

Geschäftsbericht und Jahresfinanzbericht 2023

Growing with Impact

Scout24

Highlights 2023



303,9 Mio. Euro

EBITDA aus gewöhnlicher
Geschäftstätigkeit

59,7 %

EBITDA-Marge aus
gewöhnlicher
Geschäftstätigkeit

509,1 Mio. Euro
Konzernumsatz



25 Jahre
ImmoScout24

2,43 Euro

Ergebnis pro Aktie

50,5 %

Frauen oder nicht-
binäre Personen bei
Neueinstellungen

Vorbemerkungen

Hinweis zu unseren Finanzkennzahlen: Übernahme und Konsolidierung der Sprengnetter-Gruppe

Die Scout24-Gruppe hat am 1. Juli 2023 75 % der Eigenkapitalanteile der Sprengnetter GmbH erworben. Mit der Übernahme der Kontrolle zum 1. Juli 2023 wurde das Geschäft der Sprengnetter-Gruppe im Segment Professional konsolidiert. Die dargestellten Finanzkennzahlen, wenn nicht explizit anders ausgewiesen, beinhalten somit ab diesem Datum die Beiträge der Sprengnetter-Gruppe. Die an vereinzelt Textstellen genannten organischen Wachstums- und Ergebniszahlen enthalten keine Beiträge der Sprengnetter-Gruppe. Weitere Informationen zur Akquisition der Sprengnetter-Gruppe und zur Konsolidierung finden sich in den Kapiteln ► **Wichtige Ereignisse mit Einfluss auf die finanziellen Kennzahlen** und ► **2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode**.

Hinweis zur genderspezifischen Schreibweise

Wir nutzen eine gendersensible Schreibweise und adressieren durch das Gendern mit Doppelpunkt („Mitarbeiter:innen“, „Immobilienmakler:innen“) explizit alle Geschlechter. Zudem verzichten wir stellenweise auf geschlechtsspezifische Formulierungen bei zusammengesetzten Wörtern, wie beispielsweise „Nutzererfahrung“ oder „Kundengruppe“. Die gewählte männliche Form steht dann stellvertretend für alle Geschlechter.

Hinweis zu Rundungsdifferenzen

Aufgrund von Rundungsdifferenzen ist es möglich, dass bei der Summierung der in diesem Bericht veröffentlichten Einzelpositionen Unterschiede zu den angegebenen Summen auftreten und aus diesem Grund auch Prozentsätze nicht die genaue Entwicklung der absoluten Zahlen widerspiegeln.

Die Angaben zu Quartalskennzahlen wurden keiner Prüfung unterzogen und sind somit als ungeprüft gekennzeichnet.

Erster Geschäftsbericht mit nichtfinanzieller Konzernklärung

Die nichtfinanzielle Konzernklärung der Scout24 SE wurde erstmalig auf einer integrierten Basis mit dem Lagebericht dieses Geschäftsberichts erstellt. Die betrachteten Unternehmen sind deckungsgleich mit dem Konsolidierungskreis des Geschäftsberichts. Abweichungen von diesem Konsolidierungskreis bei einzelnen Angaben sind gesondert gekennzeichnet. Der Berichtszeitraum umfasst das Geschäftsjahr 2023.

Inhalt

An unsere Aktionär:innen	5
Interview mit unserem CEO	7
Bericht des Aufsichtsrats	10
Corporate Governance	21
Investor Relations	38
Zusammengefasster Lagebericht	42
Wichtige Kennzahlen	44
Grundlagen des Konzerns	45
Wirtschaftsbericht	55
Risiko- und Chancenbericht	74
Prognosebericht	88
Nichtfinanzielle Konzernklärung	90
Sonstige Angaben	137
Ergänzende Lageberichterstattung zum Jahresabschluss der Scout24 SE	141
Konzernabschluss	145
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	147
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	148
Konzern-Bilanz	149
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	150
Konzern-Kapitalflussrechnung	151
Anhang zum Konzernabschluss	152
1. Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung	155
2. Veränderungen im Konsolidierungskreis	173
3. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	176
4. Erläuterungen zur Konzernbilanz	184
5. Sonstige Erläuterungen	200
Sonstige Vermerke	227
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	228
Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers	229
Bestätigungsvermerk der nichtfinanziellen Konzernklärung	239
Disclaimer	242
Impressum	243

An unsere Aktionär:innen

Inhalt

Interview mit unserem CEO	7
Bericht des Aufsichtsrats	10
Zusammenwirken von Aufsichtsrat und Vorstand	10
Schwerpunkte der Beratung im Aufsichtsratsplenium	11
Ausschüsse	13
Corporate Governance und Entsprechenserklärung	15
Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat	15
Ausschüsse des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2023 und Sitzungsteilnahmen	18
Prüfung von Jahres- und Konzernabschluss	18
Dank des Aufsichtsrats	20
Corporate Governance	21
Erklärung zur Unternehmensführung	21
Corporate Governance bei der Scout24 SE	28
Investor Relations	38
Entwicklung des Kapitalmarkts	38
Die Scout24-Aktie	38
Kommunikation mit Investor:innen	40

Interview mit unserem CEO – Jahresrückblick und Zukunftsansichten



Tobias Hartmann

” Wir wollen in Zukunft unsere Zielgruppen noch stärker miteinander vernetzen.

Wer vor 25 Jahren eine Wohnung suchte, schlug die Zeitung auf, markierte sich die interessanten Inserate – und musste dann die Anbieter:innen einzeln anrufen. Bis ImmoScout24 im Jahr 1998 begann, die Immobilienanzeigen zu digitalisieren. Mit diesem Schritt haben wir die Suche nach Immobilien revolutioniert. Und das in einer Zeit, in der das Internet noch in den Kinderschuhen steckte. Seitdem haben wir unsere Plattform Schritt für Schritt konsequent weiterentwickelt und jedes Jahr um neue Services ergänzt. Immer mit dem Ziel, unseren Zielgruppen das beste Nutzer- und Kundenerlebnis zu bieten. Mit unseren Plattformen und Angeboten bilden wir inzwischen das führende Ökosystem für Immobilien in Deutschland und feierten dieses Jahr das 25-jährige Jubiläum unserer Unternehmensgründung. Welche Themen für die Zukunft anstehen, wie die Ausrichtung von Scout24 gestaltet wird und welche Fortschritte das Unternehmen im Nachhaltigkeitsbereich gemacht hat, erläutert Tobias Hartmann, Vorstandsvorsitzender von Scout24, im Interview.

Herr Hartmann, wie würden Sie das Geschäftsjahr 2023 zusammenfassen?

2023 war ein besonderes Jahr für uns bei Scout24. Der Immobilienmarkt war von einer Reihe von Herausforderungen wie den stark gestiegenen Bau- und Energiekosten, der hohen Inflationsrate und dem neuen Zinsniveau geprägt. Diese makroökonomischen Faktoren haben dazu geführt, dass die Finanzierung einer Immobilie für Kaufinteressenten deutlich schwieriger war als in der Niedrigzinsphase zuvor. Der Vermittlungsaufwand für Immobilienverkäufe ist damit erheblich gestiegen. Damit haben unsere Vermarktungslösungen weiter an Relevanz gewonnen. Bei der Anzahl unserer Geschäfts- und Privatkund:innen haben wir neue Bestmarken erreicht.

Trotz aller Herausforderungen wächst unser Geschäft seit 25 Jahren kontinuierlich, in den letzten drei Jahren sogar zweistellig. Unser Fokus lag dieses Jahr allerdings auf einer weiteren Steigerung der

Profitabilität. Dafür haben wir unsere operative Effizienz auf ein neues Level gehoben. Wir haben unsere Umsätze weiter diversifiziert und wichtige Fortschritte bei unserer Produktstrategie erzielt. Das spiegelt sich auch in unseren Ergebnissen wider.

2023 ist unser Umsatz um 13,8 % gestiegen. Gleichzeitig haben wir unser EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um 21,0 % erhöht. Damit haben wir unsere Prognose voll erfüllt.

Sie haben sich mit ImmoScout24 in den letzten Jahren mehr und mehr vom Anzeigenportal zu einem digitalen Ökosystem für Immobilien entwickelt. Wie sah Ihre Produktstrategie 2023 aus?

Unser Ziel ist es, die Prozesse rund um die Immobilie zu vereinfachen – für Suchende, Eigentümer:innen und Geschäftskund:innen. Mit MieterPlus helfen wir Suchenden, schneller ihre Wunschimmobilie zu finden und mit unseren Käufer-Services die passende Finanzierung für einen Immobilienkauf zu berechnen. Verkaufsinteressierte können bei uns geprüfte Makler:innen finden und natürlich auch private Verkaufs- oder Vermietungsinserate buchen. Makler:innen unterstützen wir mit den passenden Mitgliedschaftsmodellen bei der Markteinschätzung und Vermarktung ihrer Objekte. Hierzu haben wir auch weiter massiv in unsere CRM-Systeme FLOWFACT und Propstack investiert. An Finanzierungsberater:innen und Kreditinstitute vermitteln wir Anfragen für Baufinanzierungen und geben ihnen die Daten-Expertise und die Immobilienwertermittlungen unserer neuen Tochtergesellschaft Sprengnetter an die Hand.

Wir wollen in Zukunft die einzelnen Zielgruppen noch stärker miteinander vernetzen. Eine wesentliche Säule hierbei ist unsere Eigentümerwelt, die zentrale Anlaufstelle für alle Bedürfnisse von Eigentümer:innen. Dieses Serviceangebot haben wir 2023 noch weiter ausgebaut. Eigentümer:innen finden im Bereich „Mein Eigentum“ eine Übersicht ihrer Objekte inklusive einer Darstellung der Wertentwicklung und einer Renditekalkulation. Außerdem können sie ihre Objekte in unserer Vermieter-Plattform verwalten, Rechnungseingänge prüfen und Nebenkostenabrechnungen erstellen. Wenn sie Unterstützung beim Verkauf benötigen, bringen wir sie in der Eigentümerwelt mit passenden Makler:innen zusammen – ganz im Sinne der angestrebten Interkonnektivität.



Welchen Mehrwert hat die Strategie für Scout24?

Wir haben in den vergangenen Jahren bewiesen, dass unser Geschäftsmodell krisenfest ist und in jeder Marktlage funktioniert. Das Thema, die richtigen vier Wände zu finden und zu bewohnen, beschäftigt die Menschen mehr denn je. Unser Ziel ist es, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen. Das heißt, unsere Kund:innen kommen nicht nur einmal auf unsere Plattform, um eine Immobilienanzeige zu schalten oder eine Immobilie zu suchen. Sie kommen immer wieder, weil sie erkannt haben, dass wir viel mehr für sie tun können.

So konnten wir im vergangenen Jahr einen substanziellen Anteil von Makler:innen mit Einzelinseraten, sogenannten Professional Pay-per-Ads, von unserem langfristigen Mitgliedschaftsmodell überzeugen. Das sorgt für einen steigenden Anteil an wiederkehrenden Umsätzen. Ein weiterer Vorteil: Früher basierte der adressierbare Markt von Online-Anzeigenportalen primär auf den Marketingausgaben von Makler:innen, die Immobilienanzeigen schalten und ihre Leistungen bewerben wollen. Neben unserem Angebot für Geschäftskund:innen haben wir in den letzten Jahren ein stark wachsendes Angebot für Immobiliensuchende und Eigentümer:innen aufgebaut. Diese drei Säulen bilden die Basis für unser zukünftiges Wachstum.

Scout24 hat im Juli 2023 die Mehrheit an Sprengnetter übernommen. Welche Rolle spielt das Unternehmen bei Ihrer Wachstumsstrategie?

Sprengnetter ist einer der Marktführer im Bereich professioneller Datenservices für die Immobilienbewertung. Und die Bewertung einer Immobilie ist nun mal das Wichtigste für Eigentümer:innen und Käufer:innen. Sie ist Basis und Ausgangspunkt jeder Transaktion. Durch Sprengnetter bedienen wir Kreditinstitute und die Immobilienwirtschaft mit Softwarelösungen, einem automatisierten Bewertungsmodell, Finanzierungsgutachten sowie digitaler Schulungs- und Ausbildungssoftware für Immobilienexpert:innen. Damit passt Sprengnetter perfekt in unsere Strategie, die Prozesse rund um die Immobilie zu vereinfachen. Hierbei ist es uns wichtig, immer mehr Transparenz für alle Beteiligten zu schaffen. Damit sorgen wir für eine bessere Entscheidungsfindung.

Dieses Jahr ist die nichtfinanzielle Erklärung zum ersten Mal Teil des Scout24-Geschäftsberichts. Welche Fortschritte haben Sie 2023 im Bereich Nachhaltigkeit gemacht?

Es ist unser Anspruch, unser gesamtes unternehmerisches Handeln nachhaltig zu steuern. Das Motto unseres Geschäftsberichts 2023 ist „Growing with impact“. Uns ist es wichtig, dass wir uns der Auswirkung auf die Umwelt und Gesellschaft bewusst sind und Verantwortung übernehmen. Als Mitglied des UN Global Compact bekennen wir uns zu dessen zehn Prinzipien des ethischen Verhaltens und integrieren diese in unser tägliches Handeln. 2023 haben wir unsere ESG-Strategie konsequent weiterverfolgt. Besonders freut mich, dass wir unsere Klimabilanz erheblich verbessern konnten. Im Vergleich zu unserem Basisjahr 2018 haben wir unseren CO₂e-Fußabdruck inzwischen um rund 76 % reduziert. Im nächsten Schritt werden wir weitere Tochterunternehmen in unser Emissionstracking integrieren. Unser Ziel ist es aber, trotz Erweiterung der Bemessungsgrundlage unser niedriges Niveau an Emissionen bis 2025 zu halten.

Froh bin ich auch über unser soziales Engagement, weil hier viele Kolleg:innen mit Herzblut beteiligt sind. 2023 haben wir uns vor allem darauf konzentriert, obdachlosen Menschen Wohnraum zu vermitteln. Als Marktführer engagieren wir uns schon seit Jahren für diejenigen, die es besonders schwer haben, ein Dach über dem Kopf zu finden. Zwischen September und Dezember 2023 haben wir für jede neu abgeschlossene Plus-Mitgliedschaft einen Euro in unser Obdachlosenprojekt Home Street Home gegeben. Zum Jahresende haben wir die Spendensumme dann auf 200.000 Euro aufgerundet.

Was haben Sie sich für die Zukunft vorgenommen?

Wir bleiben auch künftig angetrieben von unserer Leidenschaft für Innovation. Das Thema Nachhaltigkeit denken wir dabei stets mit. Die Immobilienwirtschaft ist für circa ein Drittel der CO₂-Emissionen verantwortlich. Rund 260.000 Wohngebäude müssen jedes Jahr modernisiert werden, um die Klimaschutzziele zu erreichen. Das ist eine riesige gesamtgesellschaftliche Aufgabe. Bei der notwendigen Modernisierung werden wir Eigentümer:innen und Kaufinteressierte mit digitalen Tools unterstützen. Einen Sanierungsrechner bieten wir bereits in unserer neuen Eigentümerwelt an. Mit diesem können Eigentümer:innen anhand der Eckdaten ihrer Immobilie durchrechnen, mit welchen Kosten sie für die Dämmung der Fassade, die Sanierung von Fenstern oder die Erneuerung der Heizungstechnik rechnen müssen, aber auch, welche Wertsteigerung sie dadurch erzielen können. Einen besonderen Fokus werden wir auf ESG- und Finanzierungsprodukte in Zusammenarbeit mit unserer neuen Tochtergesellschaft Sprengnetter legen. Für die Immobiliensuche steht auch das Thema künstliche Intelligenz ganz weit oben auf unserer Agenda.

Wir sind stolz auf unsere lange Erfolgsgeschichte. Unsere Teams waren dabei stets das Fundament unseres Erfolgs und ihnen gilt mein ausdrücklicher Dank. Gemeinsam haben wir über die Jahre Herausforderungen angenommen, Hindernisse überwunden und unser Geschäftsmodell stets weiterentwickelt. Ich bin überzeugt, dass wir auf dieser Grundlage unseren nachhaltigen Wachstumskurs auch in Zukunft fortsetzen werden.

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir blicken auf ein für Scout24 sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2023 zurück. Dabei bleibt die Zeit im Wandel. Wesentliche Veränderungen aus dem Jahr 2022 durch den Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine halten an. Das weiterhin hohe Inflations- und Zinsniveau hat im vergangenen Jahr noch stärker den Immobilienmarkt erreicht, der entsprechend angespannt geblieben ist.

Gleichzeitig setzt sich die digitale Durchdringung mithilfe der Anwendung „künstlicher Intelligenz“ fort. Die Möglichkeiten und Herausforderungen der „künstlichen Intelligenz“ sind dabei in den allgemeinen Fokus getreten. Die Akzeptanz solcher Produkte durch die Kund:innen wächst. Die Relevanz unserer Produkte ist gerade im gegenwärtigen Markt kontinuierlich hoch.

Die Nachhaltigkeitsfrage bei allem Tun ist zu Recht nicht mehr wegzudenken. Es ist offensichtlich, dass wir gesamtgesellschaftlich mehr erreichen müssen, um den Klimawandel zu begrenzen. Daher freut es mich besonders, dass wir unseren Kund:innen in Zukunft noch mehr Produkte und Services anbieten werden, die dieses wichtige Thema adressieren. Ihre Scout24, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ist in diesen Wachstumsfeldern hervorragend positioniert: im angespannten Immobilienmarkt, mit stärkerem Einsatz von Produkten auf Basis „künstlicher Intelligenz“ und zur Steigerung der Nachhaltigkeit.

Das nachhaltige Wachstum wird durch ein nachhaltiges Wirtschaften bewirkt. Dabei ist die Steigerung der Diversität im Unternehmen auf den Führungsebenen im Jahr 2023 weiter ausgebaut worden. Im Aufsichtsrat hat die Hauptversammlung 2023 mit der Bestellung von Maya Miteva und Sohaila Ouffata die Diversität weiter vorangebracht und damit Geschlechterparität hergestellt. Nunmehr, zu Beginn des Jahres 2024, haben wir auch das Team des Vorstands mit Dr. Gesa Crockford zum 1. April 2024 erweitert und gestärkt.

Der Aufsichtsrat hat den Vorstand in seiner Tätigkeit kontinuierlich überwacht, beratend begleitet und unterstützt.

Zusammenwirken von Aufsichtsrat und Vorstand

Der Aufsichtsrat hat auch im Berichtsjahr 2023 seine Aufgaben und Pflichten nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung in vollem Umfang wahrgenommen. Er hat den Vorstand bei der Geschäftsführung begleitet und überwacht sowie bei allen für das Unternehmen wichtigen Belangen beraten. Dabei konnte sich der Aufsichtsrat stets von der Recht- und Ordnungsmäßigkeit, der Zweckmäßigkeit und der Wirtschaftlichkeit der Unternehmensführung überzeugen. Der Vorstand hat den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend in Form von ausführlichen, schriftlich und mündlich erstatteten Berichten über alle für die Gesellschaft und den Konzern wesentlichen Fragen der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Nachhaltigkeit, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance informiert. Der Vorstand hat dabei auch Abweichungen der tatsächlichen Entwicklungen von früher berichteten Zielen erklärt, soweit und wie dies erforderlich war. Der Vorstand ist damit im Geschäftsjahr seinen Berichtspflichten gegenüber dem Aufsichtsrat vollumfänglich nachgekommen. Der Aufsichtsrat und seine Ausschüsse wurden dabei in alle wichtigen Geschäftsvorgänge und Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen einbezogen. Soweit für Entscheidungen oder Maßnahmen der Geschäftsführung aufgrund des Gesetzes, der Satzung oder Geschäftsordnung eine Zustimmung des Aufsichtsrats erforderlich war, haben die Mitglieder des Aufsichtsrats sie nach intensiver Prüfung und Erörterung gebilligt.

Dabei hatten die Aufsichtsratsmitglieder im Vorfeld der Sitzungen stets ausreichend Zeit, sich mit den vorgelegten Informationen und Unterlagen umfänglich auseinanderzusetzen. Im Rahmen der Sitzungen wurden die Informationen ausführlich mit dem Vorstand – sowie, soweit geboten, regelmäßig auch ohne den Vorstand innerhalb des Aufsichtsrats – diskutiert und geprüft, wobei jedes Mitglied des Aufsichtsrats eigene Ansichten einbringen konnte und eingebracht hat. Die Zusammenarbeit mit dem Vorstand war in jeder Hinsicht geprägt von verantwortungsvollem und zielgerichtetem Handeln.

Auch außerhalb der Sitzungen befanden sich die Aufsichtsratsmitglieder, insbesondere der Aufsichtsratsvorsitzende sowie der Vorsitzende des Präsidialausschusses, der Vorsitzende des Prüfungsausschusses und die Vorsitzende des Vergütungsausschusses, in regelmäßigem Austausch sowohl untereinander als auch mit dem Vorstand. Dabei wurden insbesondere Fragen der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Nachhaltigkeit, der Risikolage und des Risikomanagements, der Corporate Governance und der Compliance von Scout24 erörtert. Ferner wurde der Aufsichtsratsvorsitzende über wichtige Ereignisse, die für die Beurteilung der Lage und Entwicklung sowie für die Leitung des Unternehmens von wesentlicher Bedeutung waren, unverzüglich informiert. Die anderen Aufsichtsratsmitglieder wurden spätestens in den darauffolgenden Plenums- bzw. Ausschusssitzungen informiert.

Im Geschäftsjahr 2023 fanden insgesamt sechs Sitzungen des Aufsichtsrats statt, vier ordentliche, turnusmäßige, eine außerordentliche sowie die konstituierende Sitzung nach der Wahl der beiden neuen Aufsichtsrätinnen im Anschluss an die Hauptversammlung 2023. Von den sechs Sitzungen des Aufsichtsrats wurden fünf Sitzungen als Präsenzsitzungen und eine Sitzung als Video- und Audiokonferenz abgehalten. Außerdem wurden verschiedene Beschlüsse mithilfe sonstiger gebräuchlicher Kommunikationsmittel gefasst. Bei einer der Sitzungen des Aufsichtsrats war ein Mitglied verhindert und konnte nicht teilnehmen. Damit hat kein Mitglied des Aufsichtsrats an mehr als der Hälfte der für dieses Mitglied relevanten Sitzungen des Aufsichtsrats gefehlt. Eine detaillierte Aufstellung der Sitzungsteilnahmen für den Aufsichtsrat und auch für seine Ausschüsse ist nachfolgend in diesem Bericht in tabellarischer Form eingefügt.

Interessenkonflikte im Aufsichtsrat sind im Berichtszeitraum nicht aufgetreten.

Schwerpunkte der Beratung im Aufsichtsratsplenium

Die aktuelle Entwicklung des Markt- und Wettbewerberumfelds sowie die Geschäftsentwicklung der Segmente war für den Aufsichtsrat in der regelmäßigen Berichterstattung und Diskussion in jeder ordentlichen Sitzung Thema. Darüber hinaus waren die im Folgenden beschriebenen Themen Schwerpunkte der Aufsichtsratsarbeit.

Die Themen wurden durch die zuständigen Ausschüsse kontinuierlich vorbereitet und berichtet. Der Aufsichtsrat hat regelmäßig auch ohne den Vorstand getagt. Insbesondere, soweit Themen den Vorstand selbst oder den Aufsichtsrat selbst betrafen, hat der Aufsichtsrat sich ohne den Vorstand beraten. Mitunter wurden Gegenstände in den Sitzungen vorbereitet und später, bei entsprechender Beschlussreife, im Wege von Umlaufverfahren entschieden.

In der Sitzung im ersten Quartal 2023 war die Vorbereitung des Erwerbs der Sprengnetter-Gruppe ein zentrales Thema. Der Fokus auf den Immobilienmarkt und die kontinuierliche Entwicklung des Produktangebots durch eigene Entwicklungen und weitere Erwerbe ist eine konsequente Fortsetzung der mehrjährigen Strategie. Die Planung der richtigen Integration des Erwerbs ist dabei für den Erfolg ausschlaggebend. Zu einer weiteren, außerordentlichen Sitzung im Frühjahr waren die Prüfung des Erwerbs und die Verhandlung der Bedingungen so weit fortgeschritten, dass der Aufsichtsrat der Maßnahme nach seiner wiederholten Befassung die erforderliche Zustimmung erteilen konnte. In den darauffolgenden Sitzungen im dritten und vierten Quartal hat sich der Aufsichtsrat jeweils über die Entwicklung der erworbenen Gruppe, ihrer Produkte und der Integration informiert.

Weiteres wichtiges Thema in der Sitzung im ersten Quartal war die organisatorische Neuordnung durch die Zusammenführung der Bereiche Produkt und Technologie. Ihr Ziel war die agilere und effizientere organisatorische Aufstellung des Unternehmens. Weiter war der Prozess zur Steigerung der Diversität auf der Ebene des Aufsichtsrats elementar. Dieser Prozess hatte bereits im Jahr 2022 begonnen. Mit der Beschlussfassung über die Wahlvorschläge für die Hauptversammlung – Maya Miteva und Sohaila Ouffata – wurde der vorangehende Prozess innerhalb des Aufsichtsrats abgeschlossen. Dieser fand dann auch in der Hauptversammlung 2023 Ihre breite Zustimmung, liebe Aktionär:innen und Aktionäre. Ferner waren die Jahresabschlussprüfung, die Entscheidung über die Berichterstattung, der Vorschlag für die Gewinnverwendung an die Hauptversammlung und die weitere Vorbereitung der Hauptversammlung sowie die Ermittlung und Festsetzung der variablen Vergütung des vorangehenden, abgeschlossenen Jahres 2022

für den Vorstand in dieser Sitzung im ersten Quartal wichtige Gegenstände. Im Anschluss an diese Sitzung hat der Aufsichtsrat nach der entsprechenden Vorbereitung durch den Vorstand und wie in vergangenen Jahren dem Erwerb eigener Aktien zur Kapitalrückführung an die Aktionär:innen zugestimmt.

Die ordentliche Sitzung im zweiten Quartal, unmittelbar vor der Hauptversammlung, hatte den Fokus einerseits auf die Produktstrategie des Unternehmens und andererseits in die Personal- und Unternehmenskultur sowie vor allem auf die Nachhaltigkeitsstrategie des Unternehmens. Dabei gehen die Themen bei Scout24 Hand in Hand. Die Produktstrategie nimmt die Nachhaltigkeitsthemen bereits seit mehreren Jahren in den Blick. Dies wird kontinuierlich weiterentwickelt. Gleichzeitig setzt Scout24 auf das richtige Personal und die richtige Unternehmenskultur, um die Grundlage für die künftige Produktentwicklung zu legen. Darauf richtet auch der Aufsichtsrat regelmäßig seinen Blick, im zweiten Quartal wird dieser regelmäßig vertieft. Ferner waren der weitere M&A-Ausblick, die Vorbereitung des jährlichen zweitägigen Strategie-Offsite zusammen mit dem gesamten Team aus Aufsichtsrat, Vorstand und Executive Leadership sowie die Aktualisierung der Gewinnverwendung zur Hauptversammlung aufgrund des Aktienrückkaufs Thema der Sitzung. Durch die von Aktionär:innen geäußerte Kritik am Vergütungsbericht der Gesellschaft war dieses Thema auch ein wesentlicher Punkt der Sitzung. Die Maßnahmen der Gesellschaft zur Erhöhung der Transparenz und zur Ansprache der Aktionär:innen im Vorfeld der Hauptversammlung wurden ebenso besprochen wie die berechtigten Erwartungen der Aktionär:innen, die über das gesetzliche Maß hinausgehende Transparenz bei Entscheidungen der Vorstandsvergütung suchen. Das Thema wurde sodann auch in den folgenden Sitzungen weiter behandelt, um den Austausch mit den Aktionär:innen zu fördern und die Transparenz in dieser Sache fortzuentwickeln.

Im unmittelbaren Anschluss an die Hauptversammlung erfolgte die erste Sitzung in der neuen Zusammensetzung des Aufsichtsrats. Dort wurde im Schwerpunkt die künftige Organisation im neuen Team besprochen und entschieden, sodass die Ausschüsse des Aufsichtsrats in der Folge ohne Verzögerung an ihre Arbeit gehen konnten. Die neuen Mitglieder des Aufsichtsrats wurden im Nachgang zu ihrer Bestellung durch die Hauptversammlung unmittelbar und umfassend in die Organisation und vertieft in das Geschäftsmodell und die Strategie eingeführt.

Die ordentliche Sitzung im dritten Quartal war mit dem jährlichen zweitägigen Strategie-Treffen verbunden. Dort standen Markt und Wettbewerb in einer vertieften Form im Ausgangspunkt der weiteren Strategie-Überlegungen zu Produktentwicklungen, Kundenentwicklungen und der zugrundeliegenden Organisationsentwicklung. Übergeordnet wurde die langfristige Vision im Team aus Aufsichtsrat und Vorstand vertieft. Im Rahmen dieser Sitzung behandelte der Aufsichtsrat die kontinuierliche, allgemeine Personalentwicklung im Unternehmen, die vorausschauende Nachfolgeplanung sowie die Betrachtung der Diversität. Schließlich wurden auch die Umsetzung der allgemeinen Strategie in die Mehrjahresplanung und die Kommunikation gegenüber dem Kapitalmarkt als wesentliche Elemente behandelt. Die Planung und Entwicklung der Ziele der Vorstandsvergütung für das folgende Jahr, insbesondere hinsichtlich der nichtfinanziellen Ziele im Bereich der Nachhaltigkeit und Strategie, wurde daraus aufgenommen.

Regelmäßig beurteilt der Aufsichtsrat seine Effizienz. Regelmäßig erfolgt dies mit Eigenmitteln durch den Aufsichtsrat, turnusmäßig aber auch mit externer, unabhängiger Unterstützung, um den kritischen Blick zu fördern und einen Vergleich mit anderen Unternehmen zu erlauben. Die Vorbereitung dieser umfassenden Selbstbeurteilung war auch ein Element des Strategie-Treffens. Zweck war, auch in der neuen Zusammensetzung schnell eine Perspektive auf die gemeinsame Arbeit im Aufsichtsrat und die Entwicklung des Aufsichtsrats zu gewinnen. Dabei wurde neben der Perspektive jedes Mitglieds des Aufsichtsrats in vorbereitenden Fragebögen und vertiefenden Interviews auch die Perspektive des Vorstandsvorsitzenden und die organisatorische Seite durch den General Counsel erhoben.

In der ordentlichen Sitzung des letzten Quartals des Jahres wurde diese Effizienzprüfung dann zu einem Abschluss gebracht, indem die Ergebnisse im Aufsichtsrat vorgestellt und vertieft besprochen wurden. Neben den sehr positiven Ergebnissen wurden auch die Maßnahmen zur weiteren kontinuierlichen Entwicklung und Steigerung der Effizienz behandelt. Weiter wurden die Zielgrößen für die Geschlechterdiversität in Aufsichtsrat und Vorstand weiterentwickelt. Hier waren wir in der Vergangenheit recht zurückhaltend darin, hohe Zielwerte zu formulieren, da deren Erreichung noch nicht sichergestellt war. Wir haben daraus gelernt und uns nunmehr nach intensiver Befassung damit und auch mit den Erwartungen unserer Aktionär:innen höhere Ziele gesetzt mit kürzeren Fristen für die Umsetzung. Parallel dazu war ein

wesentlicher Bestandteil die weitere Nachfolgeplanung des Vorstands. Hierbei konnte die Entwicklung von Dr. Gesa Crockford zum Vorstandsmitglied als Chief Commercial Officer weiter konkretisiert und der erforderliche Prozess zur Umsetzung in 2024 eingeleitet werden. Zudem wurde nach den Vorprüfungen die Bewertung des Entsprechens mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex behandelt und die Erklärung dazu durch den Aufsichtsrat verabschiedet. Weitere Gegenstände waren die Budgetplanung mit der vollkonsolidierten Sprengnetter-Gruppe als Bestandteil der Planung für 2024 und die entsprechende Zielsetzung für die Vorstandsvergütung. Im Zuge dessen war der Blick besonders wieder auf die Entwicklung von Markt und Wettbewerb mit ihren erheblichen Herausforderungen zu richten. Letztlich hat sich der Aufsichtsrat auch bereits in dieser Sitzung mit einem Ausblick auf den Kapitalmarkttag und einer ersten Vorstellung der Inhalte durch den Vorstand befasst.

Ausschüsse

Um seine Arbeit effizient wahrzunehmen, hat der Aufsichtsrat drei Ausschüsse gebildet: einen Präsidialausschuss (Executive Committee), einen Prüfungsausschuss (Audit Committee) sowie einen Vergütungsausschuss (Remuneration Committee).

Die Ausschüsse bereiten Beschlüsse des Aufsichtsrats sowie Themen, die im Plenum zu behandeln sind, vor. Darüber hinaus sind Entscheidungsbefugnisse des Aufsichtsrats auf Ausschüsse übertragen worden, soweit dies gesetzlich zulässig ist. Die Ausschussvorsitzenden berichten dem Aufsichtsrat über die Arbeit der Ausschüsse jeweils in der anschließenden Sitzung.

Präsidialausschuss

Der Präsidialausschuss befasst sich mit der Vorbereitung der Sitzungen des Aufsichtsrats und mit den strategischen M&A-Aktivitäten der Scout24-Gruppe. Der Präsidialausschuss hat insbesondere die Aufgabe, die Entscheidungen des Aufsichtsrats im Bereich der Corporate Governance vorzubereiten und den Vorstand in Strategie- und M&A-Fragen zu beraten. Hierzu zählt auch die Beratung über die Nachhaltigkeitsstrategie sowie die wesentlichen Fragen der Nachhaltigkeit. Der Präsidialausschuss nimmt zudem die Aufgaben des Nominierungsausschusses wahr und benennt dem Aufsichtsrat geeignete Kandidat:innen für dessen Vorschläge an die Hauptversammlung zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern.

Der Vorsitzende des Präsidialausschusses ist Dr. Hans-Holger Albrecht. Dem Ausschuss gehörten im Geschäftsjahr 2023 neben dem Vorsitzenden die weiteren Aufsichtsratsmitglieder Peter Schwarzenbauer (bis zum Ende der Hauptversammlung 2023) sowie Frank H. Lutz an. Seit dem 22. Juni 2023, nach der Hauptversammlung, gehört André Schwämmlein dem Präsidialausschuss an.

Im Jahr 2023 fanden vier Sitzungen des Präsidialausschusses statt. Drei der Sitzungen wurden als Videokonferenz durchgeführt. Sämtliche Mitglieder des Ausschusses waren in allen Sitzungen anwesend.

Wesentliche Themen der Beratungen waren die Vorbereitung der Plenumsitzungen, die langfristige und nachhaltige Steigerung der Diversität, also insbesondere die Vorbereitung der Wahlvorschläge – Maya Miteva und Sohaila Ouffata –, die Corporate Governance und M&A-Vorhaben der Gesellschaft. Bei Letzteren wurde der Erwerb der Sprengnetter-Gruppe vertieft vorbereitet.

Prüfungsausschuss

Der Prüfungsausschuss befasst sich insbesondere mit der Überwachung der Rechnungslegung und des Rechnungslegungsprozesses, der Abschlussprüfung, der Berichterstattung über die Nachhaltigkeit und deren Prüfung, der Angemessenheit und Wirksamkeit des internen Kontrollsystems (einschließlich nachhaltigkeitsbezogener Aspekte), des Risikomanagementsystems, des internen Revisionssystems sowie der Compliance.

Der Prüfungsausschuss legt dem Aufsichtsrat eine begründete Empfehlung für die Wahl des Abschlussprüfers vor. Er überwacht die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und befasst sich mit den vom Abschlussprüfer zusätzlich erbrachten Leistungen, der Erteilung des Prüfungsauftrags an den Abschlussprüfer, der Bestimmung von Prüfungsschwerpunkten und der Honorarvereinbarung.

Dem Prüfungsausschuss gehörten neben dem Vorsitzenden Frank H. Lutz die weiteren Aufsichtsratsmitglieder Dr. Hans-Holger Albrecht und bis zum Ende der Hauptversammlung 2023 André Schwämmlein an. Im Anschluss an die Hauptversammlung wurde Maya Miteva als neues Mitglied in den Prüfungsausschuss gewählt.

Nach dem Aktiengesetz (§§ 107 Abs. 4, 100 Abs. 5 AktG) muss der Prüfungsausschuss für Neubestellungen ab dem 1. Juli 2021 mit mindestens zwei Finanzexperten besetzt sein. Mindestens ein Mitglied muss dabei über Sachverstand auf dem Gebiet der Rechnungslegung und mindestens ein weiteres Mitglied muss über Sachverstand auf dem Gebiet der Abschlussprüfung verfügen.

Diese Anforderungen werden erfüllt, da insbesondere mit Frank H. Lutz und Dr. Hans-Holger Albrecht der Vorsitzende und ein weiteres Mitglied des Prüfungsausschusses über ausgewiesenen besonderen Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung bzw. Abschlussprüfung einschließlich der Nachhaltigkeitsberichterstattung und deren Prüfung verfügen. Frank H. Lutz war einer der führenden CFOs in Deutschland mit mehr als 20 Jahren internationaler Erfahrung. Er hat auf zahlreichen Stationen beginnend im Investmentbanking bei Goldman Sachs und der Deutschen Bank über Positionen als CFO bei MAN, Aldi Süd und Covestro sowie als Vorsitzender des Prüfungsausschusses der Bilfinger SE seit 2018 und als Vorsitzender des Prüfungsausschusses von Scout24 umfassende Kenntnisse und Erfahrungen sowohl in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontroll- und Risikomanagementsystemen als auch in der Abschlussprüfung erworben. Insbesondere als Vorsitzender des Prüfungsausschusses der Bilfinger SE hat Frank H. Lutz über seine Tätigkeit als Vorsitzender des Prüfungsausschusses von Scout24 hinaus auch besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Nachhaltigkeitsberichterstattung und deren Prüfung erworben. Dr. Hans-Holger Albrecht verfügt insbesondere durch seine vormalige insgesamt 17-jährige Tätigkeit als CEO der jeweils börsennotierten Modern Times Group AB (Schweden), Millicom S.A. (Luxemburg) und Deezer S.A. (Frankreich) sowie, über seine Tätigkeit bei Scout24 hinaus, als Mitglied in Überwachungsgremien verschiedener Unternehmen über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Abschlussprüfung. Frank H. Lutz und Dr. Hans-Holger Albrecht verfolgen und begleiten die aktuellen Entwicklungen auf den Gebieten Rechnungslegung und Abschlussprüfung, insbesondere auch der Nachhaltigkeitsberichterstattung und deren Prüfung, im Übrigen fortlaufend und bringen ihre Expertise in ihrer Tätigkeit im Prüfungsausschuss von Scout24 ein.

Im Jahr 2023 tagte der Prüfungsausschuss in insgesamt vier Sitzungen, von welchen drei als virtuelle Sitzung per Videokonferenz abgehalten wurden und eine Sitzung in physischer Präsenz. Sämtliche Mitglieder des Ausschusses waren in allen Sitzungen anwesend.

Ein großer Schwerpunkt der Arbeit in den Sitzungen und außerhalb der Sitzungen waren die Prüfung der Finanz- und Nachhaltigkeitsberichterstattung, insbesondere des Jahresabschlusses, weiter der Gewinnverwendungsvorschlag, der Halbjahresfinanzbericht, die Quartalsmitteilungen, die Arbeit von Internal Audit, das Risikomanagement und der Compliance Report sowie der Datenschutz in der Scout24-Gruppe. Dabei war die Zusammenarbeit mit dem neuen Wirtschaftsprüfungsunternehmen PwC nach dem Wechsel von KPMG ein wesentlicher Punkt.

Vergütungsausschuss

Vorsitzende des Vergütungsausschusses ist Dr. Elke Frank. Weitere Mitglieder waren bis zum Ende der Hauptversammlung 2023 Peter Schwarzenbauer und Christoph Brand. Dem Vergütungsausschuss gehören seit dem 22. Juni 2023 Dr. Hans-Holger Albrecht sowie Sohaila Ouffata an. Der Vergütungsausschuss trat, in Ergänzung zu der vorbereitenden Arbeit außerhalb der Sitzungen, zu vier förmlichen Sitzungen im Geschäftsjahr 2023 zusammen. Alle Sitzungen wurden als virtuelle Sitzungen per Videokonferenz abgehalten. Sämtliche Mitglieder des Ausschusses waren in allen Sitzungen anwesend.

Wesentliche Themen waren dabei Fragen der Vorstandsvergütung sowie insbesondere die Vorbereitung von Zielsetzungen, hauptsächlich der nichtfinanziellen Ziele, und die Feststellung der Ziele. Ein weiterer wesentlicher Punkt waren die Auseinandersetzung mit den Erwartungen der Aktionär:innen an die Transparenz der Vorstandsvergütung im Vergütungsbericht und dessen entsprechende Entwicklung durch die Gesellschaft. Zentral war zudem in der zweiten Jahreshälfte die Nachfolgeplanung und



Personalentwicklung für den Vorstand, die in 2024 dann in der Erweiterung des Vorstands um Dr. Gesa Crockford mündete.

Corporate Governance und Entsprechenserklärung

Der Aufsichtsrat hat mit Beschluss von Ende November 2023 über die aktuelle Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG entschieden. Ihr vollständiger Wortlaut ist weiter unten im **Corporate-Governance-Bericht** und auf der Unternehmenswebsite unter www.scout24.com/investor-relations/corporate-governance veröffentlicht.

Der Aufsichtsrat entspricht den Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung von April 2022 bei den Grundsätzen der Diversität. Der Aufsichtsrat legt dabei Wert auf die qualifizierte Beratung und Überwachung des Vorstands durch den Aufsichtsrat.

Mit Beschluss vom 28. November 2023 hat der Aufsichtsrat es sich zum Ziel gesetzt, Frauen und Männer bei seiner Zusammensetzung angemessen zu berücksichtigen, so dass von beiden Geschlechtern im Gremium mindestens zwei Angehörige vertreten sein sollen. Dabei gilt eine Umsetzungsfrist bis zum Ablauf des 31. Dezember 2024. Diese Zielvorgabe ist bereits umgesetzt.

Ebenfalls mit Beschluss vom 28. November 2023 hat der Aufsichtsrat es sich zum Ziel gesetzt, für den Frauenanteil im Vorstand der Scout24 SE eine Zielgröße von wenigstens 25 % Vertretung jeden Geschlechts mit einer Umsetzungsfrist bis zum 31. Dezember 2024 zu erreichen. Diese Größe war zum 31. Dezember 2023 noch nicht erreicht.

Für die erste Führungsebene unterhalb des Vorstands hat der Vorstand der Scout24 SE eine Zielgröße für den Frauenanteil von 30 % und eine Umsetzungsfrist bis zum 30. Juni 2025 beschlossen. Die Auswertung des Frauenanteils erfolgt anhand der tatsächlichen Unternehmenshierarchie und der Berichtslinien zum Vorstand der Scout24 SE. Zum 31. Dezember 2023 lag der Frauenanteil auf der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands bei 21 % und hat die Zielgröße damit unterschritten. Für die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstands hat der Vorstand der Scout24 SE eine Zielgröße für den Frauenanteil von 30 % und eine Umsetzungsfrist bis zum 30. Juni 2025 beschlossen. Zum 31. Dezember 2023 betrug der Frauenanteil 45 % und hat die Zielgröße damit sehr gut erreicht.

Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand

Seit dem 19. November 2018 ist Tobias Hartmann Vorstandsvorsitzender. Mit Wirkung zum 6. Dezember 2018 wurden Dr. Thomas Schroeter und Ralf Weitz zu Mitgliedern des Vorstands berufen. Mit Wirkung zum 18. Juni 2019 wurde Dr. Dirk Schmelzer zum Mitglied des Vorstands berufen. Mit Beschluss vom 9. Juni 2021 wurde die Bestellung von Tobias Hartmann um eine zweite Amtszeit verlängert und Tobias Hartmann für die Zeit vom 19. November 2021 bis zum 31. Dezember 2025 zum Mitglied und zum Vorsitzenden des Vorstands (Chief Executive Officer) bestellt. Mit Beschluss vom 20. Juli 2021 wurde die Bestellung von Ralf Weitz um eine zweite Amtszeit verlängert und Ralf Weitz für die Zeit vom 7. Dezember 2021 bis zum 31. Dezember 2025 zum Mitglied des Vorstands bestellt. Mit Beschluss vom 28. Juli 2021 wurde die Bestellung von Dr. Thomas Schroeter um eine zweite Amtszeit verlängert und Dr. Thomas Schroeter für die Zeit vom 7. Dezember 2021 bis zum 31. Dezember 2025 zum Mitglied des Vorstands bestellt. In gegenseitigem Einvernehmen hat Dr. Thomas Schroeter sein Amt als Mitglied des Vorstands mit Wirkung zum Ablauf des 27. Januar 2023 niedergelegt. Mit Beschluss vom 1. Oktober 2021 wurde die Bestellung von Dr. Dirk Schmelzer um eine zweite Amtszeit verlängert und Dr. Dirk Schmelzer für die Zeit vom 1. Juli 2022 bis zum 30. Juni 2026 zum Mitglied des Vorstands bestellt.

Aufsichtsrat

Die Hauptversammlung hatte am 18. Juni 2020 Dr. Hans-Holger Albrecht, Christoph Brand, Frank H. Lutz, Peter Schwarzenbauer und André Schwämmlein für eine weitere Amtszeit und Dr. Elke Frank für eine erste



Amtszeit für die Zeit bis zur Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2023 beschließt, gewählt. Christoph Brand und Peter Schwarzenbauer schieden mit dem Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung vom 22. Juni 2023 einvernehmlich aus dem Aufsichtsrat aus. Dieselbe Hauptversammlung hat Maya Miteva und Sohaila Ouffata für eine erste Amtszeit für die Zeit bis zur Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2023 beschließt, gewählt.

Durch die Hauptversammlung am 8. Juli 2021 wurden von den Mitgliedern des Aufsichtsrats der Scout24 AG – auf Empfehlung des Präsidialausschusses – sämtliche damals bestehenden Mitglieder zu den Mitgliedern des ersten Aufsichtsrats der Scout24 SE bestellt. Die Bestelldauer wurde identisch zu der Amtszeit in der Scout24 AG für die Zeit bis zur Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2023 beschließt, gewählt. In der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats der Scout24 SE am 8. Juli 2021 wurden die Positionen des Aufsichtsratsvorsitzenden und des stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden bestimmt. In der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrates der Scout24 SE am 22. Juni 2023 wurden zuletzt die Mitglieder der Ausschüsse gewählt.



Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied SE nach Formwechsel seit	Ernannt bis	Weitere Mandate im Jahr 2023 (während der Amtszeit)
Dr. Hans-Holger Albrecht Vorsitzender	Mitglied in Überwachungs- gremien	15. Oktober 2021, zuletzt gewählt am 8. Juli 2021 (vor Formwechsel Mitglied AG seit 21. Juni 2018)	HV 2024	<ul style="list-style-type: none">• Mitglied des Verwaltungsrats der Deezer S.A., Paris, Frankreich, und London, Vereinigtes Königreich• Storytel AB, Stockholm, Schweden (Vorsitzender des Board of Directors)• Vorsitzender des Board of Directors der Superbet Holding SA, Luxemburg
Frank H. Lutz	Vorstands- vorsitzender der CRX Markets AG, München, Deutschland	15. Oktober 2021, zuletzt gewählt am 8. Juli 2021 (vor Formwechsel Mitglied AG seit 30. August 2019)	HV 2024	<ul style="list-style-type: none">• Bilfinger SE, Mannheim, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied)
Dr. Elke Frank	CHRO Schwarz Digits KG, Neckarsulm, Deutschland (seit 1. Januar 2024)	15. Oktober 2021, zuletzt gewählt am 8. Juli 2021 (vor Formwechsel Mitglied AG seit 18. Juni 2020)	HV 2024	<ul style="list-style-type: none">• Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO, Stuttgart, Deutschland, eine Einrichtung der Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der angewandten Forschung e. V., München, Deutschland (Leiterin des Kuratoriums)• CleverConnect SAS, Paris, Frankreich (Mitglied im Beirat, seit 1. Januar 2024)
Maya Miteva	Vorsitzende des Vorstands, Deutsche Real Estate AG, Berlin, Deutschland	22. Juni 2023	HV 2024	<ul style="list-style-type: none">• High Rise Ventures GmbH, Berlin, Deutschland (Mitglied im Beirat)
Sohaila Ouffata	Director of platform, BMW i Ventures GmbH, München, Deutschland	22. Juni 2023	HV 2024	<ul style="list-style-type: none">• MyCollective GmbH, München, Deutschland (Mitglied im Beirat)
André Schwämmlein	CEO der Flix SE, München, Deutschland	15. Oktober 2021, zuletzt gewählt am 8. Juli 2021 (vor Formwechsel Mitglied AG seit 30. August 2019)	HV 2024	<ul style="list-style-type: none">• ABOUT YOU Holding SE, Hamburg, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied)• ABOUT YOU Verwaltungs SE, Hamburg, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied)
Christoph Brand	CEO der Axpo Holding AG, Baden, Schweiz	15. Oktober 2021, zuletzt gewählt am 8. Juli 2021 (vor Formwechsel Mitglied AG seit 30. August 2019)	Einvernehmlich ausgeschieden 22. Juni 2023 (ursprüngliche Bestellung bis HV 2024)	<ul style="list-style-type: none">• Centralschweizerische Kraftwerke AG, Luzern, Schweiz (Präsident des Verwaltungsrats)• AMAG Group AG, Cham, Schweiz (Mitglied des Verwaltungsrats, seit August 2022)
Peter Schwarzenbauer	Ehemaliges Mitglied des Vorstands der BMW AG, München, Deutschland	15. Oktober 2021, zuletzt gewählt am 8. Juli 2021 (vor Formwechsel Mitglied AG seit 8. Juni 2017)	Einvernehmlich ausgeschieden 22. Juni 2023, (ursprüngliche Bestellung bis HV 2024)	<ul style="list-style-type: none">• UnternehmerTUM GmbH, München, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied)• Lunewave, Inc., Tucson (Arizona), USA (Mitglied des Beirats)• Mobility Impact Partners LLC, New York, USA (Mitglied des Beirats)• Company bike solutions GmbH, München, Deutschland (Vorsitzender des Beirats)



Ausschüsse des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2023 und Sitzungsteilnahmen

GESAMTGREMIUM

Name	Sitzungsteilnahmen
Dr. Hans-Holger Albrecht	6/6
Dr. Elke Frank	6/6
Frank H. Lutz	6/6
Maya Miteva (seit HV 2023)	3/3
Sohaila Ouffata (seit HV 2023)	3/3
André Schwämmlein	6/6
Christoph Brand (bis Ende HV 2023)	2/3
Peter Schwarzenbauer (bis Ende HV 2023)	3/3

PRÄSIDENTALAUSSCHUSS (EXECUTIVE COMMITTEE)

Name	Position	Sitzungsteilnahmen
Dr. Hans-Holger Albrecht	Vorsitzender	4/4
Frank H. Lutz	Mitglied	4/4
André Schwämmlein	Mitglied seit 22. Juni 2023	2/2
Peter Schwarzenbauer	Mitglied bis 22. Juni 2023	2/2

PRÜFUNGSAUSSCHUSS (AUDIT COMMITTEE)

Name	Position	Sitzungsteilnahmen
Frank H. Lutz	Vorsitzender	4/4
Dr. Hans-Holger Albrecht	Mitglied	4/4
Maya Miteva	Mitglied seit 22. Juni 2023	2/2
André Schwämmlein	Mitglied bis 22. Juni 2023	2/2

VERGÜTUNGSAUSSCHUSS (REMUNERATION COMMITTEE)

Name	Position	Sitzungsteilnahmen
Dr. Elke Frank	Vorsitzende	4/4
Dr. Hans-Holger Albrecht	Mitglied seit 22. Juni 2023	2/2
Sohaila Ouffata	Mitglied seit 22. Juni 2023	2/2
Christoph Brand	Mitglied bis 22. Juni 2023	2/2
Peter Schwarzenbauer	Mitglied bis 22. Juni 2023	2/2

Prüfung von Jahres- und Konzernabschluss

Der Aufsichtsrat hat entsprechend dem Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 22. Juni 2023 die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC), München, mit der Prüfung des Jahres- und des Konzernabschlusses der Scout24 SE für das am 31. Dezember 2023 abgelaufene Geschäftsjahr beauftragt.

Der für die Prüfung vorrangig verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Alexander Fiedler, der diese bei Scout24 SE zuvor noch nicht verantwortet hat. Weitere verantwortliche Prüfungspartnerin ist Carolin Thiele.

Zusätzlich wurde PwC für eine etwaige prüferische Durchsicht des verkürzten Abschlusses und des Zwischenlageberichts (§§ 115 Abs. 5, 117 Nr. 2 WpHG) sowie für eine etwaige prüferische Durchsicht

unterjähriger Finanzinformationen (§ 115 Abs. 7 WpHG) der Scout24 SE in den Geschäftsjahren 2023 und 2024 und jeweils nur bis zur nächsten ordentlichen Hauptversammlung bestellt.

PwC hat den vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellten Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2023 bis zum 31. Dezember 2023 und den Lagebericht der Scout24 SE geprüft, der mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst ist. PwC erteilte einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk. Der Konzernabschluss der Scout24 SE für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2023 bis zum 31. Dezember 2023 und der Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, wurden gemäß § 315e HGB auf der Grundlage der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS aufgestellt, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind. Der Konzernabschluss und der zusammengefasste Lagebericht erhielten ebenfalls einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Der Abschlussprüfer hat ferner festgestellt, dass der Vorstand ein angemessenes Informations- und Überwachungssystem eingerichtet hat, das in seiner Konzeption und Handhabung geeignet ist, den Fortbestand der Gesellschaft gefährdende Entwicklungen frühzeitig zu erkennen. Der Aufsichtsrat hat durch PwC zudem nach § 111 Abs. 2 Satz 4 AktG eine freiwillige inhaltliche Überprüfung der nichtfinanziellen Konzernklärung vornehmen lassen.

Bevor der Aufsichtsrat PwC der Hauptversammlung als Abschlussprüfer vorschlug, hatte das Unternehmen gegenüber dem Aufsichtsratsvorsitzenden und dem Prüfungsausschuss bestätigt, dass keine Umstände bestehen, die seine Unabhängigkeit als Abschlussprüfer beeinträchtigen oder Zweifel an seiner Unabhängigkeit begründen könnten. Dabei hatte PwC auch erklärt, in welchem Umfang im vorausgegangenen Geschäftsjahr Leistungen außerhalb der Abschlussprüfung für das Unternehmen erbracht wurden oder für das folgende Jahr vertraglich vereinbart sind. Der Prüfungsausschuss hat mit dem Abschlussprüfer die Einschätzung des Prüfungsrisikos, die Prüfungsstrategie, die Prüfungsplanung sowie die Prüfungsergebnisse diskutiert. Der Aufsichtsrat hat mit PwC vereinbart, dass diese ihn informiert und im Prüfungsbericht vermerkt, wenn bei der Durchführung der Abschlussprüfung Tatsachen festgestellt werden, die eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex ergeben. Der Prüfungsausschuss informierte den Aufsichtsrat über seine durch PwC erfolgte Unterrichtung, dass keine Zweifel an der Unabhängigkeit von PwC bestanden, und darüber, welche Leistungen von PwC außerhalb der Abschlussprüfung erbracht wurden. Der Ausschuss berichtete ferner über seine Überwachung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers unter Berücksichtigung der erbrachten prüfungsfremden Leistungen und seine Einschätzung, dass der Abschlussprüfer die erforderliche Unabhängigkeit besitzt.

Der Vorstand hat die Abschlussunterlagen einschließlich der nichtfinanziellen Konzernklärung und die Prüfungsberichte ebenso wie den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig übermittelt. Auch den Bericht von PwC über die freiwillige externe inhaltliche Überprüfung der nichtfinanziellen Konzernklärung erhielten alle Mitglieder des Aufsichtsrats rechtzeitig. Ebenso wurde der selbstständige Vergütungsbericht gemäß § 162 AktG für die gemeinsame Erstellung durch Vorstand und Aufsichtsrat rechtzeitig übermittelt.

Die Abschlussunterlagen und die Prüfungsberichte wurden in den Sitzungen des Prüfungsausschusses am 19. März 2023 sowie des Aufsichtsrats am 21. März 2023 umfassend diskutiert. Der Abschlussprüfer berichtete über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung. Er informierte ferner über seine Feststellungen zum internen Kontroll- und Risikomanagementsystem bezogen auf den Rechnungslegungsprozess und stand für ergänzende Fragen und Auskünfte zur Verfügung. Über die Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts durch den Prüfungsausschuss hat dessen Vorsitzender in der Plenumsitzung ausführlich berichtet. Nach eingehender Prüfung und Diskussion des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts sind keine Einwendungen gegen die vorgelegten Unterlagen zu erheben. Der Aufsichtsrat ist daher der Empfehlung des Prüfungsausschusses gefolgt und hat dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer zugestimmt. Der Aufsichtsrat hat sodann durch Beschluss vom 21. März 2024 den Jahresabschluss und den Konzernabschluss der Scout24 SE für das Geschäftsjahr 2023 gebilligt. Der Jahresabschluss der Scout24 SE ist somit festgestellt. Der Aufsichtsrat hat zudem den zusammengefassten Lagebericht (einschließlich der nichtfinanziellen Konzernklärung sowie der Erklärung und der Konzernklärung des Vorstands zur Unternehmensführung gemäß §§ 289f und 315d HGB) nach § 315b HGB geprüft.



Den vom Vorstand zuvor erläuterten Vorschlag zur Verwendung des Bilanzgewinns hat der Aufsichtsrat im Zusammenhang mit der Prüfung der Abschlussunterlagen ebenfalls geprüft. Auf Empfehlung des Prüfungsausschusses stimmt er dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zu und schließt sich diesem an.

Dank des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat dankt den Vorstandsmitgliedern sowie allen Mitarbeiter:innen des Konzerns für ihre Leistungen und die vielen verschiedenen Beiträge aller, die im Geschäftsjahr 2023 den Erfolg der Scout24 SE ein weiteres Mal fortschreiben konnten.

München, 21. März 2024

Scout24 SE
Der Aufsichtsrat

Dr. Hans-Holger Albrecht
Aufsichtsratsvorsitzender

Corporate Governance

Erklärung zur Unternehmensführung

Börsennotierte Aktiengesellschaften müssen jährlich eine Erklärung zur Unternehmensführung abgeben und veröffentlichen; Konzernmuttergesellschaften auch für den Konzern. Die Erklärung zur Unternehmensführung fasst die Erklärung zur Unternehmensführung der Scout24 SE gemäß § 289f HGB und die Konzernklärung zur Unternehmensführung gemäß § 315d HGB zusammen. Die Prinzipien verantwortungsbewusster und guter Unternehmensführung bestimmen das Handeln von Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 SE. Die Erklärung zur Unternehmensführung umfasst die Entsprechenserklärung, relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken, eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Zusammensetzung von deren Ausschüssen.

Entsprechenserklärung des Vorstands und des Aufsichtsrats der Scout24 SE zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Im Dezember 2023 wurde die ►**Entsprechenserklärung** wie folgt abgegeben:

Gemäß § 161 Abs. 1 Satz 1 Aktiengesetz („AktG“) haben der Vorstand und der Aufsichtsrat der Scout24 SE jährlich zu erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ („DCGK“) entsprochen wurde und wird oder welche Empfehlungen nicht angewendet wurden oder werden und warum nicht.

Die letzte jährliche Erklärung wurde im Dezember 2022 abgegeben.

Gemäß § 161 AktG erklären der Vorstand und der Aufsichtsrat der Scout24 SE hiermit wie folgt:

- Seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung vom Dezember 2022 bis zur Veröffentlichung der Entsprechenserklärung im Dezember 2023 hat die Scout24 SE den Empfehlungen des DCGK in der Fassung vom 28. April 2022 („DCGK 2022“) uneingeschränkt entsprochen, mit Ausnahme der nachfolgenden Abweichung:
Ziffer C.4: Höchstzahl der Aufsichtsratsmandate
Gemäß C.4 soll ein Aufsichtsratsmitglied, das keinem Vorstand einer börsennotierten Gesellschaft angehört, insgesamt nicht mehr als fünf Aufsichtsratsmandate bei konzernexternen börsennotierten Gesellschaften oder vergleichbare Funktionen wahrnehmen, wobei ein Aufsichtsratsvorsitz doppelt zählt.
Der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Hans-Holger Albrecht nahm für eine Übergangszeit nach dem Börsengang der Deezer S.A. insgesamt vier solche konzernexternen Positionen bei börsennotierten Unternehmen ein. Dabei zählen zwei dieser Positionen als Vorsitz doppelt, sodass rechnerisch sechs Mandate gegeben waren. Das Mandat bei Veon Ltd. endete am 5. Juli 2023, sodass nur eine Übergangszeit betroffen war. Auch für diese Übergangszeit war der Aufsichtsrat der Überzeugung, dass das zusätzliche Mandat von Dr. Hans-Holger Albrecht die ordnungsgemäße Wahrnehmung seiner Aufgaben als Vorsitzender des Aufsichtsrats nicht beeinflusste. Der Aufsichtsrat hatte sich insbesondere vergewissert, dass Dr. Hans-Holger Albrecht hinreichend Zeit für die Wahrnehmung seiner Aufgaben zur Verfügung stand.
Mit der Niederlegung des Aufsichtsratsmandats bei Veon Ltd. liegt seither keine Abweichung von der Höchstzahl der Aufsichtsratsmandate gemäß Ziffer C.4 des Kodex mehr vor.
- Die Scout24 SE wird künftig uneingeschränkt sämtlichen Empfehlungen des DCGK in der Fassung vom 28. April 2022 („DCGK 2022“) entsprechen.

München, im Dezember 2023

Scout24 SE

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

Relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken

Gegenstand des Unternehmens sind der Erwerb, das Halten und Verwalten sowie die Veräußerung von Beteiligungen an Unternehmen im In- und Ausland, unabhängig von ihrer Rechtsform, die auf dem Gebiet der Online- und Internetdienstleistungen tätig sind und/oder im Bereich der Immobilienwirtschaft Dienstleistungen online und/oder offline erbringen, insbesondere zur Vermittlung oder zur Verwaltung von Immobilien oder damit zusammenhängenden oder verwandten Geschäftszwecken, die Vornahme sämtlicher Maßnahmen, die zum Tätigkeitsbereich einer Holdinggesellschaft mit Konzernleitungsfunktion gehören, insbesondere die Geschäftsführung und die Erbringung von Dienst- und Beratungsleistungen gegen Entgelt gegenüber verbundenen Unternehmen, sowie die Betätigung auf den genannten Gebieten im In- und Ausland.

Die Gesellschaft beachtet sämtliche gesetzlichen Anforderungen an die Unternehmensführung sowie uneingeschränkt die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex – mit der in der Entsprechenserklärung genannten und begründeten Ausnahme. In einem speziellen Verhaltenskodex (Code of Conduct) hat die Gesellschaft für ihre Mitarbeiter:innen einen verlässlichen Rahmen für verantwortungsbewusstes Handeln geschaffen, der den gesetzlichen Anforderungen, aber auch den eigenen ethischen und gesellschaftlichen Maßstäben gerecht wird. Ziel ist es, Schäden durch Fehlverhalten von Scout24, aber auch von einzelnen Mitarbeiter:innen, abzuwehren. Der Verhaltenskodex ist auf der Website der Gesellschaft unter www.scout24.com/investor-relations/corporate-governance jederzeit abrufbar.

Der Schutz der Privatsphäre und die Sicherheit der Datenverarbeitung und damit verbunden das Vertrauen der Nutzer:innen, Kund:innen und Mitarbeiter:innen sind wichtige Anliegen der Scout24-Gruppe. In einem Datenschutz-Verhaltenskodex sind die Leitsätze des unternehmerischen Handelns im Hinblick auf Datenschutz, Transparenz, Erforderlichkeit der verarbeiteten Daten sowie Datenminimierung festgehalten.

Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie der Zusammensetzung und Arbeitsweise der Ausschüsse des Aufsichtsrats

Die Scout24 SE ist eine Europäische Gesellschaft (Societas Europaea – SE), eine Rechtsform für Aktiengesellschaften in der Europäischen Union und im Europäischen Wirtschaftsraum, und unterliegt damit unter anderem den Vorschriften über das Statut der Europäischen Gesellschaft (SE) vom 8. Oktober 2001 (SEVO), dem Gesetz über die Ausführung der EG-Verordnung über das Statut der Europäischen Gesellschaft (SEAG) und dem Gesetz über die Beteiligung der Arbeitnehmer:innen in einer Europäischen Gesellschaft (SEBG) sowie den Regelungen des deutschen Aktiengesetzes. Die Gesellschaft verfügt über die dualistische Führungs- und Kontrollstruktur aus Vorstand und Aufsichtsrat. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten im Interesse des Unternehmens eng zusammen. Die Satzung der Scout24 SE steht auf der Website unter www.scout24.com/investor-relations/corporate-governance/satzung zur Verfügung.

Der Aufsichtsrat berät den Vorstand der Scout24 SE regelmäßig, begleitet und überwacht seine Tätigkeit. In alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für die Gesellschaft wird der Aufsichtsrat durch den Vorstand rechtzeitig eingebunden. Insbesondere stimmt der Vorstand die strategische Ausrichtung des Unternehmens mit dem Aufsichtsrat ab und erörtert mit ihm in regelmäßigen Abständen den Stand der Strategieumsetzung. Gemeinsames Ziel von Vorstand und Aufsichtsrat ist die erfolgreiche und nachhaltige Fortführung des Unternehmenswachstums.

Arbeitsweise des Vorstands

Der Vorstand führt die Geschäfte der Gesellschaft nach Maßgabe der Gesetze, der Satzung und der Geschäftsordnungen für den Vorstand und Aufsichtsrat. Er hat dabei insbesondere die Beschränkungen einzuhalten, die die Satzung und die Geschäftsordnungen für den Vorstand und den Aufsichtsrat für die Geschäftsführungsbefugnis getroffen haben. Er informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend in Form von ausführlichen, schriftlich und mündlich erstatteten Berichten über alle für das Unternehmen relevanten Fragen der Strategie, der Planung, der Rentabilität und Liquidität, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements, der Nachhaltigkeit und der Compliance. Der Vorstand stellt den Jahres- und Konzernabschluss auf. Im Geschäftsjahr 2023 rückten ökologische und gesellschaftliche Nachhaltigkeit weiterhin stärker in den Fokus der Gesellschaft. Der Vorstand hat ein im

Hinblick auf den Umfang der Geschäftstätigkeit und die Risikolage des Unternehmens angemessenes und wirksames internes Kontrollsystem und Risikomanagementsystem eingerichtet, welches auch nachhaltigkeitsbezogene Aspekte abdeckt. Der Vorstand stellt darüber hinaus sicher, dass die mit Sozial- und Umweltfaktoren verbundenen Risiken und Chancen für das Unternehmen sowie die ökologischen und sozialen Auswirkungen der Unternehmenstätigkeit systematisch identifiziert und bewertet werden. Ökologische und soziale Ziele werden in der Unternehmensstrategie angemessen berücksichtigt. Auch die Unternehmensplanung umfasst neben finanziellen Zielen nachhaltigkeitsbezogene Ziele.

Der Vorstand besteht gemäß § 6 Ziffer 1 der Satzung aus mindestens zwei Mitgliedern. Im Übrigen wird die Zahl der Vorstandsmitglieder vom Aufsichtsrat bestimmt. Die Bestellung der Vorstandsmitglieder erfolgt für einen Zeitraum von höchstens fünf Jahren. Wiederbestellungen sind zulässig. Der Aufsichtsrat bestellt die Vorstandsmitglieder, beruft diese ab und bestimmt die Verteilung ihrer Verantwortlichkeiten. Er kann außerdem einen Vorstandsvorsitzenden (CEO) sowie einen stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands ernennen und auch stellvertretende Vorstandsmitglieder bestellen.

ZUSAMMENSETZUNG DES VORSTANDS

Name	Funktion	Mitglied des Vorstands der SE nach Formwechsel seit	Ende Bestellungszeitraum
Tobias Hartmann	Chief Executive Officer	15. Oktober 2021, zuletzt bestellt am 8. Juli 2021 (Vorstand der AG seit 19. November 2018)	31. Dezember 2025
Dr. Dirk Schmelzer	Chief Financial Officer	15. Oktober 2021, zuletzt bestellt am 1. Oktober 2021 (Vorstand der AG seit 18. Juni 2019)	30. Juni 2026
Ralf Weitz	Chief Product & Technology Officer	15. Oktober 2021, zuletzt bestellt am 20. Juli 2021 (Vorstand der AG seit 6. Dezember 2018)	31. Dezember 2025
Dr. Thomas Schroeter	Chief Product Officer	15. Oktober 2021, zuletzt bestellt am 28. Juli 2021 (Vorstand der AG seit 6. Dezember 2018)	Mit Ablauf des 27. Januar 2023 nach einvernehmlicher Niederlegung (ursprüngliche Bestellung bis 31. Dezember 2025)

Jedes Vorstandsmitglied leitet den ihm zugewiesenen Geschäftsbereich in eigener Verantwortung; es hat dabei stets das Gesamtwohl der Gesellschaft im Auge zu behalten. Die Zuweisung der Geschäftsbereiche an die einzelnen Vorstandsmitglieder ergibt sich aus dem Geschäftsverteilungsplan, der mit Zustimmung des Aufsichtsrats aufgestellt wird und mit dessen Zustimmung jederzeit geändert werden kann.

Dr. Thomas Schroeter hat sein Amt als Mitglied des Vorstands der Scout SE mit Ablauf des 27. Januar 2023 einvernehmlich niedergelegt. Mit dem Weggang von Dr. Thomas Schroeter hat Ralf Weitz in seiner neuen Rolle als Chief Product & Technology Officer dessen Bereiche im Vorstand der Scout24 SE übernommen.

Der Geschäftsverteilungsplan sieht folgende Zuweisung vor:

Tobias Hartmann Chief Executive Officer (CEO)	Dr. Dirk Schmelzer Chief Financial Officer (CFO)	Ralf Weitz Chief Product & Technology Officer (CPTO)
<ul style="list-style-type: none"> • Strategy and Business Development • Mergers & Acquisitions • Pricing Strategy und Sales • Corporate Communications • Human Resources, Culture & Sustainability • Legal & Compliance; Internal Audit 	<ul style="list-style-type: none"> • Finance & Accounting • Controlling • Risk Management • Investor Relations; Treasury • Tax • Procurement 	<ul style="list-style-type: none"> • Product Strategy • Data, Technology, Security • Brand Management, Performance Marketing • Consumer Research, Customer Satisfaction (CSAT) • Transaction Strategy • Business Development Transaction Business

Die Satzung beinhaltet Regelungen zu der Vertretungsbefugnis des Vorstands, der Geschäftsführung und der Beschlussfassung. Der Vorstand hat eine Geschäftsordnung. Diese Geschäftsordnung wurde im Rahmen der formwechselnden Umwandlung in die SE in der konstituierenden Sitzung vom 8. Juli 2021 vom Aufsichtsrat beschlossen und im Geschäftsjahr 2022 angepasst. Sie sieht insbesondere Regelungen zur

Arbeitsweise des Vorstands, zur Verteilung der Verantwortlichkeiten zwischen den Vorstandsmitgliedern und zur Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat vor. Sie enthält einen Katalog von Maßnahmen und Rechtsgeschäften, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen.

Angaben zu Vorstandssitzungen

Die Sitzungen des Vorstands finden nach Bedarf, in der Regel jedoch mindestens alle zwei Wochen statt. Sie müssen stattfinden, wenn das Wohl der Gesellschaft es erfordert. Die Beschlüsse des Vorstands werden mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst, soweit nicht das Gesetz zwingend eine andere Mehrheit vorschreibt. Besteht der Vorstand aus mehr als zwei Mitgliedern, zählt bei Stimmengleichheit die Stimme des Vorsitzenden doppelt.

Der Vorstand der Scout24 SE hat keine Ausschüsse gebildet.

Arbeitsweise des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat alle Aufgaben und Rechte, die ihm durch Gesetz, Satzung oder in sonstiger Weise übertragen oder zugewiesen werden. Dazu gehören insbesondere die Überwachung der Geschäftsführung, die Bestellung und Abberufung der Vorstandsmitglieder sowie die Änderung, die Aufhebung und die Kündigung der Anstellungsverträge mit den Vorstandsmitgliedern. Der Aufsichtsrat berät den Vorstand regelmäßig bei der Leitung der Gesellschaft. In alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für die Gesellschaft wird der Aufsichtsrat rechtzeitig eingebunden. Der Aufsichtsrat hat sich eine Geschäftsordnung gegeben. Sie regelt unter anderem die Arbeitsweise und die Art der Beschlussfassung im Aufsichtsrat sowie die Aufgaben der gebildeten Ausschüsse des Aufsichtsrats: des Prüfungsausschusses (Audit Committee), des Präsidialausschusses (Executive Committee) und des Vergütungsausschusses (Remuneration Committee). Für die Ausschüsse hat der Aufsichtsrat nach § 8 der am 8. Juli 2021 durch Beschluss des Aufsichtsrats neu erlassenen und zuletzt im November 2022 angepassten Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat Bestimmungen zur Geschäftsordnung getroffen. Ebenfalls mit Beschluss vom 8. Juli 2021 erhielt der Prüfungsausschuss eine neue Geschäftsordnung durch den Aufsichtsrat, welche zuletzt im März 2022 angepasst wurde. Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats ist auf der Website der Gesellschaft unter www.scout24.com/investor-relations/corporate-governance öffentlich verfügbar. Der Präsidialausschuss nimmt auch die Aufgaben eines Nominierungsausschusses wahr und schlägt dem Aufsichtsrat in dieser Funktion für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidat:innen vor. Dabei hat er die Anforderungen aus dem Gesetz, der Satzung, dem Deutschen Corporate Governance Kodex, dem Kompetenzprofil des Aufsichtsrats und dieser Geschäftsordnung zu berücksichtigen.

Es ist vorgesehen, dass der Aufsichtsrat regelmäßig zwei ordentliche Sitzungen im Kalenderhalbjahr abhält. Die im Juli 2021 in Kraft getretene und zuletzt im März 2022 geänderte Geschäftsordnung für den Prüfungsausschuss sieht vor, dass der Prüfungsausschuss regelmäßig eine Sitzung im Kalendervierteljahr durchführt. Der Aufsichtsrat tagte im Geschäftsjahr 2023 in sechs Sitzungen und hat darüber hinaus schriftliche Beschlüsse im Umlaufverfahren gefasst. Der Präsidialausschuss tagte im Geschäftsjahr 2023 viermal. Der Prüfungsausschuss hielt ebenfalls vier Sitzungen ab. Auch der Vergütungsausschuss tagte 2023 viermal.

Der Vorstand nimmt auf Wunsch des Aufsichtsratsvorsitzenden an allen ordentlichen Sitzungen des Aufsichtsrats zu bestimmten Tagesordnungspunkten teil, berichtet schriftlich und mündlich zu den einzelnen Tagesordnungspunkten und Beschlussvorlagen und beantwortet die Fragen der einzelnen Aufsichtsratsmitglieder. Der Vorstand nimmt insbesondere nicht an Sitzungen des Aufsichtsrats teil, wenn der Abschlussprüfer als Sachverständiger hinzugezogen wird, ausgenommen der Aufsichtsrat oder ein Ausschuss fordern seine Teilnahme. Zwischen den Sitzungen erhalten alle Aufsichtsratsmitglieder vom Vorstand insbesondere detaillierte Quartalsberichte zur Lage der Gesellschaft. Darüber hinaus werden der Aufsichtsratsvorsitzende bzw. die Vorsitzenden der Ausschüsse in Telefonaten und persönlichen Gesprächen vom Vorstand über wichtige Entwicklungen und anstehende wichtige Entscheidungen informiert.

Beschlüsse des Aufsichtsrats werden in der Regel in Präsenzsitzungen gefasst, in denen die Aufsichtsratsmitglieder anwesend sind. Per Video- oder Telefonkonferenz zugeschaltete Aufsichtsratsmitglieder gelten

als anwesend und können ihre Stimme auf diesem Wege abgeben. Außerhalb von Präsenzsitzungen sind eine Beschlussfassung in Textform, fernmündliche oder andere vergleichbare Formen der Beschlussfassung zulässig, wenn der Aufsichtsratsvorsitzende oder im Verhinderungsfall dessen Stellvertreter dies für den Einzelfall bestimmt. Zulässig sind insbesondere auch Beschlussfassungen in Form einer Video- oder Telefonkonferenz oder einer Kombination der vorgenannten Möglichkeiten (gemischte Beschlussfassung). Der Aufsichtsrat ist beschlussfähig, wenn alle Mitglieder unter der zuletzt bekannt gegebenen Anschrift geladen sind und mindestens die Hälfte der Mitglieder, aus denen er insgesamt zu bestehen hat, mindestens aber drei Mitglieder, an der Beschlussfassung teilnehmen. Ein Mitglied des Aufsichtsrats nimmt dabei auch an der Aufsichtsratssitzung teil, wenn es sich seiner Stimme enthält. Beschlüsse des Aufsichtsrats werden mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst, soweit nicht gesetzlich andere Mehrheiten vorgeschrieben sind. Dies gilt auch bei Wahlen. Bei Feststellung des Abstimmungsergebnisses werden Stimmenthaltungen nicht mitgezählt. Jedes Aufsichtsratsmitglied hat Interessenkonflikte, insbesondere solche, die aufgrund einer Beratungs- oder Organfunktion bei Kund:innen, Lieferant:innen, Kreditgeber:innen oder sonstigen Dritten entstehen können, dem Aufsichtsrat gegenüber offenzulegen. Bei wesentlichen und nicht nur vorübergehenden Interessenkonflikten hat das betreffende Aufsichtsratsmitglied sein Amt niederzulegen. Der Aufsichtsrat informiert in seinem Bericht an die Hauptversammlung über aufgetretene Interessenkonflikte und deren Behandlung. Im Berichtszeitraum sind keine solchen Interessenkonflikte aufgetreten.

Der Aufsichtsrat (und seine Ausschüsse) überprüfen regelmäßig, wie wirksam der Aufsichtsrat insgesamt und seine Ausschüsse ihre Aufgaben erfüllen. Dies erfolgt intern und darüber hinaus im Einzelfall auch unter Einbeziehung von externen Beratern. Der Aufsichtsrat hat zuletzt im Geschäftsjahr 2023 eine durch einen externen Dienstleister begleitete umfangreiche Effizienzprüfung durchgeführt. Die Ergebnisse der Prüfung bestätigen eine professionelle, konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit innerhalb des Aufsichtsrats und mit dem Vorstand sowie eine effiziente Organisation und Durchführung der Sitzungen auf angemessen informierter Basis. Es wurde, außer einer mittelfristigen Steigerung der Diversität, kein grundsätzlicher Veränderungsbedarf festgestellt. Einzelne Anregungen werden unterjährig aufgenommen und umgesetzt.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats

Gemäß § 9 Ziffer 1 der Satzung besteht der Aufsichtsrat der Scout24 SE aus sechs Mitgliedern, die allein von der Hauptversammlung zu wählen sind. Soweit die Hauptversammlung nicht bei der Wahl für einzelne der von ihr zu wählenden Mitglieder oder für den Gesamtaufichtsrat einen kürzeren Zeitraum beschließt, werden die Aufsichtsratsmitglieder bis zur Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung bestellt, die über die Entlastung für das vierte Geschäftsjahr nach dem Beginn der Amtszeit beschließt, längstens jedoch für sechs Jahre. Das Jahr, in welchem die Amtszeit beginnt, wird nicht mitgerechnet. Wiederbestellungen sind zulässig.

Zu der Zusammensetzung des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2023 und zu der Zusammensetzung seiner Ausschüsse wird auf die Angaben im **Bericht des Aufsichtsrats** verwiesen.

Die Scout24 SE verfolgt eine konzernweite Strategie der Förderung der Vielfalt (Diversität). Dem Aufsichtsrat gehören zurzeit drei Frauen an. Darüber hinaus sind die Erfahrungen, Hintergründe und Profile der Aufsichtsratsmitglieder von einer Diversität geprägt, die unterschiedliche Sichtweisen in den Aufsichtsrat einbringt.

Entsprechend Empfehlung C.6, Unterabschnitt 1, Halbsatz 1 des Deutschen Corporate Governance Kodex soll dem Aufsichtsrat der Scout24 SE eine nach seiner Einschätzung angemessene Anzahl unabhängiger Mitglieder angehören. Alle Aufsichtsratsmitglieder sind nach Einschätzung des Aufsichtsrats unabhängig im Sinne des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Um seine Arbeit effizient wahrzunehmen, hat der Aufsichtsrat derzeit insgesamt drei Ausschüsse gebildet: einen Präsidialausschuss (Executive Committee), einen Prüfungsausschuss (Audit Committee) sowie einen Vergütungsausschuss (Remuneration Committee).

Die Ausschüsse bereiten Beschlüsse des Aufsichtsrats sowie Themen, die im Plenum zu behandeln sind, vor. Darüber hinaus sind Entscheidungsbefugnisse des Aufsichtsrats auf Ausschüsse übertragen worden, soweit dies gesetzlich zulässig ist. Die Ausschussvorsitzenden berichten dem Aufsichtsrat über die Arbeit der Ausschüsse jeweils in der anschließenden Sitzung.

Einzelheiten zur Arbeitsweise und zur Zusammensetzung des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse ergeben sich auch aus dem **Bericht des Aufsichtsrats**.

Präsidialausschuss (Executive Committee)

Der Präsidialausschuss befasst sich mit der Vorbereitung der Sitzungen des Aufsichtsrats und mit den strategischen M&A-Aktivitäten der Scout24-Gruppe. Der Präsidialausschuss hat insbesondere die Aufgabe, die Entscheidungen des Aufsichtsrats im Bereich der Corporate Governance vorzubereiten und den Vorstand in Strategie- und M&A-Fragen zu beraten. Hierzu zählt auch die Beratung zur Nachhaltigkeitsstrategie sowie zu wesentlichen Fragen der Nachhaltigkeit. Der Präsidialausschuss nimmt zudem die Aufgaben des Nominierungsausschusses wahr und benennt dem Aufsichtsrat geeignete Kandidat:innen für dessen Vorschläge an die Hauptversammlung zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern.

Der Vorsitzende des Präsidialausschusses ist Dr. Hans-Holger Albrecht. Dem Ausschuss gehörten im Geschäftsjahr 2023 neben dem Vorsitzenden die weiteren Aufsichtsratsmitglieder Peter Schwarzenbauer (bis zum Ende der Hauptversammlung 2023) sowie Frank H. Lutz an. Seit dem 22. Juni 2023 nach der Hauptversammlung gehört André Schwämmlein dem Präsidialausschuss an.

Prüfungsausschuss (Audit Committee)

Der Prüfungsausschuss befasst sich insbesondere mit der Überwachung der Rechnungslegung und des Rechnungslegungsprozesses, der Abschlussprüfung, der Berichterstattung über die Nachhaltigkeit und deren Prüfung, der Angemessenheit und Wirksamkeit des internen Kontrollsystems (einschließlich nachhaltigkeitsbezogener Aspekte), des Risikomanagementsystems, des internen Revisionssystems sowie der Compliance.

Der Prüfungsausschuss legt dem Aufsichtsrat eine begründete Empfehlung für die Wahl des Abschlussprüfers vor. Er überwacht die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und befasst sich mit den vom Abschlussprüfer zusätzlich erbrachten Leistungen, der Erteilung des Prüfungsauftrags an den Abschlussprüfer, der Bestimmung von Prüfungsschwerpunkten und der Honorarvereinbarung.

Dem Prüfungsausschuss gehörten neben dem Vorsitzenden Frank H. Lutz die weiteren Aufsichtsratsmitglieder Dr. Hans-Holger Albrecht und bis zum Ende der Hauptversammlung 2023 André Schwämmlein an. Im Anschluss an die Hauptversammlung wurde Maya Miteva als neues Mitglied in den Prüfungsausschuss gewählt.

Nach dem Aktiengesetz (§§ 107 Abs. 4, 100 Abs. 5 AktG) muss der Prüfungsausschuss für Neubestellungen ab dem 1. Juli 2021 mit mindestens zwei Finanzexperten besetzt sein. Mindestens ein Mitglied muss dabei über Sachverstand auf dem Gebiet der Rechnungslegung und mindestens ein weiteres Mitglied muss über Sachverstand auf dem Gebiet der Abschlussprüfung verfügen.

Diese Anforderungen werden erfüllt, da insbesondere mit Frank H. Lutz und Dr. Hans-Holger Albrecht der Vorsitzende und ein weiteres Mitglied des Prüfungsausschusses über ausgewiesenen besonderen Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung bzw. Abschlussprüfung einschließlich der Nachhaltigkeitsberichterstattung und deren Prüfung verfügen. Frank H. Lutz war einer der führenden CFOs in Deutschland mit mehr als 20 Jahren internationaler Erfahrung. Er hat auf zahlreichen Stationen beginnend im Investmentbanking bei Goldman Sachs und der Deutschen Bank über Positionen als CFO bei MAN, Aldi Süd und Covestro sowie als Vorsitzender des Prüfungsausschusses der Bilfinger SE seit 2018 und als Vorsitzender des Prüfungsausschusses von Scout24 umfassende Kenntnisse und Erfahrungen sowohl in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontroll- und Risikomanagementsystemen als auch in der Abschlussprüfung erworben. Insbesondere als Vorsitzender des Prüfungsausschusses der Bilfinger SE hat Frank H. Lutz über seine Tätigkeit als Vorsitzender des Prüfungsausschusses von Scout24 hinaus auch besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Nachhaltigkeitsberichterstattung und deren Prüfung erworben. Dr. Hans-Holger Albrecht verfügt insbesondere durch seine vormalige insgesamt

17-jährige Tätigkeit als CEO der jeweils börsennotierten Modern Times Group AB (Schweden), Millicom S.A. (Luxemburg) und Deezer S.A. (Frankreich) sowie, über seine Tätigkeit bei Scout24 hinaus, als Mitglied in Überwachungsgremien verschiedener Unternehmen über besondere Kenntnisse und Erfahrungen in der Abschlussprüfung. Frank H. Lutz und Dr. Hans-Holger Albrecht verfolgen und begleiten die aktuellen Entwicklungen auf den Gebieten Rechnungslegung und Abschlussprüfung, insbesondere auch der Nachhaltigkeitsberichterstattung und deren Prüfung, im Übrigen fortlaufend und bringen ihre Expertise in ihrer Tätigkeit im Prüfungsausschuss von Scout24 ein.

Vergütungsausschuss (Remuneration Committee)

Der Vergütungsausschuss befasst sich unter anderem mit der Vergütung von Mitgliedern des Vorstands sowie der Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern sowie der beabsichtigten Ernennung und dem Widerruf der Ernennung eines Vorstandsvorsitzenden, der Vorbereitung von Vorlagen über den Abschluss, die Änderung und Beendigung von Anstellungs-, Pensions- und Abfindungsverträgen mit Vorstandsmitgliedern.

Vorsitzende des Vergütungsausschusses ist Dr. Elke Frank. Weitere Mitglieder waren bis zum Ende der Hauptversammlung 2023 Peter Schwarzenbauer und Christoph Brand. Dem Vergütungsausschuss gehören seit dem 22. Juni 2023 Dr. Hans-Holger Albrecht sowie Sohaila Ouffata an.

Die Ausführungen zur Arbeitsweise von Vorstand, Aufsichtsrat und Ausschüssen im Geschäftsjahr finden sich auch im **Bericht des Aufsichtsrats**, der im Geschäftsbericht der Scout24 SE enthalten ist.

Angaben zur Förderung der Teilhabe von Frauen an Führungspositionen nach §§ 76 Abs. 4, 111 Abs. 5. AktG; Diversitätskonzept und Nachfolgeplanung

Unter Wahrung der vom Aufsichtsrat in der Geschäftsordnung niedergelegten Altersgrenze sollen zur Wahl als Mitglied des Aufsichtsrats in der Regel nur Personen vorgeschlagen werden, die nicht älter als 65 Jahre sind.

Diversitätskonzept des Aufsichtsrats (§ 289f HGB)

Bei der Zusammensetzung des Aufsichtsrats soll auf hinreichende Vielfalt (Diversität) geachtet werden. Umgesetzt wird das Diversitätskonzept bei der Wahl der Mitglieder des Aufsichtsrats sowie bei der Nachbestellung von Kandidat:innen für den Aufsichtsrat.

Dies umfasst neben einer angemessenen Berücksichtigung von Frauen auch die Vielfalt hinsichtlich der kulturellen Herkunft sowie die Unterschiedlichkeit von Bildungs- und Berufshintergründen, Erfahrungen und Denkweisen. Darüber hinaus werden bei der Besetzung des Aufsichtsrats die besonderen internationalen Erfahrungen der Mitglieder berücksichtigt. Bei der Prüfung potenzieller Kandidat:innen für eine Nachwahl oder Neubesetzung vakant werdender Aufsichtsratspositionen soll der Gesichtspunkt der Vielfalt (Diversität) frühzeitig im Auswahlprozess angemessen berücksichtigt werden.

Der Aufsichtsrat hat es sich zum Ziel gesetzt, Frauen bei der Zusammensetzung des Aufsichtsrats und bei der Zusammensetzung des Vorstands angemessen zu berücksichtigen. Mit Beschluss vom 28. November 2023 hat der Aufsichtsrat es sich zum Ziel gesetzt, Frauen und Männer bei seiner Zusammensetzung angemessen zu berücksichtigen. Von beiden Geschlechtern sollen im Gremium mindestens zwei Angehörige vertreten sein, mit einer Umsetzungsfrist bis zum Ablauf des 31. Dezember 2024. Diese Zielvorgabe ist bereits umgesetzt.

Ebenfalls mit Beschluss vom 28. November 2023 hat der Aufsichtsrat es sich zum Ziel gesetzt, für den Frauenanteil im Vorstand der Scout24 SE eine Zielgröße von wenigstens 25 % Vertretung jeden Geschlechts mit einer Umsetzungsfrist bis zum 31. Dezember 2024 zu erreichen. Diese Größe ist aktuell noch nicht erreicht.

Für die erste Führungsebene unterhalb des Vorstands hat der Vorstand der Scout24 SE eine Zielgröße für den Frauenanteil von 30 % und eine Umsetzungsfrist bis zum 30. Juni 2025 beschlossen. Die Auswertung des Frauenanteils erfolgt anhand der tatsächlichen Unternehmenshierarchie und der Berichtslinien des

Vorstands der Scout24 SE. Zum 31. Dezember 2023 lag der Frauenanteil auf der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands bei 21 % und hat die Zielgröße damit unterschritten. Für die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstands hat der Vorstand der Scout24 SE eine Zielgröße für den Frauenanteil von 30 % und eine Umsetzungsfrist bis zum 30. Juni 2025 beschlossen. Zum 31. Dezember 2023 betrug der Frauenanteil 45 % und hat die Zielgröße damit sehr gut erreicht.

Diversitätskonzept für den Vorstand (Empfehlung B.1 DCGK) und langfristige Nachfolgeplanung

Der Aufsichtsrat achtet bei der Auswahl von Mitgliedern des Vorstands auf persönliche Eignung, Integrität, überzeugende Führungsqualitäten, internationale Erfahrung, fachliche Qualifikation für das zu übernehmende Ressort, bisherige Leistungen, Kenntnisse des Unternehmens sowie die Fähigkeit zur Anpassung an sich verändernde Prozesse. Der Aspekt der Vielfalt (Diversität) ist bei der Besetzung von Vorstandspositionen ein wichtiges Auswahlkriterium, auch in Bezug auf Aspekte wie Alter, Geschlecht sowie Bildungs- und Berufshintergrund. Die Gewichtung der Diversitätskriterien richtet sich nach dem im Einzelfall zu besetzenden Vorstandsressort sowie den Aufgaben. Es soll bei der Zusammensetzung des Vorstands auf angemessene Internationalität im Sinne von internationalen Erfahrungen geachtet werden.

Der Vorstand soll in seiner Gesamtheit über Erfahrungen aus den für die Scout24 SE wichtigen Geschäftsfeldern verfügen. Die Umsetzung des Diversitätskonzepts für den Vorstand erfolgt im Rahmen des Verfahrens zur Vorstandsbestellung und findet sich darüber hinaus auch in der Nachfolgeplanung.

Die Vorstandsmitglieder decken ein breites Spektrum von Kenntnissen und Erfahrungen sowie Ausbildungs- und Berufshintergründen ab und verfügen über internationale Erfahrung. Im Vorstand sind insgesamt sämtliche Kenntnisse und Erfahrungen vorhanden, die angesichts der Aktivitäten der Gesellschaft als wesentlich erachtet werden.

Bei der Besetzung von Führungsfunktionen im Unternehmen achtet der Vorstand auf Vielfalt (Diversität) und strebt insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen sowie der Internationalität an. Unterstützt wird der Vorstand hierbei durch die Abteilung People, Organization & Culture. Es werden Maßnahmen getroffen, um Frauen gezielter zu fördern. Die Führungskräfte tragen im Unternehmen eine besondere Verantwortung für das Thema Diversity, Equity & Inclusion (DEI). Ziel ist es, Führungskräfte so zu schulen, dass sie zu diesem Aspekt beitragen können.

Langfristige Nachfolgeplanung für den Vorstand

Der Aufsichtsrat sorgt gemeinsam mit dem Vorstand für die langfristige Nachfolgeplanung für den Vorstand. Bei der langfristigen Nachfolgeplanung werden neben den Anforderungen des Aktiengesetzes und des DCGK die Kompetenzanforderungen für das Ressort sowie die Kriterien der Diversität berücksichtigt.

Altersgrenze für Vorstandsmitglieder

Allgemein gilt eine Regelaltersgrenze für Mitglieder des Vorstands von 67 Jahren.

Corporate Governance bei der Scout24 SE

Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 SE verstehen gute Corporate Governance als verantwortungsvolle Unternehmensführung mit dem Ziel einer nachhaltigen Wertschöpfung. Insbesondere soll das Vertrauen der Investor:innen, Geschäftspartner:innen und Mitarbeiter:innen sowie der breiten Öffentlichkeit in das Unternehmen erhalten werden. Darüber hinaus legt Scout24 großen Wert auf eine effiziente Arbeit von Vorstand und Aufsichtsrat sowie auf eine gute Zusammenarbeit sowohl zwischen diesen beiden Organen als auch mit den Mitarbeiter:innen des Unternehmens. Eine hohe Bedeutung kommt dabei auch einer offenen und transparenten Unternehmenskommunikation zu.

Die Unternehmensstruktur ist ausgerichtet auf die verantwortungsvolle, transparente und effiziente Führung und Kontrolle des Unternehmens. Die Gesellschaft identifiziert sich daher auch mit den Grundsätzen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Vorstand und Aufsichtsrat sowie die weiteren Führungsebenen und Mitarbeiter:innen sind verpflichtet, sich an diese Grundsätze einer verantwortungsvollen

Unternehmensführung zu halten. Für die Einhaltung der Corporate-Governance-Grundsätze im Unternehmen ist der Vorstand verantwortlich.

Die Gesellschaft verfügt über die zentralen Funktionen Risk Management sowie Compliance, welche unter anderem für die Sicherstellung und kontinuierliche Weiterentwicklung des konzernweiten Compliance-Management-Systems (CMS) sowie des Risikomanagementsystems (RMS) verantwortlich sind.

Risiko- und Chancenmanagement

Der verantwortungsbewusste Umgang mit Risiken und Chancen ist eine zentrale Aufgabe des Vorstands, der Führungskräfte und aller Mitarbeiter:innen und hiermit zugleich Ausdruck guter Corporate Governance. Ziel ist es, Risiken frühzeitig zu erkennen, sie zu begrenzen und gegebenenfalls sich daraus ergebende Chancen zu nutzen. Das interne Kontrollsystem schließt Prozesse und Systeme zur Verarbeitung nachhaltigkeitsbezogener Daten mit ein.

Compliance

Die Scout24 SE hat zur Umsetzung der Werte, Grundsätze und Regeln verantwortungsbewusster Unternehmensführung im täglichen Handeln Verhaltensrichtlinien festgelegt, welche die gesetzlichen Bestimmungen konkretisieren und ergänzen und für alle Mitarbeiter:innen der Scout24-Gruppe gelten. Die entsprechenden Vorschriften beinhalten den Verhaltenskodex (Code of Conduct), den Datenschutz-Verhaltenskodex sowie andere Compliance-relevante Prozesse (zum Beispiel E-Learning, Schulungen, Bewertung des Compliance-Risikos, Compliance-Gespräche, eine Whistleblower-Hotline und Compliance-Berichte). Daneben bestehen gruppenweite Mitarbeiterrichtlinien, welche detailliert erläutern, wie Mitarbeiter:innen sicher sein können, dass sie sich richtig verhalten. Das Compliance-Management-System (CMS) von Scout24 umfasst im Wesentlichen die folgenden Bereiche: Compliance-Kultur, Ziele und Aufgaben der Compliance, Compliance-Organisation, Compliance-Risiken, Compliance-Programme sowie Überwachung und Weiterentwicklung der Compliance. Sämtliche Mitarbeiter:innen der Scout24-Gruppe werden regelmäßig sowohl zentral als auch bei Bedarf für individuelle Themen geschult und informiert. Die jeweilige Teilnahme wird zentral nachgehalten.

Die Funktion Compliance ist ein zentraler Ansprechpartner für alle Stakeholder:innen, insbesondere für die Mitarbeiter:innen und Organmitglieder sowie für Kund:innen und Dritte.

Die Funktion Compliance unterstützt und berät bei sämtlichen Fragen der Compliance einschließlich jeglicher Form der Belästigung oder Diskriminierung (ggf. zusammen mit der Personalabteilung und dem Bereich Sustainability & DEI) sowie Maßnahmen gegen Betrug und Korruption und fungiert dabei als neutrale Anlaufstelle für Beschwerden und Empfehlungen sowie Berichte über Verstöße gegen Gesetze und interne Richtlinien.

Die Führungskräfte der Konzerngesellschaften sind zusätzlich angehalten, Compliance-relevante Informationen an alle Mitarbeiter:innen innerhalb ihres Verantwortungsbereichs weiterzugeben und die Einhaltung der Compliance-Regeln sicherzustellen. Dieser Prozess wird neben den regelmäßigen Schulungen unterstützt durch Informationsmaterial und anlassbezogene Schulungen zu aktuellen Themen und Anforderungen.

Im CMS sind eine Reihe von Maßnahmen implementiert, die ein jederzeit rechtskonformes Verhalten der Mitarbeiter:innen sicherstellen sollen. Dazu gehört insbesondere die Einrichtung eines auch für externe Dritte zugänglichen Hinweisgebersystems (Whistleblower-Hotline), welches auch die Möglichkeit zu anonymen Hinweisen auf potenzielle Compliance-Verstöße gibt. Das Hinweisgebersystem wurde im Berichtsjahr an die neuen Vorgaben der (die EU-Richtlinie 2019/1937 umsetzenden) relevanten nationalen Hinweisgeberschutzgesetze angepasst. Hierzu hat die Scout24 SE bei der Compliance-Abteilung zentral eine Meldestelle für Hinweisgebende – auch der Tochtergesellschaften – eingerichtet. Bei der Nutzung des Hinweisgebersystems durch Mitarbeiter:innen untersagt Scout24 zudem jegliche Form von Sanktionen gegenüber Hinweisgebenden aufgrund des Hinweises, was bedeutet, dass Mitarbeiter:innen wegen der Übermittlung von Hinweisen keine negativen Konsequenzen zu befürchten haben, auch wenn kein hinreichender Beweis zur Erhärtung der vorgebrachten Bedenken erbracht werden kann. Dies gilt für jeden

Hinweis auf einen potenziellen Verstoß gegen das Gesetz und/oder das Regelwerk, nicht nur für solche, die über die Hotline eingehen. Die Compliance-Hotline kann zudem für Fragen und Hinweise zu Compliance-Themen, insbesondere zum Verhaltenskodex, genutzt werden.

Das konzernweite CMS unterliegt einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess, der regelmäßige Überprüfungen des Compliance-Systems (einschließlich etablierter Prozesse, Verfahren und Dokumentation) und der Geschäftspraktiken des Konzerns beinhaltet. Wenn nötig, werden daraufhin entsprechende Verbesserungen vorgenommen.

Entsprechenserklärung

Vorstand und Aufsichtsrat haben zuletzt im Dezember 2023 eine ►**Entsprechenserklärung** gemäß § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben.

Ziele für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der Scout24 SE ist so zusammenzusetzen, dass seine Mitglieder insgesamt über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung der Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen. Der Aufsichtsrat soll für seine Zusammensetzung konkrete Ziele benennen, die unter Beachtung der unternehmensspezifischen Situation die internationale Tätigkeit des Unternehmens, potenzielle Interessenkonflikte, die Anzahl der unabhängigen Aufsichtsratsmitglieder im Sinne von Empfehlung C.6, Unterabschnitt 1, Halbsatz 1 des Deutschen Corporate Governance Kodex und die Vielfalt (Diversität) berücksichtigen. Dies ist insbesondere in dem Kompetenzprofil erfolgt. Eine Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder ist in § 2 der Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat festgelegt. Aufsichtsratsmitglied kann in der Regel nur werden, wer zum Zeitpunkt der Bestellung das 65. Lebensjahr noch nicht vollendet hat.

§ 2 der Geschäftsordnung sieht darüber hinaus vor, dass ein Mitglied in der Regel nicht länger als insgesamt zwölf Jahre dem Aufsichtsrat der Scout24 SE angehören soll. Der Aufsichtsrat legt für den Anteil von Frauen im Aufsichtsrat Zielgrößen fest. Mit Beschluss vom 28. November 2023 hat der Aufsichtsrat es sich zum Ziel gesetzt, Frauen und Männer bei seiner Zusammensetzung angemessen zu berücksichtigen. Von beiden Geschlechtern sollen im Gremium mindestens zwei Angehörige vertreten sein, mit einer Umsetzungsfrist bis zum Ablauf des 31. Dezember 2024. Dieses Ziel wurde bereits erreicht.

Kompetenzprofil und Qualifikationsmatrix

Neben der persönlichen Eignung jedes einzelnen Mitglieds des Aufsichtsrats durch Zuverlässigkeit, Verfügbarkeit und angemessene Unabhängigkeit hat der Aufsichtsrat für das Gesamtgremium das folgende Kompetenzprofil formuliert, welches von Zeit zu Zeit überprüft und angepasst wird. Die letzte Überprüfung und Aktualisierung erfolgte im September 2023.

Der Aufsichtsrat hat beschlossen, dass das Gesamtgremium über folgende Kompetenzen verfügen soll:

- Expertise im Bereich Digitalwirtschaft, Digitalisierung und Technologie, Expertise im Bereich Immobilienwirtschaft und/oder Marktplätze/Classifieds
- Erfahrung in der Führung eines Unternehmens als Vorstand oder Geschäftsführer oder in sonst gehobener Leitungsfunktion und im Aufbau von Unternehmen, dem Erschließen von neuen Geschäftsfeldern und Märkten sowie Growth & Performance Marketing
- Expertise im Bereich Unternehmenszusammenschlüsse und -übernahmen (Mergers and Acquisitions)
- internationale Erfahrung/Expertise
- Expertise im Bereich Personalwesen (Human Resources)

- Expertise im Bereich Nachhaltigkeit, insbesondere im Bereich soziale Verantwortung, gute Unternehmensführung und Datensicherheit
- Expertise/Erfahrung auf den Gebieten Rechnungslegung, Abschlussprüfung, interne Kontrollverfahren
- Kenntnisse auf dem Gebiet Compliance, Recht und Regulierung

Der Aufsichtsrat in seiner aktuellen Besetzung füllt dieses Kompetenzprofil aus.

Kompetenz/Mitglied	Dr. Hans-Holger Albrecht	Frank H. Lutz	Dr. Elke Frank	André Schwämmlein	Maya Miteva ab 22.06.2023	Sohaila Ouffata ab 22.06.2023	Peter Schwarzenbauer bis 22.06.2023	Christoph Brand bis 22.06.2023
Digital/Tech/Immo/Media	✓	✓	✓	✓	✓	✓	-	✓
Führung/Aufbau/Märkte	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
M&A	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
International	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
HR	✓	✓	✓	-	-	-	-	-
Nachhaltigkeit	✓	✓	✓	✓	-	✓	✓	-
Rechnung/Abschluss	✓	✓	-	✓	✓	-	-	-
Compliance	✓	✓	✓	✓	✓	-	✓	✓
Diversität: Geschlecht	m	m	w	m	w	w	m	m
Diversität: Nationalität	D	D	D	D	BGR	D	D	CH
Diversität: Alter	*1963	*1968	*1971	*1981	*1976	*1983	*1959	*1969
Mitglied seit - Amtsdauer	2018	2019	2020	2019	2023	2023	2018	2019
Unabhängigkeit	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Legende: ✓ zutreffend - nicht zutreffend m männlich w weiblich D Deutschland CH Schweiz BGR Bulgarien

Berichterstattung Governance und wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen (Impact, Risk and Opportunities – IRO)

Nachfolgend werden die Rollen des Vorstands sowie des Aufsichtsrats im Hinblick auf die Überwachung, Verwaltung und Beaufsichtigung von Nachhaltigkeitsthemen dargestellt. Beschrieben werden die Aufgaben und Zuständigkeiten von Vorstand und Aufsichtsrat in Bezug auf die Aufsicht über das Verfahren zum Umgang mit wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen (IRO) (für weitere Informationen siehe auch das Kapitel **Prozess der Wesentlichkeitsanalyse 2023**) sowie das Fachwissen und die Fähigkeiten von Vorstand und Aufsichtsrat im Hinblick auf Nachhaltigkeitsaspekte bzw. den Zugang zu solchen Fachkenntnissen und Fähigkeiten.

Die Überwachung der Auswirkungen, Risiken und Chancen ist ein wesentlicher Bestandteil des zentralen Risikomanagements. Soziale und ökologische Risiken, die unter anderem die Bereiche Klima, Produktsicherheit, Fluktuation und Kund:innen-Zufriedenheit berücksichtigen, sind integraler Bestandteil des Risikomanagements. In diesem Zusammenhang wurden besonders kritische Risiken im Risikocluster „1,2 – Volkswirtschaftliche Risiken“ sowie wesentliche Risiken in den Risikoclustern „5,2 – Datenschutz und Datensicherheit“ sowie „1,4 – Wettbewerb und Markt“ identifiziert. Nähere Informationen stellen wir im Kapitel **Detailbetrachtung der Risikosituation** zur Verfügung.

In enger Abstimmung mit dem Risikomanagement bewerten die Fachabteilungen mindestens zweimal im Jahr und darüber hinaus bei Bedarf die im Risikomanagementsystem verankerten finanziellen und nichtfinanziellen Einzelrisiken nach den quantitativen Parametern der Eintrittswahrscheinlichkeit und der potenziellen Schadenshöhe. Die Ergebnisse werden mindestens halbjährlich an den Vorstand und das Executive Leadership Team (ELT) berichtet. Für die höchstbewerteten Risiken erfolgt die Berichterstattung quartalsweise. Das Risikomanagement liegt systemisch in der Verantwortung des CFO der Gesellschaft. Die Verantwortung für Mitigationsmaßnahmen und deren Überwachung obliegt den Fachabteilungen. Weitere Informationen stellen wir im Kapitel **Risiko- und Chancenmanagementsystem** zur Verfügung.

Der Bereichsleiter Accounting, Tax & Risk Management berichtet direkt an den CFO der Gesellschaft. Im Aufsichtsrat ist das Risikomanagement dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats zugeordnet. Hier berichtet der Bereichsleiter Accounting, Tax & Risk Management quartalsmäßig zum Risikomanagementsystem. Darüber hinaus berichtet der General Counsel quartalsmäßig zu Compliance, zu Datenschutz und zu interner Revision an den Vorstand sowie den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats.

Zu den wesentlichen Themenbereichen mit ESG-Bezug wird darüber hinaus über das gesamte Geschäftsjahr im Aufsichtsrat berichtet. Dabei erfolgt der Bericht abhängig von dem jeweiligen Thema entweder unmittelbar in den Gesamtaufichtsrat oder durch den jeweiligen Ausschuss des Aufsichtsrats.

Zuständigkeiten in Bezug auf nichtfinanzielle Auswirkungen, Chancen und Risiken sowie das Berichtswesen

Zu den nichtfinanziellen Auswirkungen, Risiken und Chancen berichtet die zuständige Chief People & Sustainability Officer (CPSO) quartalsweise an den Vorstand und das ELT.

Grundsätzlich ist das Thema ESG-Strategie im Aufsichtsrat dem Präsidialausschuss zugeordnet. Die Auswirkungen, Chancen und Risiken werden vorbereitend im Prüfungsausschuss als Bestandteil der allgemeinen regelmäßigen Betrachtung des Risikomanagements bewertet und eingeordnet.

Beschreibung der Rolle der Unternehmensleitung und des Aufsichtsrats

Der Vorstand trägt die Letztverantwortung für Verfahren, Kontrollen und Vorgänge im Bereich der Governance zur Überwachung, Verwaltung und Beaufsichtigung von wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen. Tobias Hartmann ist Teil des unternehmensinternen Nachhaltigkeitskomitees, in dem ein regelmäßiger Austausch mit Führungskräften verschiedener Fachbereiche und dem Sustainability-Team stattfindet (siehe Kapitel **Nachhaltigkeitsmanagement**). Grundsätzlich befasst sich der Vorstand zudem im Rahmen der jeweiligen Zuständigkeiten nach **Geschäftsverteilung** mit einzelnen Nachhaltigkeitsthemen.

Nachhaltigkeitsthemen sind dem Präsidialausschuss des Aufsichtsrats zugeordnet. Allerdings sind darüber hinaus je nach Themenkreis die jeweiligen Ausschüsse mit ESG-Themen befasst: der Vergütungsausschuss mit dem Thema DEI und der Prüfungsausschuss, wie oben beschrieben, mit der Überwachung der Auswirkungen, Risiken und Chancen (IRO) – ebenso wie der Gesamtaufichtsrat.

Fähigkeiten und Fachkenntnisse zur Überwachung von Nachhaltigkeitsaspekten

Die Mitglieder des Vorstands verfügen über langjährige und relevante Erfahrung in ihren jeweiligen Zuständigkeitsbereichen und entsprechend relevanten ESG-Themen.

Auch im Aufsichtsrat sind die relevanten ESG-Fachkenntnisse und -Fähigkeiten bei nahezu allen Mitgliedern über deren langjährige Berufserfahrung vorhanden. Zusätzlich können Vorstand wie auch Aufsichtsrat bei Bedarf Sachverständige hinzuziehen oder Schulungen zu einzelnen Themen in Anspruch nehmen.

Strategie und Ziele

Für die Verabschiedung der ESG-Strategie und der dazugehörigen Ziele für die Scout24 SE ist der Vorstand verantwortlich.

Zur Festlegung der Ziele in Bezug auf wesentliche nichtfinanzielle Auswirkungen, Risiken und Chancen des laufenden Geschäftsjahres findet zum Jahresbeginn die Strategieausarbeitung im Nachhaltigkeitskomitee statt (siehe Kapitel **Nachhaltigkeitsmanagement**). Unter der Leitung des CEO werden zweimal jährlich die Ziele und Maßnahmen des **ESG-Framework** als strategischer Rahmen definiert, evaluiert und vom Vorstand beschlossen. Das ESG-Framework enthält konkrete Ziele und KPIs für die drei Säulen Umwelt, Soziales sowie Governance und ist der strategische Rahmen für Nachhaltigkeit innerhalb der Scout24-Gruppe. Auch zur ESG-Strategie wird dem Präsidialausschuss berichtet; wenigstens einmal jährlich wird die ESG-Strategie auch im Gesamtaufichtsrat vertieft.

Seit 2021 wird die variable Vergütung für den Vorstand und das weitere ELT mit quantifizierbaren ESG-Zielen kombiniert. Das nichtfinanzielle Nachhaltigkeitsziel wird jährlich vom Aufsichtsrat der Scout24 SE festgelegt. Es spiegelt die gesellschaftliche und ökologische Verantwortung der Scout24 SE wider und ist direkt aus der Nachhaltigkeitsstrategie abgeleitet. Das mit 30 % gewichtete, nichtfinanzielle Ziel für das Geschäftsjahr 2023 bezog sich auf das Erreichen einer definierten Quote sowohl in Bezug auf die Gender-Diversität in Führungspositionen als auch hinsichtlich internationaler Diversität.

Die Fortschritte bei der Erreichung der Ziele in Bezug auf die wesentlichen IROs werden von Vorstand und Aufsichtsrat durch die regelmäßige Berichterstattung überwacht. Hierzu zählt neben der Berichterstattung der CPSO auch die regelmäßige Berichterstattung aus dem Risikomanagement.

Der Vorstand hat sich im Geschäftsjahr im Schwerpunkt mit den wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen zu den Themen Compliance, Diversität & Chancengleichheit sowie Energie und Klimaschutz befasst. So wurden im Berichtsjahr regulatorische Veränderungen im Hinblick auf die Europäische Corporate Sustainability Reporting Directive sowie das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz thematisiert. Im Bereich Klima & Emissionen wurde der Vorstand über die Emissionsbilanzierung, die Klimastrategie und die geplanten Umsetzungsmaßnahmen informiert. Über die Fortschritte bei den Diversitätszielen (siehe Kapitel **►Diversität & Chancengleichheit**) wurde ihm in regelmäßigen Abständen ebenfalls berichtet. Außerdem wird der Vorstand monatlich von Entwicklungen im Bereich Datensicherheit in Kenntnis gesetzt (siehe Kapitel **►Datenschutz, Datensicherheit und Produktverantwortung**).

Der Aufsichtsrat hat sich im Geschäftsjahr primär mit wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen aus den Themenbereichen Diversität & Chancengleichheit, Energie & Klimaschutz sowie Arbeitsbedingungen & Weiterbildung befasst. So wurden etwa die Ergebnisse der jährlichen Emissionsbilanzierung sowie Einblicke in die Klimastrategie des Unternehmens dargelegt. Darüber hinaus wurden Schwerpunkte auf die Entwicklung der Fluktuationszahlen, verschiedener Diversitäts-Kennzahlen wie Frauen in Führungspositionen und auf die Rückmeldungen aus den Engagement Surveys gesetzt. Die Themen Datenschutz und Compliance werden vierteljährlich unmittelbar durch den General Counsel an den Prüfungsausschuss berichtet.

Insbesondere im Rahmen des jährlichen nichtfinanziellen Ziels (STI-Festsetzung) erfolgte eine Prüfung der IROs hinsichtlich ausgewählter KPIs wie z. B. Geschlechterparität, Frauen in Führungspositionen, International Diversity oder zu Zielen der Klimastrategie.

Grundzüge des Vergütungssystems

Vorstandsvergütung

Die Vorstandsvergütung wird durch den Aufsichtsrat unter Einbeziehung von etwaigen Bezügen aus dem Konzern in angemessener Höhe auf der Grundlage einer Leistungsbeurteilung festgelegt und regelmäßig überprüft. Bei der Festlegung und Überprüfung der Vorstandsvergütung berücksichtigt der Aufsichtsrat, dass die Gesamtbezüge des einzelnen Vorstandsmitglieds gemäß den in § 87 Abs. 1 AktG normierten Anforderungen in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben und Leistungen des Vorstandsmitglieds sowie zur Lage der Gesellschaft stehen und die übliche Vergütung nicht ohne besondere Gründe überschreiten. Die Vergütungsstruktur ist bei börsennotierten Gesellschaften auf eine nachhaltige und langfristige Entwicklung der Gesellschaft auszurichten. Variable Vergütungsbestandteile sollen eine mehrjährige Bemessungsgrundlage haben; für außerordentliche Entwicklungen soll der Aufsichtsrat eine Begrenzungsmöglichkeit vereinbaren.

Die Hauptversammlung billigte am 8. Juli 2021 das Vorstandsvergütungssystem.

Kriterien für die Festlegung einer angemessenen Vorstandsvergütung bilden insbesondere die Aufgaben des Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die Leistung des Gesamtvorstands, die wirtschaftliche und finanzielle Lage der Gesellschaft, der Erfolg und die Zukunftsaussichten der Gesellschaft sowie die Höhe und Struktur der Vorstandsvergütung bei vergleichbaren Unternehmen. Ziel des Vergütungssystems ist es, einen wesentlichen Beitrag zur nachhaltigen und langfristig erfolgreichen Weiterentwicklung von Scout24 zu leisten. Dies erfolgt im Wesentlichen durch eine angemessen leistungs- und erfolgsabhängige

Vergütungsstruktur. Die Vergütung ist so bemessen, dass sie im nationalen und internationalen Vergleich wettbewerbsfähig ist und damit einen Anreiz für engagierte und erfolgreiche Arbeit bietet.

Der Aufsichtsrat der Scout24 SE hat für das Vergütungssystem der Vorstandsmitglieder folgende Grundsätze festgesetzt:

Strategieorientierung

Das System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder leistet in seiner Gesamtheit einen wesentlichen Beitrag zur Förderung und Umsetzung der Unternehmensstrategie, indem ambitionierte Wachstumsziele für den Umsatz und das operative Ergebnis von Scout24 gesetzt werden. Neben den Wachstumszielen werden auch explizit auf die Umsetzung der Unternehmensstrategie bezogene Ziele gesetzt.

Langfristigkeit und Nachhaltigkeit

Das Vergütungssystem soll die nachhaltige und langfristige Entwicklung der Gesellschaft fördern. Um die Vergütung an die langfristige Entwicklung der Gesellschaft zu knüpfen, macht die langfristige variable Vergütung einen wesentlichen Anteil der Gesamtvergütung aus und übersteigt die kurzfristige variable Vergütung. Des Weiteren beinhaltet das Vergütungssystem eine Nachhaltigkeitskomponente, die soziale und ökologische Aspekte berücksichtigt und nachhaltiges Handeln der Gesellschaft fördert.

Kapitalmarktorientierung

Um das Handeln der Vorstandsmitglieder auf eine langfristige Entwicklung der Gesellschaft und die Interessen der Aktionär:innen auszurichten, werden die variablen leistungsabhängigen Vergütungsbestandteile überwiegend aktienbasiert gewährt. Durch die Ausgestaltung der langfristigen variablen Vergütungskomponente als Performance Share Units wird dieser Anforderung Rechnung getragen. Die Share Ownership Guideline unterstützt überdies die Interessenkonvergenz zwischen Aktionär:innen und Vorstandsmitgliedern.

Klarheit und Verständlichkeit

Das Vergütungssystem für die Vorstände ist klar und verständlich gestaltet. Das Vergütungssystem befolgt die Anforderungen des Aktiengesetzes und berücksichtigt die Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 28. April 2022.

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder der Scout24 SE setzt sich aus fixen und variablen Bestandteilen zusammen. Die fixen Bestandteile sind unabhängig vom Erfolg der Vorstandsmitglieder und bestehen aus der Festvergütung, Nebenleistungen und der Altersversorgung. Die variablen Bestandteile sind erfolgsbezogen und bestehen aus der einjährigen variablen Vergütung (Short-Term Incentive – STI) und der mehrjährigen, anteilsbasierten variablen Vergütung (Long-Term Incentive – LTI). Die Ziel-Gesamtvergütung setzt sich aus der Summe der fixen und der variablen Vergütungskomponenten zusammen. Bei der Zielvergütung werden STI und LTI mit ihrem Zielbetrag, das heißt bei 100 % Zielerreichung, zugrunde gelegt. Die variable Vergütung, die sich aus dem Erreichen langfristig orientierter Ziele ergibt, soll den Anteil aus kurzfristig orientierten Zielen übersteigen (entspricht Empfehlung G.6 DCGK in der Fassung vom 28. April 2022).

Die fixen Bestandteile der Vergütung des Vorstands von Scout24 setzen sich aus der Festvergütung, Nebenleistungen und der Altersversorgung, wie zum Beispiel Beiträge zu Versicherungen, Altersvorsorge und Wohnungs- sowie Reisekosten, zusammen. Die variable Vergütung besteht aus der einjährigen variablen Vergütung und der mehrjährigen, anteilsbasierten variablen Vergütung. Sie setzt Anreize zur Umsetzung der Strategie des Unternehmens und damit zu dessen langfristiger und nachhaltiger Entwicklung.

Für die variablen Vergütungsbestandteile sind Obergrenzen festgelegt. Die Ziele für die einjährige variable Vergütung werden jeweils vom Aufsichtsrat vor jedem Geschäftsjahr festgesetzt. Die wesentlichen Leistungskriterien zur Beurteilung des Erfolgs hinsichtlich der einjährigen variablen Vergütung sind zu 35 % der Konzernumsatz, zu 35 % das Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (Konzern-ooEBITDA) und zu 30 % ein nichtfinanzielles Nachhaltigkeitsziel (Environmental-Social-Governance-Ziel – ESG-Ziel), das für alle Vorstandsmitglieder gilt.

Das aktienbasierte LTI in Form von Performance Share Units (PSUs) wird jährlich als Tranche gewährt. Die maßgeblichen, gleichgewichteten Leistungskriterien sind das Umsatzwachstum, das Wachstum des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit sowie ein nichtfinanzielles Strategieziel, das für alle Vorstandsmitglieder gilt und für jede Tranche vom Aufsichtsrat festgelegt wird.

Aufsichtsratsvergütung

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder ist in § 13 der Satzung als reine Festvergütung, abhängig von den Aufgaben des jeweiligen Aufsichtsratsmitglieds im Aufsichtsrat bzw. in seinen Ausschüssen, ausgestaltet. Eine reine Festvergütung bildet ein angemessenes Gegengewicht zu der in großem Umfang variablen Vergütung des Vorstands.

Aufsichtsratsmitglieder, die dem Aufsichtsrat nicht während eines vollen Geschäftsjahres angehört haben, erhalten die vorgenannte Vergütung zeitanteilig in Höhe eines Zwölftels für jeden angefangenen Monat ihrer Tätigkeit.

Der Aufsichtsrat nimmt in regelmäßigen Abständen eine Überprüfung seiner Vergütung vor. Dabei wurden zuletzt im Geschäftsjahr 2022 die Vergütungen anderer, vergleichbarer Unternehmen hinsichtlich der Bestandteile sowie hinsichtlich der Höhe und Struktur der Vergütung berücksichtigt. Auf Basis dieser Überprüfung entscheidet der Aufsichtsrat, ob eine Änderung der Vergütung erforderlich und angemessen ist. Wenn dies der Fall ist, unterbreiten Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung einen Vorschlag zur Anpassung der Vergütung. Auf Basis des vorstehend beschriebenen Verfahrens erfolgte zuletzt auf Initiative des Aufsichtsrats der Vorschlag an die ordentliche Hauptversammlung am 30. Juni 2022 zur Änderung der Aufsichtsratsvergütung, den die Hauptversammlung mehrheitlich angenommen hat.

Bestandteile, Höhe und Struktur der Aufsichtsratsvergütung

Nach den im Jahr 2022 angepassten und in der Satzung festgelegten Regelungen erhält jedes Mitglied des Aufsichtsrats eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 70.000 Euro. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats sowie sein Stellvertreter erhalten für den mit ihrer Tätigkeit verbundenen höheren Organisations- und Verwaltungsaufwand sowie ihre besondere Verantwortung für die erfolgreiche und effiziente Zusammenarbeit des Gesamtgremiums eine erhöhte Vergütung. Die feste jährliche Vergütung beträgt für den Vorsitzenden 175.000 Euro und für den Stellvertreter 140.000 Euro. Jede Mitgliedschaft und jeder Vorsitz in Ausschüssen des Aufsichtsrats wird mit Blick auf die Bedeutung der Ausschussarbeit und den erhöhten Vorbereitungs- und Arbeitsaufwand zusätzlich vergütet. Damit wird der Empfehlung in Ziffer G.17 DCGK entsprochen. Dabei wird, was die Höhe dieser zusätzlichen Vergütung anbelangt, zwischen dem Prüfungsausschuss und den anderen Ausschüssen differenziert. Jedes Mitglied des Prüfungsausschusses erhält eine zusätzliche feste jährliche Vergütung in Höhe von 25.000 Euro und der Vorsitzende des Prüfungsausschusses eine solche in Höhe von 50.000 Euro. Jedes Mitglied eines anderen Ausschusses erhält eine zusätzliche feste jährliche Vergütung in Höhe von 20.000 Euro und jede:r Vorsitzende eines anderen Ausschusses eine solche in Höhe von 40.000 Euro.

Die Aufsichtsratsvergütung bestimmt sich bereits für die Zeit ab dem 1. Juli 2022 nach dem wie vorstehend geänderten § 13 der Satzung, nachdem die vorstehende Satzungsänderung am 18. August 2022 in das Handelsregister eingetragen und damit wirksam geworden ist.

Genaue Angaben zur Vergütungsstruktur und zur Vergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder sowie zur Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder gemäß § 162 AktG finden sich im **Vergütungsbericht**.

D&O-Versicherung

Die Gesellschaft hat für die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (sogenannte D&O-Versicherung) abgeschlossen mit einem gemäß § 93 Abs. 2 Satz 3 AktG für den Vorstand angemessenen Selbstbehalt, welcher den gesetzlichen Vorgaben entspricht. Die Prämien hierfür übernimmt die Gesellschaft.

Aktionär:innen und Hauptversammlung

Die Aktionär:innen nehmen ihre Mitverwaltungs- und Kontrollrechte in der Hauptversammlung wahr, die satzungsgemäß der Vorsitzende des Aufsichtsrats leitet. Jede Aktie der Scout24 SE gewährt eine Stimme. Die Aktionär:innen haben die Möglichkeit, ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung selbst auszuüben oder es durch eine:n Bevollmächtigte:n ihrer Wahl bzw. eine:n Stimmrechtsvertreter:in der Gesellschaft ausüben zu lassen. Der Vorstand ist ermächtigt, vorzusehen, dass auch Aktionär:innen ohne Anwesenheit am Ort der Hauptversammlung an dieser teilnehmen und ihre Rechte ganz oder teilweise im Wege elektronischer Kommunikation ausüben können (Online-Teilnahme) oder ihre Stimmen, ohne an der Versammlung teilzunehmen, schriftlich oder im Wege elektronischer Kommunikation abgeben dürfen (Briefwahl). Der Vorstand ist auch ermächtigt, Bestimmungen zum Umfang und zum Verfahren der Online-Teilnahme und der Briefwahl zu treffen. Dies ist in der Einberufung der Hauptversammlung bekannt zu machen. Jeder:r Aktionär:in ist berechtigt, an der Hauptversammlung teilzunehmen, dort das Wort zu den jeweiligen Tagesordnungspunkten zu ergreifen und Auskunft über Angelegenheiten der Gesellschaft zu verlangen, soweit dies zur sachgemäßen Beurteilung eines Gegenstands der Tagesordnung erforderlich ist.

Die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 SE fand am 22. Juni 2023 als Präsenzveranstaltung in München statt. Die Hauptversammlung fand unter physischer Anwesenheit des Versammlungsleiters, von Mitgliedern des Vorstands, der Stimmrechtsvertreter:innen der Gesellschaft und von Herrn Frank H. Lutz, Frau Dr. Elke Frank sowie Herrn André Schwämmlein als weiteren Mitgliedern des Aufsichtsrats sowie dem mit der Niederschrift der Hauptversammlung beauftragten Notar Prof. Dr. Hartmut Wicke, München, im Haus der Bayerischen Wirtschaft, Conference Center, Max-Joseph-Str. 5, 80333 München, Deutschland, statt. Die weiteren, nicht physisch anwesenden Mitglieder des Aufsichtsrats Herr Christoph Brand und Herr Peter Schwarzenbauer nahmen im Wege der Bild- und Tonübertragung im Online-Service an der Hauptversammlung teil. Die Kandidatinnen für die Wahl zum Aufsichtsrat, Frau Maya Miteva und Frau Sohaila Ouffata, waren physisch vor Ort anwesend.

Die Stimmrechtsausübung der Aktionär:innen erfolgte durch Stimmabgabe im dafür vorgesehenen Saal der Hauptversammlung, im Wege der Briefwahl oder durch Vollmachtserteilung an den:die von der Gesellschaft benannte:n Stimmrechtsvertreter:in. Die Einladung wurde gemäß den gesetzlichen Anforderungen fristgerecht im Bundesanzeiger bekannt gemacht und enthielt unter anderem die Tagesordnung mit den Beschlussvorschlägen der Verwaltung sowie die Bedingungen für die Teilnahme an der ordentlichen Hauptversammlung und die Ausübung des Stimmrechts. Alle gesetzlich vorgeschriebenen Dokumente standen ab dem Zeitpunkt der Einberufung der ordentlichen Hauptversammlung auf der Website der Scout24 SE zur Verfügung. Im Anschluss an die ordentliche Hauptversammlung veröffentlichte die Scout24 SE dort auch die Abstimmungsergebnisse. Insgesamt waren auf der ordentlichen Hauptversammlung 81,47 % des stimmberechtigten Grundkapitals der Scout24 SE vertreten. Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 22. Juni 2023 wurde die Satzung geändert und der Vorstand ermächtigt, vorzusehen, dass die Hauptversammlung ohne physische Präsenz der Aktionär:innen oder ihrer Bevollmächtigten am Ort der Hauptversammlung abgehalten wird (virtuelle Hauptversammlung). Diese Ermächtigung gilt für die Abhaltung virtueller Hauptversammlungen in einem Zeitraum von zwei Jahren ab Eintragung dieser Satzungsänderung in das Handelsregister der Gesellschaft, die im Juli 2023 erfolgte. Ebenso erfolgte eine Änderung der Satzung dahingehend, dass bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen Aufsichtsratsmitglieder außer dem Aufsichtsratsvorsitzenden im Wege der Bild- und Tonübertragung an der Hauptversammlung teilnehmen dürfen.

Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats, sonstige Personen mit Führungsaufgaben, die zu wesentlichen unternehmerischen Entscheidungen befugt sind, sowie bestimmte Personen, die in einer engen Beziehung zu den vorgenannten stehen, sind nach Artikel 19 der Marktmissbrauchsverordnung gesetzlich verpflichtet, Erwerb und Veräußerung von Scout24-Aktien und von sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten, insbesondere Derivaten, ab einem Betrag von mehr als 20.000 Euro im Kalenderjahr gegenüber der Scout24 SE offenzulegen. Mitteilungen über entsprechende Geschäfte haben wir unter anderem im Internet unter www.scout24.com/investor-relations/finanzmitteilungen/directors-dealings veröffentlicht.



Für das Geschäftsjahr 2023 wurden der Gesellschaft keine solchen Wertpapiergeschäfte von Mitgliedern des Aufsichtsrats, des Vorstands und sonstigen Personen mit Führungsaufgaben mitgeteilt.

Transparenz

Die Aktien der Scout24 SE sind im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Die Gesellschaft unterliegt damit hohen gesetzlichen und börsenrechtlichen Transparenzvorschriften. Insbesondere berichtet die Scout24 SE über die Lage und Entwicklung der Gesellschaft und des Konzerns in deutscher und englischer Sprache in Form von Jahres- und Zwischenfinanzberichten, Quartalsmitteilungen, quartalsweisen Telefonkonferenzen für Analyst:innen und Presse inklusive Webcast und dessen Replay, Unternehmenspräsentationen, Ad-hoc-, Unternehmens- und IR-Mitteilungen sowie Marketingmitteilungen.

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Der Halbjahresfinanzbericht zum 30. Juni 2023 und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2023 sowie die beiden Quartalsmitteilungen zum 31. März 2023 und 30. September 2023 wurden in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Der Jahresabschluss der Scout24 SE für das Geschäftsjahr 2023 wurde nach den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) sowie den Vorschriften des Aktiengesetzes (AktG) erstellt.

Der Konzernabschluss und der Jahresabschluss der Scout24 SE wurden vom Abschlussprüfer geprüft sowie vom Aufsichtsrat gebilligt. Weiterhin wurden der verkürzte Konzernzwischenabschluss und der Konzernzwischenlagebericht der Scout24 SE für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2023 einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

Investor Relations

Entwicklung des Kapitalmarkts

Das Börsenjahr 2023 war geprägt von einem ständigen Wechselspiel aus Inflations-, Zins- und Konjunkturaussichten. Besonders Technologiewerte, gemessen an den einschlägigen Nasdaq-Indizes, profitierten immer wieder von Hoffnungen auf eine zunehmende Entspannung der Inflations- und Zinsentwicklungen. Entsprechend führten gegenläufige Signale regelmäßig zu stärkeren Kursbewegungen und somit insgesamt zu einer erhöhten Schwankungsbreite bei Technologieaktien. Kursbeeinflussend wirkten sich im Technologiesektor zudem die wachsenden Erwartungen und potenziellen Möglichkeiten rund um das Thema künstliche Intelligenz aus. Hohe Energie- und Rohstoffpreise sowie eine hohe Inflation waren nur einige der Belastungsfaktoren in diesem Bereich. Die Baukonjunktur und Immobilienwerte hatten unter den anhaltend hohen Bauzinsen zu leiden. Erst in den Monaten November und Dezember kam es hier zu deutlichen Rückgängen von über 4 % in Richtung 3,5 %. Diese schwierigen konjunkturellen Rahmenbedingungen machten sich im MDAX stärker bemerkbar als im DAX, der im Jahresverlauf im Gegensatz zum MDAX ein neues Rekordhoch erreichte. Die Hoffnung auf sinkende Zinsen im kommenden Jahr ließ die Märkte in den letzten zwei Monaten des Jahres noch einmal deutlich haussieren. Vor diesem Hintergrund entwickelten sich die Börsen im Jahr 2023 insgesamt stabil bis freundlich, wiesen dabei jedoch eine relativ breites Spektrum auf. Während technologielastrige Indizes starke Gewinne verbuchten, entwickelten sich stärker konjunkturabhängige Indizes eher verhalten.

Die Scout24-Aktie

Kursverlauf der Scout24-Aktie in Euro in 2023 (MDAX indexiert)



Auch die Scout24-Aktie konnte in diesem für Technologiewerte positiven Umfeld deutliche Kursgewinne verbuchen. Entsprechend früh, bereits am 2. Januar 2023, markierte die Aktie ihr Jahrestief von 46,93 Euro. Angetrieben von weiterhin starken Geschäftsergebnissen, einer deutlichen Dividendenerhöhung und weiteren Aktienrückkäufen konnte die Aktie bis Anfang Juni mehr als 30 % zulegen und setzte sich dabei auch frühzeitig klar von der Entwicklung des MDAX als Vergleichsindex ab. Nach der darauf folgenden Konsolidierungsphase nahm die Aktie Mitte Juli ihren Aufwärtstrend wieder auf und stieg bis zum 25. September 2023 auf ein Zwischenhoch von 66,44 Euro. Hier unterstützten die anhaltend positive Geschäftsentwicklung sowie eine damit einhergehende Anhebung der Jahresprognose. Im Zuge des eskalierenden Nahostkonflikts und wieder aufflammender Zinsängste musste auch die Scout24-Aktie ab Mitte Oktober spürbare Verluste hinnehmen. Starke Zahlen für das dritte Quartal und eine neuerliche Prognoseanpassung gaben der Aktie im November erneut Auftrieb. Unterstützt von der allgemeinen



Jahresendrallye erreichte die Aktie in dieser Phase am 12. Dezember 2023 ihr Jahreshoch von 66,62 Euro. Diese Niveau konnte die Aktie jedoch nicht halten. Gewinnmitnahmen nach einem Zinsdämpfer durch die Europäische Zentralbank sorgten für Verluste von mehr als 7 % in zwei Tagen. Zum Jahresende ergab sich letztlich ein Schlusskurs von 64,16 Euro. Damit erreichte die Scout24-Aktie im Jahr 2023 insgesamt einen Kursgewinn von 36,7 % und übertraf damit deutlich ihre Vergleichsindizes DAX und MDAX, die im selben Zeitraum Kurszuwächse von 20,3 % und 8,0 % erzielen konnten.

Eröffnungskurs am 02.01.2023 in Euro	47,25
Jahreshöchstwert am 12.12.2023 in Euro	66,62
Jahrestief am 02.01.2023 in Euro	46,93
Schlusskurs am 29.12.2023 in Euro	64,16

Kennzahlen zum Börsenhandel

Die Scout24-Aktie wird seit dem 1. Oktober 2015 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Seit dem 18. Juni 2018 ist Scout24 Mitglied im Auswahlindex MDAX. Zudem ist Scout24 im DAX 50 ESG, im viel beachteten MSCI Germany Index sowie im Stoxx Europe 600 gelistet.

Aktiengattung	Namensaktien (ohne Nennwert)
Umsatzstärkste Handelsplätze	Xetra, London, BATS Trading Europe, CBOE Europe DXE
Weitere regionale Handelsplätze	Frankfurter Wertpapierbörse, Regionalbörsen in Stuttgart, Düsseldorf, Berlin, München, Hamburg, Hannover
Transparenz-Level der Frankfurter Wertpapierbörse	Prime Standard
ISIN/WKN	DE000A12DM80/A12DM8
Kürzel	G24
Bloomberg	G24:GR
Thomson Reuters	G24n.DE
Spezialist	ODDO BHF Corporates & Markets AG
Designated Sponsor	Baader Bank
Gesamtaktienanzahl zum 31.12.2023	75.000.000 (eigene Anteile 1.391.260)
Marktkapitalisierung zum 29.12.2023	4.722,7 Mio. Euro (ohne eigene Aktien)

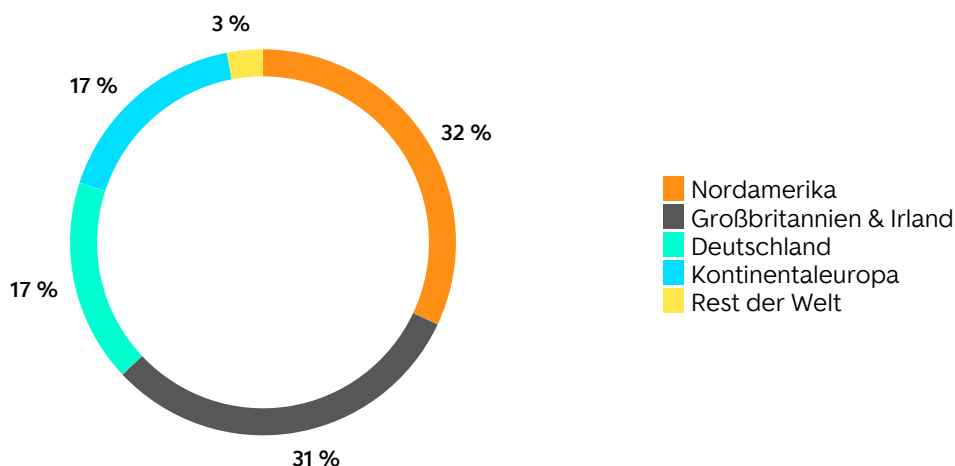
Aktionärsstruktur

Vor dem Hintergrund der nachfolgend beschriebenen Aktienrückkäufe und Kapitalherabsetzungen stellte sich die Aktionärsstruktur der Scout24 SE zum 31. Dezember 2023 wie folgt dar:

Aktionär	Aktienanzahl	Anteil in %
Eigene Anteile	1.391.260	1,86 %
Streubesitz	73.608.740	98,14 %
Gesamt	75.000.000	100,0 %

Der Streubesitz von 98,14 % wird im Wesentlichen von institutionellen Anleger:innen gehalten. Zum Stichtag 31. Dezember 2023 stellt sich die regionale Verteilung wie folgt dar. Institutionelle Anleger:innen aus Nordamerika stellen mit 32 % den größten Anteil dar, gefolgt von institutionellen Aktionär:innen aus Großbritannien und Irland (31 %) sowie Kontinentaleuropa (17 %), Deutschland (17 %) und dem Rest der Welt (3 %).

AKTIENANTEILE INSTITUTIONELLER INVESTOR:INNEN NACH REGIONEN



Quelle: Aktionärsidentifizierung IHS Markit zum Stichtag 31. Dezember 2023

Aktienrückkäufe

Der Vorstand hat am 22. März 2023 mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, eigene Aktien mit einem Kaufpreisvolumen von insgesamt bis zu 100 Mio. Euro in einer oder mehreren selbstständigen Tranchen über die Börse zurückzukaufen. Am 31. März 2023 startete ein Rückkaufprogramm mit einem Volumen von bis zu 60 Mio. Euro und endete am 26. Januar 2024. Hierdurch wurden bis zum Stichtag 31. Dezember 2023 838.361 Aktien zu einem Durchschnittskurs von 59,04 Euro am Markt erworben, was zum Zeitpunkt des Rückkaufs 1,12 % des Grundkapitals entsprach. Darüber hinaus wurden keine weiteren Aktien in dieser Tranche erworben. Zum Ende des Jahres hielten wir insgesamt 1.391.260 eigene Aktien, was einem Anteil von 1,86 % am Grundkapital (75.000.000 Aktien) entsprach. Weitere Informationen zu den Aktienrückkaufprogrammen finden sich unter www.scout24.com/investor-relations/aktie/aktienrueckkaufprogramm. Zusammen mit den Aktienrückkäufen aus den Vorjahren hat Scout24 somit rund 2,23 Mrd. Euro an Kapital an die Scout24-Aktionär:innen zurückgeführt.

Zeitraum	Aggregiertes Volumen in Stück	Gesamtvolumen in Euro
02.09.2019 – 31.01.2020	2.793.873	149.999.973
06.04.2020 – 19.11.2020	6.969.836	489.999.944
01.04.2021 – 16.04.2021	11.400.875	794.184.952
26.04.2021 – 30.06.2021	2.921.878	199.999.958
12.11.2021 – 15.02.2022	3.456.442	196.249.575
08.03.2022 – 13.12.2022	6.523.247	349.104.497
31.03.2023 – 03.11.2023	838.361	49.499.715
Gesamt	34.904.512	2.229.038.614

Kommunikation mit Investor:innen

Die Scout24 SE pflegt einen stetigen, offenen und transparenten Dialog mit dem Kapitalmarkt. Im Geschäftsjahr 2023 fanden Investorengespräche in Form von Einzel- und Gruppengesprächen, Telefonaten, Roadshows und Konferenzen statt. An den Gesprächen nehmen das Investor-Relations-Team und teilweise der Vorstand teil. Im Laufe des Jahres 2023 besuchten der Vorstand und das Investor-Relations-Team 22 Konferenzen und Einzelveranstaltungen. Neben diesem direkten Austausch mit Investor:innen erläutern wir unsere Strategie, unsere Geschäftsentwicklung und die entsprechenden Finanzinformationen regelmäßig im Rahmen unserer quartalsweisen Finanzberichterstattung. Anlässlich der Veröffentlichung der Quartalszahlen haben wir zudem Investor:innen zu einer von einem ausgewählten Scout24-Analysten organisierten Gruppen-Videokonferenz eingeladen, in der CEO und CFO für Fragen zur Verfügung standen.

In den zahlreichen direkten Gesprächen mit Investor:innen fanden im Jahr 2023 folgende Themen besonderes Interesse:

- Produktportfolio und Umsetzung unserer Unternehmensstrategie
- Entwicklung der finanziellen Kennzahlen
- Immobilienmarkt in Deutschland (Funktionsweise und aktuelle Marktdynamiken)
- Sprengnetter-Übernahme und zusätzliches Produktangebot
- ESG¹-Themen wie etwa unsere Klimastrategie,
- Mitarbeiterfluktuation und
- nachhaltige Produktentwicklung

Nachdem auf der Hauptversammlung im Juni 2023 unsere Aktionär:innen den Vergütungsbericht nicht mehrheitlich gebilligt hatten, hat das IR-Team zusammen mit der Rechtsabteilung der Gesellschaft eine Governance Expert Roadshow im Hinblick auf den Vergütungsbericht 2023 durchgeführt, um proaktiv den Austausch mit Investor:innen zu suchen. Dabei nahmen sie deren Feedback und deren Erwartungen an den Vergütungsbericht auf. Darüber hinaus können sich Investor:innen, Analyst:innen und Vertreter:innen von ESG-Ratingagenturen mit Hilfe unserer Investor-Relations-Webseite unter www.scout24.com/investor-relations jederzeit ein umfassendes Bild von Scout24 machen. Hier sind neben unseren Finanzberichten, Finanzmitteilungen und wichtigen Terminen/Veranstaltungen auch zahlreiche Informationen zur Scout24-Aktie, zu ESG-Themen und zur Corporate Governance bei Scout24 verfügbar.

Nach drei Jahren fand am 22. Juni 2023 unsere Hauptversammlung zum ersten Mal wieder als Präsenzveranstaltung statt. Die Reden von Aufsichtsrat und Vorstand wurden öffentlich im Internet live übertragen. Angemeldete Aktionär:innen konnten die gesamte Hauptversammlung über einen geschützten Internetservice verfolgen. Insgesamt waren dabei 81,47 % des stimmberechtigten Grundkapitals der Scout24 SE vertreten. Zu den wichtigsten Tagesordnungspunkten zählten die um 18 % gesteigerte Dividende von 1,00 Euro je Aktie, die neuerliche Ermächtigung für weitere Aktienrückkäufe sowie die Neuwahl zweier Aufsichtsratsmitglieder. Durch die Ernennung der beiden Kandidatinnen steigt der Frauenanteil im Aufsichtsrat auf 50 %. Die Aktionär:innen haben diese Tagesordnungspunkte sowie auch alle weiteren zustimmungspflichtigen Beschlussvorschläge mit großer Mehrheit angenommen. Lediglich der vorgelegte Vergütungsbericht wurde nicht mehrheitlich gebilligt. Weiterhin hat die Hauptversammlung Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 SE für das Geschäftsjahr 2022 mit deutlicher Mehrheit entlastet. Nähere Informationen zu unserer Hauptversammlung 2023 sind auf unserer Webseite unter www.scout24.com/investor-relations/hauptversammlung verfügbar.

Kommunikation mit Analyst:innen

Zusätzlich zu den IR-Aktivitäten des Unternehmens können Investor:innen auf die Einschätzungen und Empfehlungen unabhängiger Analyst:innen zurückgreifen. Die Scout24 SE wurde, Stand 31. Dezember 2023, von 17 Analyst:innen/Brokerhäusern begleitet. Diese breite Berichterstattung stellt eine hohe Wahrnehmung der Scout24-Aktie an den Kapitalmärkten sicher. Auch mit dieser Zielgruppe pflegten wir über das Geschäftsjahr 2023 verteilt einen intensiven Austausch in Einzelgesprächen. Eine Auflistung der kommentierenden Banken und Wertpapierhäuser, die regelmäßig Analysen, Studien und Empfehlungen zu Scout24 bzw. zur Scout24-Aktie veröffentlichen, findet sich unter www.scout24.com/investor-relations/aktie/analysten. Darüber hinaus haben wir im Zuge der Veröffentlichung der Finanzergebnisse pro Quartal eine Analysten-Telefonkonferenz abgehalten, in der CEO und CFO über das abgelaufene Quartal berichteten und für Fragen zur Verfügung standen.

¹ Der Begriff ESG stammt aus dem Englischen und beinhaltet die drei Säulen der Nachhaltigkeit: Environment (Umwelt), Social (Soziales) und Governance (Unternehmensführung).

Zusammengefasster Lagebericht

des Scout24-Konzerns und der Scout24 SE

Inhalt

Wichtige Kennzahlen	44
Grundlagen des Konzerns	45
Geschäftstätigkeit	45
Strategie	47
Organisation und Konzernstruktur	48
Steuerungssystem und Steuerungsgrößen	51
Produktentwicklung	52
Mitarbeitende	54
Wirtschaftsbericht	55
Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	55
Geschäftsverlauf Konzern	60
Ertragslage	63
Vermögenslage	66
Finanzlage	67
Geschäftsentwicklung Segmente	70
Gesamtaussage	72
Risiko- und Chancenbericht	74
Gesamtaussage zur Risiko- und Chancenlage	74
Risiko- und Chancenmanagementsystem	75
Bewertung und Steuerung von Risiken und Chancen	77
Detailbetrachtung der Risikosituation	79
Detailbetrachtung der Chancensituation	85
Prognosebericht	88
Markt- und Branchenerwartungen	88
Unternehmenserwartungen	89
Nichtfinanzielle Konzernklärung	90
Über die nichtfinanzielle Konzernklärung	90
Strategie, Geschäftsmodell und Wertschöpfungskette	90
Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	90
Nachhaltigkeitsmanagement	93
Energie & Klimaschutz	97
Social	113
Governance	133
Sonstige Angaben	137
Übernahmerelevante Angaben gemäß §§ 289a und 315a HGB	137
Ergänzende Lageberichterstattung zum Jahresabschluss der Scout24 SE	141
Geschäftstätigkeit der Scout24 SE	141
Lage der Scout24 SE	142
Risiko- und Chancenbericht der Scout24 SE	144



Wichtige Kennzahlen

In Mio. Euro, falls nicht anders angegeben	GJ 2023	GJ 2022	Veränderung
Konzernumsatzerlöse	509,1	447,5	+13,8 %
davon Professional	327,1	291,2	+12,3 %
davon Private	144,4	121,5	+18,8 %
davon Media & Other	37,6	34,8	+7,9 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	303,9	251,1	+21,0 %
davon Professional	212,5	176,2	+20,6 %
davon Private	74,9	62,7	+19,5 %
davon Media & Other	16,5	12,2	+36,1 %
Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit² in %	59,7 %	56,1 %	3,6 Pp
davon Professional	64,9 %	60,5 %	4,4 Pp
davon Private	51,9 %	51,6 %	0,3 Pp
davon Media & Other	44,0 %	34,9 %	9,1 Pp
Konzern-EBITDA³	278,7	230,6	+20,9 %
Ergebnis nach Steuern	178,8	123,5	+44,7 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro	2,43	1,59	+52,8 %
Durchschnittliche Anzahl Aktien in Mio. Stück	73,7	77,8	-5,3 %
Aktiviert Eigenleistungen	22,8	28,7	-20,7 %
Aktiviert Eigenleistungen in % vom Umsatz	4,5 %	6,4 %	-1,9 Pp

¹ Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem Konzern-EBITDA, bereinigt um nichtoperative Effekte. Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A-Aktivitäten (realisiert und unrealisiert), Reorganisation sowie sonstige nichtoperative 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 Das Konzern-EBITDA (unbereinigt) ist analog zur Darstellung in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung definiert als das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandenen Wertminderungen und Wertaufholungen.

Einen Überblick über unsere aktuellen und historischen Finanzkennzahlen (inklusive des vierten Quartals) auf Gruppen- und Segmentebene stellen wir auch im Tabellen-Format (xlsx) unter www.scout24.com/investor-relations/finanzberichte-presentationen zur Verfügung.



Grundlagen des Konzerns

Geschäftstätigkeit

Kund:innen und Produkte

Seit über 25 Jahren bringt Scout24 erfolgreich Eigentümer:innen, Makler:innen sowie Mieter:innen und Käufer:innen zusammen. ImmoScout24 ist der Marktführer² in Deutschland für die digitale Immobilienvermarktung und -suche. Immobiliensuchende treffen auf der Plattform ImmoScout24 auf ein großes Angebot an digitalen Anzeigen (Listings), die von Immobilienmakler:innen (auch Hausverwaltungen) und Immobilieneigentümer:innen dort veröffentlicht werden. Mit einem steigenden und abwechslungsreichen Angebot und einer hohen Anzahl an Kauf- und Mietinteressent:innen steigt auch die Häufigkeit und Verweildauer von Website-Besucher:innen auf ImmoScout24 (Traffic).

Die Anzeigen für den Verkauf oder die Vermietung von Immobilien werden im Rahmen von Rahmenverträgen (**Mitgliedschaften**) oder als Einzelauftrag (**Pay-per-Ad**) durch gewerbliche und private Kund:innen bei ImmoScout24 gebucht. Mit entsprechenden Zusatzprodukten (unter anderem **Verkäufer-Leads**) unterstützt Scout24 Makler:innen bei der Mandatsakquise sowie mit zusätzlichen Vermarktungsleistungen beim Verkauf von Objekten. Immobilienentwickler:innen haben Zugriff auf eine **Standortanalyse**, die bei der Entscheidung, wo und was gebaut werden soll, unterstützt.

Potenziellen Immobilienkäufer:innen wird auf Wunsch eine **Finanzierungsberatung** vermittelt. Finanzierungsdienstleistungen werden mit der **Mortgage Lead Engine** zusätzliche Baufinanzierungs-Leads zum Verkauf angeboten.

Immobiliensuchende haben mit den Plus-Produkten **MieterPlus** und **KäuferPlus** die Möglichkeit, schneller und effizienter ihre Wunschimmobilie zu finden. Mit WohnenPlus bietet Scout24 seit Sommer 2023 Mieter:innen zusätzliche Mieterschutz-Dienstleistungen, die sie im Bereich Wohnen und Mieten unterstützen.

Vermieter:innen können über **Vermietet.de** mit ihren Mieter:innen in Kontakt treten und ihren Immobilienbestand verwalten und beispielsweise Nebenkostenabrechnungen erstellen.

Mit **FLOWFACT** und **Propstack** bietet Scout24 CRM-Software-Lösungen an, über die Makler:innen ihre Kontakte und ihr Geschäft digital managen können.

Über das **Werbegeschäft mit Dritten** wird der Kauf von Werbeanzeigen auf der ImmoScout24-Plattform angeboten.

Die **Sprengnetter-Gruppe** bietet Softwarelösungen zur Immobilienbewertung für Kreditinstitute und die Immobilienwirtschaft sowie Finanzierungsgutachten und Weiterbildungsangebote für Immobilienexpert:innen an.

Folgende drei Kundengruppen sind auf unserem digitalen Marktplatz aktiv:

- Immobilienmakler:innen³
- Immobilieneigentümer:innen
- Immobiliensuchende

Zusatzprodukte, die unsere gewerblichen Kund:innen über die Vermarktung von Immobilien hinaus beziehen können, sind insbesondere:

- **Realtor Lead Engine (RLE):** Produkt zur Akquise von Immobilienverkaufsmandaten → für die Kontaktvermittlung zahlt der:die Makler:in einen Preis pro Vermittlung

² Basierend auf internen Wettbewerbsanalysen und externen Referenzen.

³ Auch Hausverwaltungen, Finanzpartner, Immobilienentwickler und Fertighausanbieter.

- **immoverkauf24:** Produkt zur Akquise von Immobilienverkaufsmandaten → der:die Makler:in zahlt nach erfolgreicher Verkaufstransaktion einen Teil der Maklerprovision
- **Mortgage Lead Engine (MLE):** Produkte zur Baufinanzierung im Pay-per-Lead-Modell
- **BaufiTeam:** Kundenberatung im Rahmen von Bau- und Immobilienfinanzierung → Provisionsteilung nach erfolgreichem Abschluss der Finanzierung
- **FLOWFACT und Propstack:** CRM-Software-Lösungen für Immobilienmakler:innen → die Bezahlung erfolgt teilweise als Teil des Mitgliedschaftsvertrags, teilweise in einem Lizenzmodell, teilweise in einem Software-as-a-Service-Bezahlmodell

Das auf ImmoScout24 zur Verfügung gestellte Immobilienangebot richtet sich in der Regel an Privatkund:innen, die Immobilien entweder zum Kauf oder zur Miete suchen, sowie Mieter:innen, die sich in der Wohnphase befinden. Um die Suche und Miete zu erleichtern, werden folgende Produkte angeboten:

- **MieterPlus:** exklusive Anzeigen mit vorzeitiger Kontaktaufnahme, Zusatzinformationen und Chancenermittlung, digitaler Bewerbermappe für Mietsuchende inklusive Bonitätsauskunft → Mindestvertragslaufzeit des Abos beträgt 3 Monate
- **KäuferPlus:** exklusive Anzeigen mit vorzeitiger Kontaktaufnahme, Chancenanalyse für jedes Kaufobjekt, kostenloser Immobilienbewertung, digitaler Dokumentenmappe für Kaufsuchende inklusive Bonitätsauskunft und Käuferzertifikat → Mindestvertragslaufzeit des Abos beträgt 3 Monate
- **WohnenPlus:** umfassende Absicherung und Unterstützung im Bereich Mieterschutz für Mieter:innen, so etwa die Prüfung von Mietverträgen und Nebenkostenabrechnungen sowie persönliche Rechtsberatung im Bereich Mietrecht → Mindestvertragslaufzeit des Abos beträgt 12 Monate

Für private Vermieter:innen (Immobilieeigentümer:innen) werden folgende Zusatzprodukte angeboten:

- **VermietenPlus:** cloudbasierte Softwarelösung, die über Vermietet.de private Vermieter:innen bei der digitalen Miet- und Objektverwaltung unterstützt

Mit Übernahme der Kontrolle und Konsolidierung des Geschäfts der **Sprengnetter-Gruppe** im Segment Professional zum 1. Juli 2023 ergab sich eine Erweiterung des Produkt- und Kundenportfolios. Seither bietet Scout24 folgende Zusatzprodukte für Immobilienmakler:innen, Gutachter:innen, Baufinanzierungsvermittler:innen und Kreditinstitute an:

- **Softwarelösungen für Immobilienbewertungen:** digitale Produkte zur Bewertung von Immobilien → die Bereitstellung von Softwarelösungen für die Kreditinstitute basiert teilweise auf einem Abonnementmodell und teilweise auf einem Pay-per-Use-Modell. Die Lösungen der an Immobilienmakler:innen, Gutachter:innen und andere Immobilienberufe gerichteten Produkte (Sprengnetter-Apps) basieren teilweise auf Abonnementmodellen und teilweise auf einem Pay-per-Use-Modell.
- **Dienstleistungen wie Besichtigungen und Gutachten** → Pay-per-Use-Modell
- **automatisiertes Bewertungsmodell (Automated Valuation Model (AVM)):** Produkt zur automatisierten Wertermittlung von Immobilien durch API (Application Programming Interfaces, Programmierschnittstellen) → im Rahmen von Rahmenverträgen
- **Produkte im Zusammenhang mit Marktdaten und -analysen:** Bereitstellung transaktionsbezogener Dokumente für Immobilienfachleute → Pay-per-Dokument-Modell
- **Sprengnetter Akademie:** Weiterbildungen sowie digitale Schulungs- und Ausbildungssoftware für Immobilien- und Finanzierungsexpert:innen → teilweise Abonnements, teilweise Pay-per-Use-Modell

Segmentstruktur

Die Scout24-Gruppe berichtet seit dem Geschäftsjahr 2022 in den drei Segmenten: „Professional“, „Private“ und „Media & Other“. Die Aufteilung in diese drei Segmente reflektiert die Orientierung des Geschäftsmodells und der Strategie für den Aufbau eines digitalen Ökosystems für Immobilientransaktionen an den Bedürfnissen privater und gewerblicher Kund:innen. Die jeweiligen Segmentumsätze und das zugehörige EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stammen von verschiedenen Kundengruppen, die von Scout24 verschiedene Produkte für verschiedene Zielmärkte beziehen. Das Segment Professional bildet maßgeblich Umsätze aus Produkten für gewerbliche Kund:innen wie Makler:innen ab. Mit der Übernahme der Kontrolle der Sprengnetter-Gruppe zum 1. Juli 2023 wird das Geschäft der Sprengnetter-Gruppe im Professional-Segment in den sonstigen Umsätzen und im Verkäufer-Leads-Geschäft konsolidiert. Im Segment Private setzen sich die Umsätze aus den verschiedenen Produkten für private Kund:innen zusammen. Das Segment „Media & Other“ reflektiert maßgeblich Umsätze aus dem Geschäft von ImmoScout24 Österreich und Werbegeschäft mit Dritten sowie unserem CRM-Portfolio mit FLOWFACT und Propstack.

Segmente	Kundengruppen	Produkte / Zahlweise
Professional	<ul style="list-style-type: none"> • Professionelle Makler:innen für Wohn- und Gewerbeimmobilien • Gutachter:innen • Finanzierungsvermittler:innen und Kreditinstitute 	<ul style="list-style-type: none"> • Abos: Mitgliedschaften mit/ohne Verkäufer-Leads (RLE, immoverkauf24) • Pay-per-Ad-Listings • Sonstige: Mortgage-Lead, Immobiliengutachten und -bewertungen
Private	<ul style="list-style-type: none"> • Immobiliensuchende • Immobilieneigentümer:innen 	<ul style="list-style-type: none"> • Abos: MieterPlus, KäuferPlus, WohnenPlus, VermietenPlus • Pay-per-Ad-Listings • Sonstige: Relocation-Leads, Bonitätsprüfung
Media & Other	<ul style="list-style-type: none"> • Werbetreibende (Dritte), die Werbeflächen auf ImmoScout24 buchen • Nutzer:innen von ImmoScout24 Österreich • FLOWFACT- und Propstack-Kund:innen 	<ul style="list-style-type: none"> • Werbeanzeigen • ImmoScout24-Österreich-Produkte • Makler-CRM-Software

Strategie

Wir verfolgen eine klare Strategie: Wir entwickeln unseren Marktführer ImmoScout24 zu einem vollständig vernetzten **digitalen Marktplatz für Immobilien** weiter und bauen ein **digitales datengetriebenes Ökosystem** für Immobilienmakler:innen, Eigentümer:innen und Suchende in Deutschland und Österreich auf. Dabei treibt ImmoScout24 die **Digitalisierung des Immobilienmarkts** und aller Prozesse rund um die Immobilientransaktion mit Fokus auf **ESG** voran, sowohl für Gewerbe- als auch für Wohnimmobilien.

Durch fortlaufende Investitionen in unsere Marke, unsere Produkte und gezielte Zukäufe, wie zuletzt der Sprengnetter-Gruppe, stärken wir unsere Marktführerschaft und unser Produktangebot. Mit ImmoScout24 ist es unser Ziel, mit einem vielfältigen Produktangebot und hochwertigen Inhalten ein verlässlicher Anlaufpunkt für alle Belange rund um das Thema Immobilien zu sein.

Auf unserer Plattform vernetzen wir Makler:innen, Eigentümer:innen und Suchende und bringen so für alle Marktteilnehmer:innen ein umfangreiches Angebot mit einer konstanten Nachfrage zusammen. Unser Produktportfolio und unsere Wertschöpfungskette verlaufen entlang der gesamten Immobilientransaktion: Produkte für Verkauf, Kauf, Finanzierung, Vermietung, Anmietung, Bewertung oder Verwaltung von Immobilien. Damit machen wir es Suchenden noch leichter, ein neues Zuhause zu finden, ermöglichen es Eigentümer:innen, passende Käufer:innen oder Mieter:innen zu finden und ihre Immobilien zu verwalten, und unterstützen Makler:innen dabei, Objekte effizient zu vermarkten und zum bestmöglichen Preis zu verkaufen oder neue Mandate zu akquirieren.

Mit der Erweiterung des ImmoScout24-Ökosystems durch die Sprengnetter-Produkte (beispielsweise Homeowner Hub (Mein Eigentum)) konnten wir unsere Strategie weiter vorantreiben und Synergien zwischen unseren bestehenden Produkten und den zusätzlichen Produkten der Sprengnetter-Gruppe schaffen. Durch die Erweiterung der Produktwelt ermöglichen wir unseren Kund:innen die verstärkte Nutzung unabhängiger Bewertungsdaten für Immobilienobjekte sowie die Anreicherung von Immobilien-



angeboten mit intelligenten Datendiensten und maßgeschneiderte Finanzierungslösungen. Zudem entwickeln wir unsere bestehenden Produkte mit einem speziellen Fokus auf ESG kontinuierlich weiter, indem wir unseren Kund:innen nachhaltigkeitsbezogene Kennzahlen sowie Informationen über die Themen Modernisierung und Energieeffizienz rund um ihre Immobilie zur Verfügung stellen. So decken wir mit einem nachhaltigen Produktangebot aktuelle und zukünftige Entwicklungen im Immobilienmarkt und ESG-Themen rund um die Immobilientransaktion ab. Damit schaffen wir mit unseren Produkten und der zugrundeliegenden Datenqualität fortlaufend eine bessere Markttransparenz für alle Marktteilnehmer:innen und ermöglichen es ihnen, noch leichter informierte, nachhaltige und sichere Entscheidungen rund um die Immobilie zu treffen.

Mit dieser Strategie und unserem vielfältigen Produktportfolio adressieren wir auf dem **Immobilientransaktionsmarkt den jeweiligen Marketing- und Provisionspool** für Makler:innen und unterstützen sie gleichzeitig dabei, ihr Geschäft auszubauen. Zusätzlich adressieren wir den **Immobilienfinanzierungsmarkt** und entsprechende **private Verbrauchermärkte**. Dieses signifikante Marktpotenzial wollen wir sowohl durch unser vorhandenes Produktportfolio, durch Produktinnovationen und -weiterentwicklungen als auch durch potenzielle Unternehmenszukäufe weiter erschließen, um unser profitables Wachstum fortzusetzen. Nachhaltigkeit und gesellschaftliche Verantwortung sind fester Bestandteil unserer Strategie. Wir integrieren sie in unser tägliches Handeln, in unsere Produktentwicklung sowie unsere Unternehmenskultur und steigern dadurch auch unseren Unternehmenswert. Mehr Informationen zum Thema Nachhaltigkeit stellen wir im Kapitel **Nichtfinanzielle Konzernklärung** zur Verfügung.

Organisation und Konzernstruktur

Leitung und Kontrolle

Die Steuerung der Scout24-Gruppe erfolgt durch die Scout24 SE mit Sitz in München, Deutschland.⁴ Unternehmensgegenstand der Scout24 SE sind der Erwerb, das Halten und Verwalten sowie die Veräußerung von Beteiligungen an Unternehmen im In- und Ausland, die auf dem Gebiet der Online- und Internetdienstleistungen tätig sind bzw. im Bereich der Immobilienwirtschaft Dienstleistungen erbringen. Zu diesen Dienstleistungen zählen insbesondere solche zur Vermittlung oder zur Verwaltung von Immobilien oder damit zusammenhängenden oder verwandten Geschäftszwecken. Mit Übernahme der Sprengnetter-Gruppe werden darunter auch Dienstleistungen im Bereich der Immobilienbewertung und Finanzierung sowie Immobiliengutachten im Rahmen dieser Geschäftstätigkeit ausgeübt. Die Scout24 SE erbringt als Holdinggesellschaft mit Konzernleitungsfunktion sämtliche hierzu gehörigen Tätigkeiten wie insbesondere die Geschäftsführung und die Erbringung von Dienst- und Beratungsleistungen gegenüber verbundenen Unternehmen sowie die Betätigung auf den oben genannten Unternehmensgebieten.

Die Verantwortung für die Strategie und die Steuerung des Konzerns obliegt dem Vorstand der Scout24 SE. Er setzte sich im Geschäftsjahr 2023 wie folgt zusammen:

Name	Funktion	Mitglied des Vorstands seit	Ende Bestellungszeitraum
Tobias Hartmann	Chief Executive Officer	19. November 2018	31. Dezember 2025
Dr. Dirk Schmelzer	Chief Financial Officer	18. Juni 2019	30. Juni 2026
Ralf Weitz	Chief Product & Technology Officer	6. Dezember 2018	31. Dezember 2025
Dr. Thomas Schroeter	Chief Product Officer	6. Dezember 2018	Mit Ablauf des 27. Januar 2023 nach einvernehmlicher Niederlegung (ursprüngliche Bestellung bis 31. Dezember 2025)

Die Arbeitsweise, die Zusammensetzung und die Mitglieder des Aufsichtsrats werden im Kapitel **Bericht des Aufsichtsrats** des Geschäftsberichts 2023 erläutert.

⁴ Die Geschäftsanschrift der Gesellschaft befindet sich seit Februar 2023 in Berlin, Deutschland.

Die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Anreiz- und Bonussysteme werden im Vergütungsbericht erläutert. Dieser wird ebenfalls am 28. März 2024 veröffentlicht und ist unter www.scout24.com/investor-relations/corporate-governance/verguetung einsehbar.

Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 SE legen Wert auf eine verantwortungsvolle und auf langfristigen Erfolg ausgelegte Unternehmensführung und orientieren sich an den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Dies wird in der Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §§ 289f, 315d HGB näher erläutert. Sie ist sowohl Teil des Geschäftsberichts als auch auf der Scout24-Website unter www.scout24.com/investor-relations/corporate-governance abrufbar.

Der Vorstand wird in seinen strategischen Steuerungsaufgaben durch vier weitere Manager:innen unterstützt.

Name	Funktion	Mitglied des ELT seit
Dr. Gesa Crockford	Geschäftsführerin Immobilien Scout GmbH	1. Januar 2023
Dr. Christian Ronge	General Counsel	1. Juli 2021
Jan Sprengnetter	Geschäftsführer Sprengnetter GmbH	1. Juli 2023
Dr. Claudia Viehweger	Chief People and Sustainability Officer	1. Juni 2021

Zusammen bildeten diese sieben Personen im Geschäftsjahr 2023 die Geschäftsleitung (Executive Leadership Team – ELT).

Im Geschäftsjahr 2023 traten folgende organisatorische Änderungen in Kraft: Dr. Thomas Schroeter, Vorstand der Scout24 SE und Geschäftsführer der Immobilien Scout GmbH, hat zum 27. Januar 2023 einvernehmlich sein Amt niedergelegt. Ralf Weitz verantwortet und führt als neuer Chief Product & Technology Officer seit dem 1. Januar 2023 die Produkt-, Marketing-, Tech- und Data-Organisationen unter einem Dach. Gleichzeitig trat Dr. Gesa Crockford als Geschäftsführerin der Immobilien Scout GmbH am 1. Januar 2023 dem Executive Leadership Team der Scout24 SE bei. Mit der Übernahme der Sprengnetter-Gruppe trat zudem Jan Sprengnetter in seiner Funktion als Manager des Bereichs der Immobilienbewertung und Geschäftsführer der Sprengnetter-Gruppe dem ELT zum 1. Juli 2023 bei.

Konzernstruktur

Im Berichtszeitraum fanden folgende Veränderungen in der organisatorischen Konzernstruktur statt:

Mit Wirkung zum 14. Februar 2023 hat die Immobilien Scout GmbH die verbleibenden Anteile an der Zenhomes GmbH erworben und hielt damit 100 % der Geschäftsanteile. Anschließend wurde die Zenhomes GmbH mit Wirkung zum 1. April 2023 auf die Immobilien Scout GmbH verschmolzen und ist somit erloschen.

Mit Wirkung zum 19. Mai 2023 hat die Immobilien Scout GmbH 1.155 neue Geschäftsanteile im Wege einer Kapitalerhöhung an der Upmin Group GmbH übernommen und damit ihre Beteiligungsquote auf insgesamt 28,2 % erhöht.

Die Consumer First Services GmbH hat mit Wirkung zum 1. Juli 2023 75 % der Geschäftsanteile an der Sprengnetter GmbH und damit an einem der führenden Anbieter von Immobiliendaten und -bewertungen in Deutschland erworben. Die Sprengnetter GmbH hält jeweils 100 % der Geschäftsanteile an der Sprengnetter Property Valuation Finance GmbH, an der Sprengnetter Real Estate Services GmbH und an der Sprengnetter Zertifizierung GmbH, die ihren Sitz jeweils in Bad Neuenahr-Ahrweiler haben. Außerdem hält die Sprengnetter GmbH 100 % der Geschäftsanteile an der Sprengnetter Austria GmbH mit Sitz in Feldkirchen in Kärnten, Österreich, und 75 % der Geschäftsanteile an der Reopla S.r.l mit Sitz in Turin, Italien.

Mit Wirkung zum 3. November 2023 hat die FLOWFACT GmbH die verbleibenden Geschäftsanteile an der Propstack GmbH erworben. Damit hält die FLOWFACT GmbH nun 100 % der Geschäftsanteile.

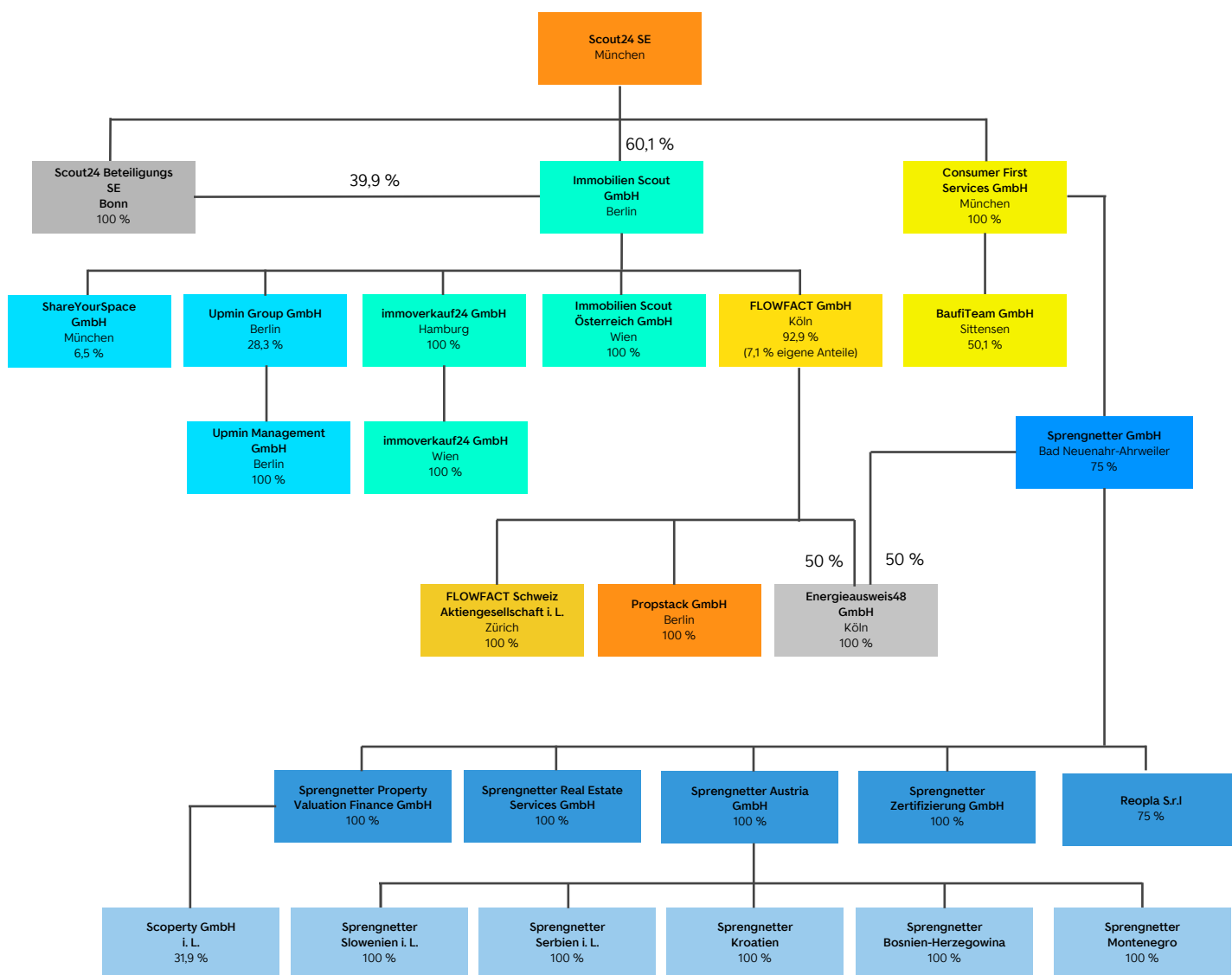
Mit Wirkung zum 7. Dezember 2023 hat die Immobilien Scout GmbH im Wege einer Kapitalerhöhung 6,5 % der Geschäftsanteile an der ShareYourSpace GmbH mit Sitz in München erworben. ShareYourSpace ist eine



Plattform, auf der temporär nicht genutzte Büroflächen Suchenden zur flexiblen Anmietung angeboten werden.

Am 22. Dezember 2023 hat die Sprengnetter GmbH den Kauf- und Abtretungsvertrag über alle Geschäftsanteile an der 21st Real Estate GmbH mit Sitz in Berlin beurkundet. Der formale und rechtliche Abschluss dieser Transaktion („Closing“) wurde zum 3. Januar 2024 vollzogen. Die 21st Real Estate GmbH ist als Softwareanbieter für Marktpreis- und Standortanalysen für Gewerbeimmobilien tätig.

Die nachfolgende Darstellung gibt (in vereinfachter Form) einen Überblick über die direkten und indirekten Beteiligungen der Scout24 SE zum 31. Dezember 2023:



Eine vollständige Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 SE findet sich im Konzernanhang als Teil des Kapitels **5.10. Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 SE nach § 313 Abs. 2 Nr. 1 bis 4 HGB**.

Steuerungssystem und Steuerungsgrößen

Für Zwecke der Unternehmenssteuerung hat Scout24 verschiedene finanzielle und nichtfinanzielle Steuerungsgrößen definiert, mit denen der Erfolg der Strategieumsetzung messbar wird.

Finanzielle Steuerungsgrößen

Umsatz und **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** stellen auf **Konzern- und Segmentebene** die wesentlichen finanziellen Steuerungsgrößen dar. Setzt man diese in Beziehung, ergibt sich als weiterer Profitabilitätsindikator die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit**.

Nichtfinanzielle Steuerungsgrößen

Die Scout24-Gruppe berichtet seit dem Geschäftsjahr 2022 in den drei Segmenten „Professional“, „Private“ und „Media & Other“. Die Aufteilung in diese drei Segmente reflektiert die Orientierung des Geschäftsmodells und der Strategie für den Aufbau eines digitalen Ökosystems für Immobilientransaktionen an den Bedürfnissen privater und gewerblicher Kund:innen. Zusätzlich ergeben sich für die Segmente Professional und Private und die darin enthaltenen Produkte folgende bedeutsame nichtfinanzielle Steuerungsgrößen:

- **Anzahl unserer Professional-Kund:innen**^{5,6}: Makler:innen, Hausverwaltungen, Immobilienentwickler, Fertighausanbieter, Finanzpartner im Wohn- und Gewerbeimmobilienmarkt, die Immobilienobjekte über uns vermarkten und Neugeschäft über uns akquirieren
- **Anzahl unserer Private-Kund:innen**: Immobiliensuchende und Immobilieneigentümer:innen, die unsere Plus-Produkte sowie die Vermietet.de-Plattform nutzen

Dazu analysieren wir die durchschnittlichen monatlichen Umsatzerlöse (Average Revenue per User – ARPU), die wir mit diesen Kund:innen erzielen:

- **Professional ARPU**⁷: Professional-Subscription-Umsatz aus Mitgliedschaften und Zusatzprodukten der Periode dividiert durch durchschnittliche Anzahl der Professional-Kund:innen, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate
- **Private ARPU**: Private-Subscription-Umsatz der Periode dividiert durch durchschnittliche Kund:innen-Anzahl, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate

Schließlich messen wir bestimmte Marktplatz-Aktivitäten auf ImmoScout24 und ziehen sie als wichtige nichtfinanzielle Steuerungsgrößen heran. Dazu gehören:

- **Anzahl der Listings** als Durchschnittswert der aktiven Listings zum Monatsend-Stichtag über den Betrachtungszeitraum
- **Anzahl der monatlichen Nutzer:innen** der ImmoScout24-Website und -App als Durchschnittswert über den Betrachtungszeitraum. Nutzer:innen von www.immobilienscout24.de im Web und in der App (inklusive Subdomains, ohne Satellitenseiten/-apps) werden auf Cookie- bzw. Installationsbasis pro Monat einmalig gezählt
- **Anzahl der monatlichen Sessions** der ImmoScout24-Webseite und -App als Durchschnittswert über den Betrachtungszeitraum. Sessions von www.immobilienscout24.de im Web und App (inklusive Subdomains, ohne Satellitenseiten/-apps)

Im Rahmen der nachhaltigen Unternehmensentwicklung haben wir weitere Nachhaltigkeitskennzahlen bestimmt, deren Entwicklung in unserem Kapitel **Nichtfinanzielle Konzernklärung** einsehbar ist.

⁵ Es handelt sich hier um Abonnement-Kund:innen exklusive der Kund:innen, die ein Einzellistingprodukt (PPA-Produkt, Pay-per-Ad) über ImmoScout24 beziehen.

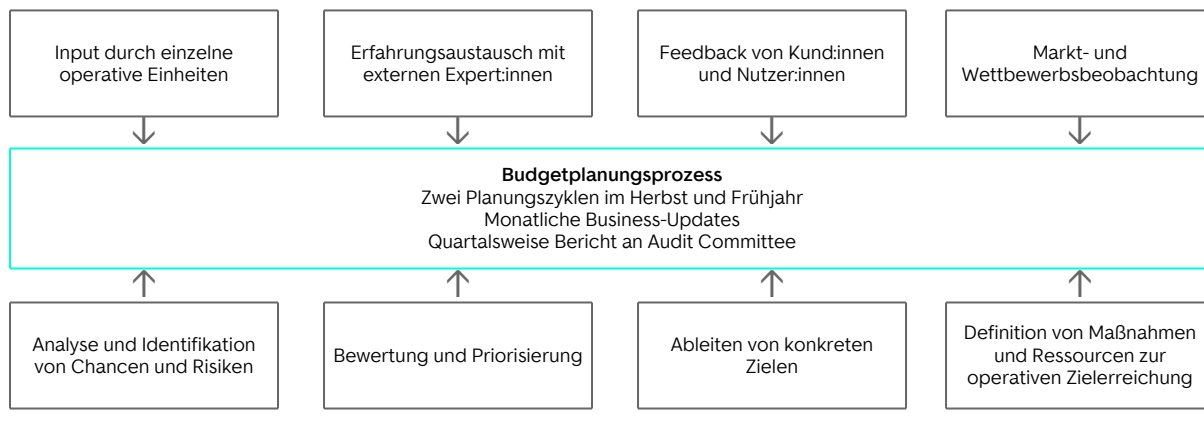
⁶ Die Anzahl der Professional-Kund:innen ist exklusive Sprengnetter-Kund:innen.

⁷ Der Professional-ARPU wird exklusive der Anzahl der Sprengnetter-Kund:innen berechnet. Im Professional-ARPU beachtet werden hingegen Umsätze aus Sprengnetter-Produkten wie zum Beispiel Immobilienbewertungen, Gutachten und Bewertungen für Banken, die im Segment Professional unter „Verkäufer-Leads“ und „Sonstiger Umsatz“ verbucht werden.

Steuerungssystem

Grundlage der Konzernsteuerung sind ein jährlicher Budgetprozess, ein systemgesteuerter Zieldefinitions- und -erreichungsprozess sowie regelmäßige Strategiemeetings auf Vorstands- und ELT-Ebene. So wird die Umsetzung der Konzernstrategie anhand von Einzelzielen gemessen sowie die finanziellen und nichtfinanziellen Steuerungsgrößen geplant und überwacht.

BUDGETPLANUNGSPROZESS



Jeweils im Herbst wird das Budget für das Folgejahr geplant, im Vorstand und im ELT in verschiedenen Planungsrounds abgestimmt und zum Jahresende hin dem Aufsichtsrat vorgestellt und bei entsprechender Abnahme von diesem formal genehmigt. Im Frühjahr wird der Jahresplan auf Basis der Ist-Zahlen des ersten Quartals in dem erforderlichen und angemessenen Umfang angepasst. Im Budgetplanungsprozess wird ein besonderer Fokus auf die oben genannten Steuerungsgrößen gelegt. Kosten werden auf Kostenstellenebene geplant. Daraus werden die entsprechenden Margengrößen abgeleitet. Die Zielgrößen werden auf Konzernebene jeweils für ein Jahr festgelegt, innerhalb der Organisation werden diese in Viermonatszyklen reevaluiert. Im Zieldefinitions- und -erreichungsprozess werden strategische Prioritäten (Einzelziele) definiert und deren Ausführung überwacht. Er stellt eine gemeinsame strategische Ausrichtung der Konzernfunktionen und Teams sicher. In monatlichen Business-Updates werden die einzelnen Steuerungsgrößen vorgestellt und der aktuelle Geschäftsverlauf (zum Beispiel durch Segment-, Kunden-, Vertical-, Produktverantwortliche) erläutert. Im Rahmen dieser Business-Updates werden Plan-Ist-Vergleiche vorgenommen und bei Abweichungen weitere Analysen oder geeignete Korrekturmaßnahmen eingeleitet. Wenn sinnvoll, werden einzelne Ziele und damit zusammenhängende Initiativen besprochen. Die aktuelle Ertragslage wie auch die Budgetplanung werden dem Aufsichtsrat quartalsweise in den jeweiligen Sitzungen zur Kontrolle und Überwachung vorgestellt.

Produktentwicklung

Innovationen und die Weiterentwicklung digitaler Produkte sind ein zentraler Bestandteil der Scout24-Strategie, ein digitales Ökosystem für alle Immobilientransaktionen aufzubauen. Scout24 treibt die Digitalisierung von Prozessen für Kauf, Verkauf und Vermietung (sowohl für Mieter:innen als auch für Vermieter:innen) sowie für die Verwaltung von Immobilien in Deutschland und Österreich voran und vernetzt dabei alle Marktteilnehmer:innen effizient miteinander.

Scout24 entwickelt Produkte durch eigene Innovationskraft und auf Basis des Feedbacks von Kund:innen sowie Nutzer:innen und schneidet sie auf deren Bedürfnisse zu. Scout24 treibt die Integration von Technologien wie künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen voran, um personalisierte Produkte zu entwickeln. Gleichzeitig wird das Scout24-Produktportfolio nach der Übernahme von Sprengnetter mit einem klaren Fokus auf ESG und Datentransparenz weiterentwickelt und schafft so noch mehr Angebote für Kund:innen und Nutzer:innen.

Diese Produkte werden zunächst in einer Testumgebung entwickelt, auch auf Basis des Feedbacks der Nutzer:innen. Nachdem die Produkte auf unserem digitalen Marktplatz zur Verfügung gestellt wurden, folgt die kontinuierliche Weiterentwicklung und Optimierung. Dieser iterative Prozess ermöglicht die schnelle Produktentwicklung und -verfügbarkeit bei geringem Risiko. Der Fokus bei Scout24 liegt auf der Produktentwicklung. Somit betreibt Scout24 keine Grundlagenforschung.

Die folgenden Produktinitiativen wurden in diesem Jahr gestartet:

- **Neu gestalteter Homeowner Hub (Mein Eigentum):** Mit dem Homeowner Hub bietet Scout24 ein Online-Immobilienmanagement für Eigentümer:innen, der ihnen Einblicke in und Kontrolle über ihr Immobilienportfolio gibt. Mein Eigentum bietet eine detaillierte Übersicht über die potenzielle Wertentwicklung, Schätzungen zu potenziellen Mieteinnahmen und eine Echtzeit-Nachfrage zur Anzahl potenzieller Kauf- oder Mietinteressent:innen auf dem Markt. Nach der Übernahme von Sprengnetter wurden nachhaltigkeitsrelevante KPIs und Produkte integriert, um Einblick in die Umweltauswirkungen und die Nachhaltigkeit von Immobilien zu geben und die Energieeffizienz weiter zu fördern.
- **Neugestaltung der Navigation der ImmoScout24-Website – besserer Fokus und Personalisierung:** Für ein zielgerichtetes, einfacheres und relevanteres Nutzererlebnis wurde die ImmoScout24-Navigationsoberfläche strategisch umgestaltet, um den spezifischen Bedürfnissen der wichtigsten Nutzer:innen und Kund:innen gerecht zu werden: Suchende, Eigentümer:innen und Makler:innen. Um den Netzwerkeffekt von ImmoScout24 zu verstärken, wurden die wichtigsten Produkte in der Navigationsstruktur stärker hervorgehoben. Personalisierte Dashboards für jede Nutzergruppe bieten ein individuelles, auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Nutzererlebnis.
- **Verbesserung der Paywall-Nutzererfahrung mit künstlicher Intelligenz (KI):** Durch den Einsatz von KI wurde ein intelligenteres Paywall-System entwickelt, welches das Engagement der Nutzer:innen erhöht, indem es die attraktivsten kostenpflichtigen Angebote identifiziert und priorisiert.
- **FinDrive:** FinDrive ist ein neues digitales All-in-one-Produkt, das speziell für die besonderen Bedürfnisse von Finanzierungsexpert:innen entwickelt wurde. FinDrive funktioniert wie ein Betriebssystem und lässt sich nahtlos an verschiedene Kreditvergabeplattformen anbinden. Es beinhaltet zudem Beleihungswert- und Marktbewertungssysteme von Sprengnetter, wodurch redundante Prozesse eliminiert und betriebliche Effizienzen gesteigert werden. Als vernetzte Plattform ist FinDrive als One-Stop-Shop konzipiert, der Finanzierungsexpert:innen alles bietet, was sie für die Verwaltung ihres Geschäfts benötigen, von der Belieferung mit Leads bis zur Einreichung von Kreditanträgen an Banken.

Der gesamte Forschungs- und Entwicklungsaufwand (F&E-Aufwand) der Scout24-Gruppe belief sich im Geschäftsjahr 2023 auf 39,6 Mio. Euro und war damit 25,4 % niedriger als im Vorjahr (2022: 53,0 Mio. Euro). Hierin sind sowohl eigene Personalkosten als auch Kosten für externe Entwicklungsdienstleister enthalten. Zusätzlich zur IT-Entwicklung sind auch Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten in der Produktentwicklung berücksichtigt. Insgesamt 22,8 Mio. Euro bzw. 57,5 % (2022: 28,7 Mio. Euro bzw. 54,1 %) der Entwicklungskosten wurden gemäß IAS 38 aktiviert. Setzt man die aktivierten Eigenleistungen ins Verhältnis zum Umsatz, ergibt sich für das Geschäftsjahr 2023 eine Kapitalisierungsquote von 4,5 % (2022: 6,4 %). Der relative und absolute Rückgang gegenüber dem Vorjahr lässt sich primär auf die geringere Inanspruchnahme externer und internen Mitarbeiter:innen zurückführen. Damit sollen die laufenden Kosten des schwierigen Marktumfelds optimiert werden. Des Weiteren wurden im Vergleich zum Jahr 2022 die Kosten der Marketingfunktion in Höhe von 4,9 Mio. Euro nicht mehr in den Forschungs- und Entwicklungsaufwand einbezogen.



Mitarbeitende

Detaillierte Informationen zu unseren Mitarbeiter:innen und deren Zusammensetzung sowie Informationen zur Frauenquote werden im Kapitel ► **Kennzahlen Mitarbeitende** in der nichtfinanziellen Konzernerklärung zur Verfügung gestellt.



Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Auswirkungen von Krisen auf Scout24

Die bereits im Konzernabschluss 2022 als deutlich abgemildert erläuterten Auswirkungen der **COVID-19-Pandemie** auf das Geschäft der Scout24-Gruppe sind im Jahr 2023 weiter zurückgegangen. Das Risiko einer neuen Virusvariante mit erheblichen wirtschaftlichen Auswirkungen wird als gering eingeschätzt, aber nicht gänzlich ausgeschlossen.

Die Folgen des anhaltenden **russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine** wirken sich negativ auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung aus. Die Energiepreise, die Inflation und die Zinsen haben sich auf einem hohen Niveau stabilisiert. Diese Entwicklungen haben weiterhin Einfluss auf das Marktumfeld, Verbraucher:innen und Kund:innen und damit in beschränktem Maße auf die Geschäftstätigkeit von Scout24.

Die nachhaltig gestiegenen Lebenshaltungskosten spiegeln sich in anhaltender Lohninflation wider und erhöhen damit die Kosten pro Mitarbeiter:in. Durch organisatorische Effizienzmaßnahmen konnte der Personalstand gesenkt werden. Damit wurden die negativen Auswirkungen auf die Personalkosten abgemildert, jedoch geht Scout24 im aktuellen Inflationsumfeld von weiterhin steigenden Personalkosten aus. Die weiterhin hohen Energiepreise und sonstige höhere Rohstoffbeschaffungskosten betreffen auch Scout24. Die Effekte halten sich jedoch aufgrund des digitalen Geschäftsmodells in Grenzen. Zudem ist Scout24 von hohen Zinsen negativ betroffen. Aufgrund des immer noch niedrigen Verschuldungsgrads von Scout24 wirken sich die hohen Zinsen weiterhin nur gering aus.

Der anhaltende **Nahostkonflikt** hatte bisher keine signifikanten Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit. Zukünftige negative Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung lassen sich jedoch nicht ausschließen.

Die derzeitigen Krisen, die den Immobilienmarkt und damit unsere Kund:innen betreffen, wirken sich insgesamt lediglich in begrenztem Umfang auf das Geschäft von Scout24 aus. Die Entwicklungen und Auswirkungen der oben genannten Ereignisse auf unser Geschäft werden stetig überwacht und beurteilt, um gegebenenfalls weitere risikomindernde Maßnahmen zu ergreifen.

Weitere Informationen sind im nachstehenden Abschnitt **Wirtschaftliche Rahmenbedingungen** und im **Risiko- und Chancenbericht** zu finden.

Klimabezogene Themen

In unserem Kapitel **Nichtfinanzielle Konzernerklärung** sind weitere Informationen zu klimabezogenen Themen sowie unsere Wesentlichkeitsanalyse einsehbar.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Im Geschäftsjahr 2023 hat Scout24 den weit überwiegenden Teil seiner Konzernumsatzerlöse (96,5 %) über den digitalen Marktplatz ImmoScout24 in Deutschland erwirtschaftet. Daher bezieht sich die folgende gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Betrachtung primär auf Deutschland. Anders als von der Bundesregierung in ihrem Jahreswirtschaftsbericht 2023⁸ erwartet, ist die deutsche Wirtschaft im Jahr 2023 geschrumpft. Nach ersten Berechnungen des Statistischen Bundesamts verringerte sich das Bruttoinlandsprodukt (BIP) gegenüber dem Vorjahr um 0,3 %.⁹

⁸ Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, Jahreswirtschaftsbericht, Stand Januar 2023.

⁹ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 019 vom 15.01.2024.



Das Jahr 2023 war wesentlich geprägt von den internationalen Anstrengungen gegen die Inflation und der daraus resultierenden restriktiven Geldpolitik der Notenbanken in Form mehrfacher Leitzinserhöhungen. Obwohl die Inflationsrate im Jahresverlauf deutlich zurückgegangen ist und sich im Jahresdurchschnitt von 6,9 %¹⁰ im Jahr 2022 auf 5,9 %¹¹ im Jahr 2023 verringert hat, erweist sich insbesondere die Kerninflation (ohne Nahrungsmittel und Energie) als hartnäckig¹². Die Energiepreise haben sich auf einem erhöhten Niveau stabilisiert, stellen aber weiterhin eine große Belastung für Unternehmen und Verbraucher:innen dar. Der eskalierende Nahostkonflikt hatte hier noch keine signifikanten Auswirkungen, könnte aber bei einer möglichen Ausweitung zu einem weiteren Preisschock führen. Größter Preistreiber waren im Jahr 2023 die Nahrungsmittel. Lohn- und Gehaltsanpassungen konnten dieser Entwicklung nur teilweise entgegenwirken. Entsprechend schwach entwickelte sich der inländische Konsum. Auch von der Auslandsnachfrage kamen vor dem Hintergrund einer nachlassenden Weltkonjunktur keine positiven Impulse.¹³

Scout24 ist von diesen Entwicklungen auf verschiedene Weise betroffen, die im vorherigen Kapitel **Auswirkungen von Krisen auf Scout24** genauer beschrieben werden.

Entwicklung des deutschen Immobilienmarkts¹⁴

Wie in den Kapiteln **Geschäftstätigkeit** und **Strategie** beschrieben, hat Scout24 mit dem digitalen Marktplatz ImmoScout24 das Ziel, ein digitales Ökosystem rund um die Immobilie aufzubauen und dabei die Digitalisierung der Prozesse rund um die Immobilientransaktionen voranzutreiben. Mit Integration der Sprengnetter-Produkte in das ImmoScout24-Ökosystem ermöglicht ImmoScout24 seinen Kund:innen die zusätzliche Nutzung unabhängiger Bewertungsdaten für Immobilienobjekte sowie die Anreicherung von Immobilienangeboten mit intelligenten Datendiensten. Zudem entwickeln wir bestehende Produkte mit einem speziellen Fokus auf ESG kontinuierlich weiter. Auf ImmoScout24 werden Makler:innen, Eigentümer:innen und Suchende vernetzt und so alle Marktteilnehmer:innen effizient zusammengebracht.

Das diversifizierte Produktportfolio von Scout24 ist auf die Bedürfnisse von Kund:innen und Nutzer:innen zugeschnitten, adressiert aktuelle Marktentwicklungen sowie Provisionspools und generiert dabei Einnahmen von Eigentümer:innen, Geschäftskund:innen, Finanzexpert:innen und Immobiliensuchenden. Zum adressierbaren Markt gehören neben Marketingbudgets der Kund:innen auch der gesamte Provisionspool für den Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien oder die An- und Vermietung von Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie der Provisionspool von Finanzierungsvermittler:innen. Ebenso gehören zum adressierbaren Markt Privatkund:innen, die bereit sind für Produkte zu zahlen, die ihnen die Suche nach ihrer Wunschimmobilie erleichtern.

Wesentlichen Einfluss auf die genannten Einnahmequellen hat die Entwicklung des deutschen Immobilienmarkts. Nach Einschätzung von GEWOS fanden im Jahr 2023 im Bereich Kauf und Verkauf von Immobilien insgesamt Transaktionen im Volumen von ca. 192 Mrd. Euro statt. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies einen deutlichen Einbruch des Transaktionsvolumens um 29 % oder rund 80 Mrd. Euro.¹⁵ Davon entfielen 138,7 Mrd. Euro (2022: 195,4 Mrd. Euro) bzw. 401.100 Transaktionen (2022: 530.300) auf Wohnimmobilien und 38,7 Mrd. Euro (2022: 53,7 Mrd. Euro) bzw. 34.200 Transaktionen (2022: 44.800) auf Gewerbeimmobilien (jeweils ohne Bauland). Der hiermit zusammenhängende Immobilienfinanzierungs-Markt machte ca. 163 Mrd. Euro aus¹⁶ und war mit etwa 39 % überproportional rückläufig. Zu dieser Entwicklung haben insbesondere die im Jahr 2022 deutlich gestiegenen Bauzinsen¹⁷, die sich im Jahr 2023 auf diesem erhöhten Niveau verfestigt haben, beigetragen. Erst in den Monaten November und Dezember kam es hier zu einer beginnenden Entspannung von über 4 % in Richtung 3,5 %, die für das Marktgeschehen im Jahr 2023 jedoch keine Impulse mehr bringen konnte. Dieser schwächere Transaktionsmarkt hatte auch Einfluss auf das Geschäft von Scout24, beispielsweise bei der Vermittlung von Verkäufer- und Finanzierungs-Leads. Der in Deutschland sehr wichtige Mietmarkt lässt sich wie folgt beziffern: Von den ca. 43,4 Mio.

¹⁰ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 020 vom 16.01.2024.

¹¹ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 020 vom 16.01.2024.

¹² Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 020 vom 16.01.2024.

¹³ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 019 vom 15.01.2024.

¹⁴ Die Werte aus dem letztjährigen Geschäftsbericht für das Jahr 2022 entsprachen Prognosen, die nun an den Ist-Stand angeglichen wurden. Daher ist kein Vergleich möglich.

¹⁵ GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH – IMA info 2023 vom 26.10.2023 | Immobilienmarkt Deutschland; Gesamtzahl beinhaltet: Wohnimmobilien inklusive Wohnbauland, Gewerbeimmobilien inklusive Gewerbe- und Industrieland; Zahl für Wohnimmobilien beinhaltet: Ein- und Zweifamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser, Eigentumswohnungen; Zahl für Gewerbeimmobilien beinhaltet die bebauten Objekte.

¹⁶ Deutsche Bundesbank, Neugeschäftsvolumina Banken / Wohnungsbaukredite an private Haushalte, Stand: 05.01.2024 (12-Monats-Zeitraum 12/2022 bis 11/2023).

¹⁷ interhyp, Bauzinsen, <https://www.interhyp.de/ratgeber/was-muss-ich-wissen/zinsen/zins-charts/>

Wohneinheiten in Deutschland¹⁸ sind bei einer vergleichsweise geringen Wohneigentumsquote von rund 42 %¹⁹ gut 25 Mio. Wohneinheiten vermietet. Davon befinden sich zwei Drittel²⁰, das heißt etwa 17 Mio. Wohneinheiten, in den Händen von privaten Vermieter:innen. Scout24 geht davon aus, dass in Deutschland etwa 3,2 Mio.²¹ Miettransaktionen im Jahr stattfinden.

Wohnimmobilienmarkt

Der deutsche Wohnimmobilienmarkt ist von einer hohen Nachfrage nach Wohnraum bei einem gleichzeitig zu geringen Angebot gekennzeichnet. Der hohe Zustrom von Flüchtenden aus Krisengebieten und anderen Migrant:innen hat die Lage zusätzlich verschärft. Das Wohnungsbauziel der Bundesregierung von 400.000 neuen Wohnungen pro Jahr wird auch im Jahr 2023 erneut deutlich verfehlt. Expert:innen rechnen sogar mit einem weiteren Rückgang von 295.300²² fertiggestellten Wohnungen im Jahr 2022 auf lediglich bis zu 223.000²³ Wohnungen im Jahr 2023. Gleichzeitig ist die Baubranche von einer bisher nicht gekannten Stornierungswelle betroffen.²⁴ Dies ist eine Folge gestiegener Baukosten, insbesondere aber der deutlich höheren Bauzinsen. Vor diesem Hintergrund fand Ende September eigens ein Wohnungsbaugipfel im Bundeskanzleramt statt, bei dem 14 Maßnahmen zur Förderung des Wohnungsbaus vereinbart wurden, deren Wirksamkeit sich aber erst noch erweisen muss.²⁵

Der anhaltende Wohnungsmangel macht sich insbesondere am Mietmarkt bemerkbar, wo der bestehende Nachfrageüberhang dadurch verschärft wird, dass viele potenziell Kaufwillige durch die schwierigeren Finanzierungsbedingungen nun im Mietmarkt verbleiben. Dies unterstreicht auch das ImmoScout24 WohnBarometer mit weiterhin steigenden Angebotsmieten in allen Kategorien. Anders auf dem Kaufmarkt: Hier lässt die geringere Nachfrage die Preise sinken.²⁶ Betroffen sind davon insbesondere Mehrfamilienhäuser, die inzwischen wieder das Niveau von vor fünf Jahren erreicht haben. Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen zeigen sich dagegen deutlich preisstabiler. Die Situation der Projektentwickler gestaltet sich vergleichsweise schlecht.²⁷ Lage und Zukunftserwartungen werden deutlich negativ beurteilt. Ursache sind anhaltende Absatzprobleme infolge der schwierigen Gemengelage aus hohen Baukosten und hohen Zinsen.

Gewerbeimmobilienmarkt

Das Klima im Gewerbeimmobilienmarkt hat sich nach dem deutlichen Einbruch im Vorjahr nun auf dem niedrigen Niveau stabilisiert.²⁸ Eine Besserung ist vorerst nicht in Sicht. Wird die aktuelle Lage noch verhalten positiv beurteilt, liegen die Zukunftserwartungen jedoch weiterhin im negativen Bereich. Im Immobilienbereich für den Handel wird die Lage zum Ende des Jahres 2023 positiv beurteilt. Die Zukunftserwartungen werden jedoch als ausgeglichen beurteilt, da der Bereich weiter unter der hohen Inflation und einem anhaltend schwachen Konsumklima leidet.²⁹ Es besteht die Befürchtung, dass die Inflation die Kaufkraft und den Konsum der Bürger:innen weiter schrumpfen lässt. Die Entwicklung in den einzelnen Teilsegmenten ist jedoch je nach Standort, Größe und Nutzungsart heterogen. Im Bürosegment herrscht Unsicherheit über die Auswirkungen der Konjunkturerwartungen und der neuen Formen des Arbeitens. Zwar wird auch hier die aktuelle Lage noch leicht positiv eingeschätzt, die Zukunftserwartungen liegen jedoch klar im negativen Bereich. Entsprechend groß ist die Zurückhaltung bei Zu- und Verkäufen, die sich auch in dem geringen Transaktionsvolumen widerspiegelt.

Ein anhaltend hohes Zinsniveau sowie strenge Finanzierungsanforderungen von Banken sorgen weiterhin für eine abgeschwächte Nachfrage nach Kaufobjekten. Somit ist es für Verkäufer:innen und Makler:innen schwierig, geeignete Kaufinteressent:innen zu finden und ihre eigenen Preisvorstellungen durchzusetzen. Dies führt letztendlich zu längeren Standzeiten von Inseraten auf ImmoScout24 und einem erhöhten Bedarf nach Vermarktungsleistungen und Sichtbarkeit bei Makler:innen. In diesem Marktgefüge gewinnen die

¹⁸ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 297 vom 28.07.2023.

¹⁹ Statistisches Bundesamt, Eigentumsquote, Stand: 24.08.2023.

²⁰ Haus und Grund Deutschland, Broschüre „Private Vermieter in Deutschland“, Stand: 17.10.2022.

²¹ Gemäß Deutsche-Post-Adress-Umzugsstudie 2021 (Seite 3) ziehen über 8 Mio. Menschen jedes Jahr um; geht man davon aus, dass ein Umzug mit durchschnittlich 2,5 Personen durchgeführt wird, ergibt sich eine Zahl von etwa 3,2 Mio. Miettransaktionen pro Jahr.

²² Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 199 vom 23.05.2023.

²³ Hans-Böckler-Stiftung, „Drastischer Einbruch beim Wohnungsbau: 2024 könnte Zahl der fertiggestellten Wohnungen unter 200.000 sinken“, 18.07.2023.

²⁴ ifo Institut, Auftragsstornierungen im Wohnungsbau erreichen neuen Höchststand, 06.11.2023.

²⁵ tagesschau.de, Gipfel in Berlin - „Müssen Wohnungsbau massiv ausweiten“, 25.09.2023.

²⁶ German Real Estate Index (GREIX), https://www.greix.de/chart?p=quarterly&d=ind&inf=false&tab=line&y=2014_2023&pr=ETW_MFH_EFH&co=false&ss=false&md=sqm&c=GREIX&nb=

²⁷ ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e. V., Immobilienwirtschaft rutscht in die Rezession, 15.12.2023.

²⁸ ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e. V., Immobilienwirtschaft rutscht in die Rezession, 15.12.2023.

²⁹ GfK, Pressemitteilung „Erholung des Konsumklimas lässt weiter auf sich warten“, 24.10.2023.

ImmoScout24-Zusatzprodukte für mehr Sichtbarkeit und eine effizientere Vermarktung an Attraktivität, was sich im Segment Professional im ersten Halbjahr in gestiegenen Pay-per-Ad-Umsätzen zeigte. Gleichzeitig wanderten die Umsätze im Zusammenhang mit gestiegenen Kundenzahlen und Kundenmigrationen im zweiten Halbjahr von unseren Pay-per-Ad-Produkten hin zu Makler-Mitgliedschaften. Die veränderte Produktnachfrage spiegelt sich auch im Geschäft mit den Projektentwicklern wider, die ebenfalls von den aktuellen Marktveränderungen betroffen sind und ein erhöhtes Bedürfnis nach Vermarktungslösungen haben. Ebenso steigt der Bedarf an vorqualifizierten Finanzierungsmandaten sowie Beratungskompetenzen im Bereich der Immobilienfinanzierung, während die Nachfrage nach zusätzlichen Verkäufer-Leads in diesem Marktumfeld weiter schwach blieb. Die Verschiebung von einem Verkäufer- zu einem Käufermarkt führt auch zu einer weiter steigenden Nachfrage nach Mietobjekten und somit zu einem noch stärkeren Wettbewerb unter Mietinteressent:innen. Die von ImmoScout24 angebotenen Plus-Produkte für Mietsuchende gewinnen dadurch weiter an Bedeutung.

Wettbewerbssituation

Wie im Kapitel **► Geschäftstätigkeit** erläutert, nimmt Scout24 mit dem digitalen Marktplatz ImmoScout24, gemessen an der Anzahl der Listings, Kund:innen und der Markenbekanntheit, eine starke Marktposition in Deutschland ein. Gleichzeitig steht Scout24 mit verschiedenen Unternehmen im Wettbewerb.

Der Vorstand ist zuversichtlich, dass ImmoScout24 seine starke Marktposition in dem beschriebenen Wettbewerbsumfeld halten und weiterentwickeln kann. Scout24 verfolgt eine klare Strategie zum Aufbau eines digitalen Ökosystems rund um die Immobilientransaktion. Dabei vernetzt Scout24 alle Marktteilnehmer:innen auf der digitalen Plattform ImmoScout24. Durch fortlaufende Investitionen in die Marke, die Produkte und gezielte Zukäufe, wie zuletzt der Sprengnetter-Gruppe, baut Scout24 das Produktangebot der ImmoScout24-Plattform weiter aus und treibt die Digitalisierung des Immobilienmarkts und das Thema Nachhaltigkeit rund um die Immobilientransaktion weiter voran. Durch die Erweiterung des ImmoScout24-Produktportfolios mit den zusätzlichen Sprengnetter-Produkten schafft Scout24 neue Synergien zwischen bestehenden und neuen Produkten, insbesondere in der neuen Homeowner Hub (Mein Eigentum). Hier wird für Kund:innen insbesondere im Bereich der digitalen Immobilienbewertung und -finanzierung sowie von ESG ein zusätzlicher Mehrwert erwartet, indem nachhaltigkeitsbezogene Kennzahlen und nachhaltige Produkte sowie aktuelle Erkenntnisse über die Umweltauswirkungen und die Nachhaltigkeit von Immobilien sowie die Energieeffizienz zur Verfügung gestellt werden. Damit baut das Unternehmen sein Angebot und seine Kompetenzen im Bereich ESG strategisch weiter aus.

Scout24 verfügt somit über ein vielfältiges Produktportfolio, das verschiedene Marktentwicklungen und zukünftige Themen adressiert und das fortlaufend optimiert wird. Die Produkte werden auf die Bedürfnisse der Kund:innen und Nutzer:innen zugeschnitten.

Immobilienmakler:innen

Die nächstgrößten deutschen Wettbewerber bei der Ansprache der Makler-Kundengruppe sind die Immowelt Group und Kleinanzeigen. Die **Immowelt Group** gehört zum Axel-Springer-Konzern, der unter anderem durch den Finanzinvestor KKR gehalten wird. Immowelt ist ebenfalls ein vertikal organisierter Marktplatz mit Fokus auf Immobilienanzeigen. **Kleinanzeigen** gehört seit der im Juni 2021 erfolgten Übernahme zur Adevinta ASA mit Sitz in Oslo (Norwegen). Adevinta betreibt mehrheitlich horizontal operierende digitale Plattformen für Online-Kleinanzeigen und versucht, mit seiner Finanzkraft und breiten Marketingkampagnen die Entwicklung von Kleinanzeigen in Deutschland zu beschleunigen. Kleinanzeigen agiert als horizontal organisierter Marktplatz. Neben Immobilien werden diverse andere Produkte und Dienstleistungen digital vermarktet. Das mit Scout24 konkurrierende Immobilienangebot wurde insbesondere im Mietbereich bisher vorwiegend von Privatkund:innen genutzt. Mit einer zielgerichteten Werbekampagne und speziellen Angebotspaketen für gewerbliche Immobilienkund:innen hat sich Kleinanzeigen im Jahr 2022 und 2023 auch verstärkt auf Immobilienmakler:innen fokussiert. **Willhaben.at**, ebenfalls Teil der Adevinta ASA, ist ein wesentlicher Wettbewerber im Geschäft mit Immobilienmakler:innen in Österreich.

Auch der **Immobilienverband Deutschland (IVD)**, Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e. V. („IVD“), steht teilweise mit Scout24 im Wettbewerb. Dazu nahm der Verband 2015 ein eigenes Immobilienportal (ivd24) in Betrieb, in das nur qualifizierte und verbandsgeprüfte IVD-Mitglieder

Inserate einstellen dürfen. Die Plattform ist werbefrei und auf die Darstellung der Immobilien fokussiert. Dabei bietet sie konkurrierende Dienstleistungen wie eine Vergleichsfunktion, Expertensuche oder Immobilienbewertung an.

Im Jahr 2022 hat eine Initiative aus mehreren Unternehmen der Immobilienbranche (darunter Dahler & Company, Engel & Völkers, Postbank Immobilien, Sparkassen Immobilien, Von-Poll-Immobilien, Wüstenrot Immobilien sowie Regionalverbände des Immobilienverbands Deutschland) das Immobilienportal **immobilie1** gestartet. Da auf dem Portal private und gewerbliche Objekte zur Miete, zum Kauf und Verkauf angeboten und ausschließlich durch professionelle Anbieter:innen inseriert werden dürfen, steht das Portal teilweise mit ImmoScout24 im Wettbewerb. Nutzer:innen steht das Angebot von immobilie1 werbe- und kostenfrei zur Verfügung, was ebenfalls zu einer teilweisen Konkurrenz mit ImmoScout24 führt.

Ebenso bietet die **Hypoport-Gruppe** mit ihren Marktplätzen wie Dr. Klein Wowi Finanz AG, Hypoport B.V., FIO SYSTEMS AG oder Value AG verschiedene konkurrierende Dienstleistungen rund um die Digitalisierung von Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung von Immobilien an.

Durch die Akquisition von Sprengnetter wurden auch Finanzinstitute im Bereich der digitalen Immobilienbewertung zu einer Kundengruppe. Sprengnetter bietet eine Bewertungssoftware für Banken und Finanzierungsmakler:innen an. Dieses Marktsegment lässt sich in drei wesentliche Wettbewerber unterteilen. Ein wesentlicher Konkurrent hier ist die Firma **On-Geo GmbH**, die ähnliche Produkte anbietet und eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Tinsa Group ist. Zusätzlich bietet Sprengnetter Gutachten- und Besichtigungsdienste an. In diesem Bereich ist das Wettbewerbsumfeld vielfältiger, wobei entscheidende Konkurrenten die **Instant Service AG**, die **Value AG** sowie **Persch Consult** sind. Weitere Marktteilnehmer wie das Schweizer Bewertungsunternehmen **PriceHubble** und kleinere PropTech-Unternehmen existieren ebenfalls.

Mit den Tochtergesellschaften FLOWFACT und Propstack bieten wir Makler:innen eine cloudbasierte Software an, mit denen sie ihre Geschäftsprozesse effizienter gestalten können. Ein wesentlicher Wettbewerber ist hier die Firma **onOffice GmbH**, die ebenfalls eine CRM-Software-Lösung für Immobilienmakler:innen anbietet.

Immobilieeigentümer:innen

Bei der direkten Ansprache verkaufswilliger Immobilieeigentümer:innen zählen sogenannte **hybride Makler** zum Wettbewerbsumfeld. Gleichzeitig sind diese aber auch Kund:innen von Scout24, wenn sie Verkäufer-Leads von uns erwerben oder ImmoScout24 zur Vermarktung nutzen. Hybride Makler kombinieren eigene Softwarelösungen mit der Kompetenz klassischer Makler:innen. Ähnliches gilt für die bereits erwähnten klassischen Maklerunternehmen, die aufgrund ihrer Größe und überregionalen Bekanntheit direkt um Eigentümer:innen werben können. Es kann zunehmend beobachtet werden, dass große Maklerunternehmen großes Interesse daran haben, Immobilieeigentümer:innen frühzeitig auf digitalem Wege anzusprechen und zu akquirieren.

Mit Vermietet.de bietet Scout24 digitale Dienstleistungen für Eigentümer:innen zur professionellen Verwaltung der vermieteten Immobilien an. Mit der neuen Homeowner Hub (Mein Eigentum) bietet Scout24 Eigentümer:innen zudem die Möglichkeit, ein digitales Portfolio ihrer Immobilien anzulegen. Dort kann man die Wertentwicklung, die aktuelle Nachfrage nach Kauf oder Miete und nachhaltigkeitsbezogene Kennzahlen verfolgen. Hier ist auch die **Eigenverwaltung** von Immobilien ein Wettbewerbsumfeld, bei der Eigentümer:innen mithilfe selbsterstellter Übersichten (wie beispielsweise Excel-Dateien) ihre Objekte verwalten, sowie die Konkurrenz mit **gewerblichen und anderen Anbietern digitaler Hausverwaltungen**.

ImmobilienSuchende

Neben den oben genannten Marktplatzangeboten der Immowelt Group, der Hypoport-Gruppe, von Kleinanzeigen und Willhaben.at sind auch die Immobilienangebote auf **sozialen Netzwerken** wie Facebook und Instagram wettbewerbsrelevant.

Zudem versuchen auch zahlreiche **PropTech- und FinTech-Start-ups**, die Produkte und Dienstleistungen entlang der Immobilientransaktion anbieten, im Markt Fuß zu fassen. Diese konkurrieren dabei sowohl mit



Scout24 als auch mit Immobilienmakler:innen und anderen beteiligten Dienstleister:innen. In Deutschland ist es bisher jedoch noch keinem dieser Start-ups gelungen, signifikante Marktanteile zu erschließen.

Geschäftsverlauf Konzern

Die Scout24-Gruppe hat ihr Wachstum trotz eines schwierigen Marktumfelds auch im Geschäftsjahr 2023 fortgesetzt. Dies führte zu einem Anstieg der **Konzernumsatzerlöse** um 13,8 % auf 509,1 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2023 (2022: 447,5 Mio. Euro) und knüpft damit an das starke Wachstum im Vorjahr an. Das organische Umsatzwachstum betrug 10,7 %.

Das Wachstum wurde insbesondere durch eine konstant hohe Nachfrage nach den ImmoScout24-Kernprodukten getrieben: Makler-Mitgliedschaften, eine wachsende Anzahl an Abonnements bei Plus-Produkten und ein anhaltend starkes Wachstum bei Pay-per-Ad-Listings im Segment Private. Diese erhöhte Nachfrage ist besonders durch die inflations- und zinsbedingten strukturellen Verschiebungen im Markt und dem damit zusammenhängenden Wechsel von einem Verkäufer- zu einem Käufermarkt getrieben, während der Mietmarkt ebenfalls weiter angespannt bleibt. Makler:innen haben einen erhöhten Bedarf an Sichtbarkeit und Marketingdienstleistungen, weshalb besonders der Umsatz mit Mitgliedschaften im Zusammenhang mit wachsenden Kundenzahlen zu den Konzernumsatzerlösen beigetragen hat. Private Kund:innen nutzten im weiter angespannten Mietmarkt verstärkt unsere Plus-Produkte, insbesondere MieterPlus, was zu einem starken Anstieg der Abo-Kund:innen und somit Subscription-Umsätze führte. Ein starkes Pay-per-Ad-Geschäft im Segment Private trug ebenfalls zu den Konzernumsatzerlösen bei. Die starke Nachfrage nach den Kernprodukten konnte die niedrigeren Umsätze von Verkäufer- und Baufinanzierungs-Leads ausgleichen, da diese aufgrund des sich nur langsam erholenden Transaktionsmarkts eine geringere Nachfrage erfuhren.

Die starken Ergebnisse des Geschäftsjahres 2023 unterstreichen somit die hohe Relevanz der ImmoScout24-Plattform für alle Marktteilnehmer:innen und unser robustes Geschäftsmodell. Wir verfolgen konsequent unsere Strategie zum Aufbau eines umfassenden digitalen Ökosystems zur Digitalisierung aller Prozesse rund um die Immobilientransaktion und vernetzen alle Marktteilnehmer:innen effizient miteinander. Dabei adressieren wir mit unserem diversifizierten Produktportfolio, bei dem wir einen immer stärkeren Fokus auf ESG-Produkte legen, verschiedene Marktentwicklungen. Mit Investitionen und strategischen Zukäufen, wie zuletzt der Sprengnetter-Gruppe, stärken wir unser Produktportfolio und damit die Wettbewerbsvorteile unserer Plattform. Durch dieses strategische Vorgehen generierten wir sowohl auf Gruppen- als auch auf Segmentebene im Geschäftsjahr 2023 eine nachhaltige Umsatzdynamik und konnten durch den anhaltenden Fokus auf ein effizientes Kostenmanagement, soweit im Rahmen der Inflation möglich, die Profitabilität erhöhen.

Auf Basis dieser positiven Entwicklung und der positiven Effekte aus dem Kauf der Sprengnetter-Gruppe erhöhte der Vorstand die ursprüngliche Jahresprognose aus dem März 2023 mit einem erwarteten Umsatzwachstum von 12 % und einem Wachstum des Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 13 % im August 2023 auf ein Umsatzwachstum von ca. 15 % (ca. 3 Prozentpunkte Beitrag von Sprengnetter) und ein EBITDA-Wachstum aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 18–19 % (ca. 1 Prozentpunkt Beitrag von Sprengnetter). Im November 2023 erhöhte der Vorstand auf der Grundlage eines weiterhin vorteilhaften Produktmixes und eines guten Kostenmanagements seine Prognose für das EBITDA-Wachstum aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit weiter auf eine Bandbreite von 19–21 % (ca. 1 Prozentpunkt Beitrag von Sprengnetter). Zudem passte er aufgrund einer marktbedingt langsameren Erholung des Transaktionsgeschäfts und der Priorisierung von Profitabilität über Umsatzwachstum die Prognose für das Umsatzwachstum auf ca. 14 % (ca. 3 Prozentpunkte Beitrag von Sprengnetter) an. Unsere Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2023 zeigen, dass wir diese Ziele erfüllt haben.

Die Umsätze des Segments **Professional** stiegen im Geschäftsjahr 2023 um 12,3 % auf 327,1 Mio. Euro (2022: 291,2 Mio. Euro). Das Wachstum wurde insbesondere durch starke Umsätze aus Mitgliedschaften im Zusammenhang mit steigenden Kundenzahlen, Preisanpassungen und laufenden Upgrades auf höherwertige Mitgliedschaften getrieben. Das organische Wachstum im Segment Professional betrug 7,7 %. Das Segment **Private** verzeichnete aufgrund der konstant gestiegenen Nachfrage nach Plus-Produkten, insbesondere nach MieterPlus, auf Basis der angespannten Situation auf dem Mietmarkt und hoher Pay-per-



Ad-Umsätze im Geschäftsjahr 2023 einen Umsatzanstieg von 18,8 % auf 144,4 Mio. Euro (2022: 121,5 Mio. Euro). Die Umsätze des Segments **Media & Other** stiegen um 7,9 % auf 37,6 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2023 (2022: 34,8 Mio. Euro), getrieben durch ein starkes Wachstum im ImmoScout24-Österreich-Geschäft, ein verbessertes Werbegeschäft mit Dritten und das CRM-Portfolio. Detaillierte Informationen zur Geschäftsentwicklung der Segmente sind im Kapitel **► Geschäftsentwicklung Segmente** verfügbar.

Das **Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** wuchs aufgrund des zweistelligen Umsatzwachstums und eines vorteilhaften Produktmixes in Verbindung mit einem strikten Kostenmanagement, soweit im Rahmen der anhaltenden Inflation möglich, gegenüber dem Vorjahr um 21,0 % auf 303,9 Mio. Euro (2022: 251,1 Mio. Euro) und erfüllt damit die im November 2023 kommunizierte Prognose von 19–21 % am oberen Ende. Die dazugehörige **Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** stieg dementsprechend stark um 3,6 Prozentpunkte auf 59,7 % gegenüber dem Vorjahreswert (2022: 56,1 %). Auf organischer Basis, ohne die Sprengnetter-Gruppe, betrug das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** 301,1 Mio. Euro und entspricht einer **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** von 60,7 %.

Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr

Erwerb der restlichen Anteile an der Zenhomes GmbH

Mit Wirkung zum 14. Februar 2023 hat die Immobilien Scout GmbH die verbleibenden Anteile an der Zenhomes GmbH erworben. Damit hielt die Immobilien Scout GmbH 100 % der Geschäftsanteile an der Zenhomes GmbH, die sie anschließend mit Wirkung zum 1. April 2023 auf die Immobilien Scout GmbH verschmolzen hat. Weitere Informationen zum Erwerb der restlichen Anteile der Zenhomes GmbH finden sich im Kapitel **► 2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode**.

Übernahme und Konsolidierung der Sprengnetter-Gruppe

Die Consumer First Services GmbH hat mit Wirkung zum 1. Juli 2023 75 % der Geschäftsanteile an der Sprengnetter GmbH erworben. Sprengnetter ist einer der führenden Anbieter von Immobiliendaten und Immobilienbewertungen in Deutschland. Mit der Integration der Sprengnetter-Produkte in das ImmoScout24-Ökosystem ermöglicht Scout24 allen Marktteilnehmer:innen die verstärkte Nutzung unabhängiger Bewertungsdaten für Immobilienobjekte und erhöht damit die Transparenz bei der Entscheidungsfindung.

Mit dem Erwerb der Mehrheitsbeteiligung zum 1. Juli 2023 wurde das Geschäft der Sprengnetter-Gruppe im Segment Professional konsolidiert. Dabei werden seit diesem Stichtag die Umsätze der Sprengnetter Property Valuation Finance GmbH mit Produkten wie Gutachten und Bewertungen für Banken in der Umsatzlinie „Sonstiger Umsatz“ im Segment Professional erfasst. Umsätze der Sprengnetter-Gruppe (exklusive Sprengnetter Property Valuation Finance GmbH) mit Produkten rund um die Immobilienbewertung werden in der Umsatzlinie „Verkäufer-Leads“ im Segment Professional erfasst. Weitere Informationen zum Erwerb der Sprengnetter-Gruppe finden sich im Kapitel **► 2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode**.

Erwerb der restlichen Anteile an der Propstack GmbH

Mit Wirkung zum 3. November 2023 hat die FLOWFACT GmbH die verbleibenden Geschäftsanteile an der Propstack GmbH erworben. Damit hält die FLOWFACT GmbH nun 100 % der Geschäftsanteile. Weitere Informationen zum Erwerb der restlichen Anteile der Propstack GmbH finden sich im Kapitel **► 2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode**.

Aktienrückkäufe

Der Vorstand der Scout24 SE hat mit Zustimmung des Aufsichtsrats im März 2023 die Durchführung eines neuen Aktienrückkaufprogramms mit einem Volumen von bis zu 100 Mio. Euro in einer oder mehreren selbstständigen Tranchen über die Börse beschlossen.



Darüber hinaus wurden am 16. März 2023 insgesamt 5.200.000 eigene Aktien eingezogen, die aus den vorherigen Rückkaufprogrammen stammten, sodass sich die neue Anzahl der ausstehenden Aktien auf 75.000.000 belief.

Am 31. März 2023 wurde mit dem Rückkauf eigener Aktien im Wert von bis zu 60 Mio. Euro (einschließlich Erwerbsnebenkosten) in einer ersten Tranche über die Börse begonnen. Das Aktienrückkaufprogramm für diese Tranche endete am 26. Januar 2024. Im Geschäftsjahr 2023 wurden mit der ersten Tranche insgesamt 838.361 Aktien zurückgekauft, was einem Gegenwert von 49,5 Mio. Euro entspricht.

Zur Fortsetzung des im März 2023 beschlossenen Aktienrückkaufprogramms hat die Scout24 SE am 26. Januar 2024 bekanntgegeben, einen weiteren Aktienrückkauf in einer zweiten Tranche mit einem Volumen von bis zu 50 Mio. Euro (exklusive Erwerbsnebenkosten) über die Börse oder ein multilaterales Handelssystem durchzuführen. Das Aktienrückkaufprogramm startete am 29. Januar 2024 und wird längstens bis zum 4. Oktober 2024 durchgeführt. Weitere Informationen zu diesem Aktienrückkaufprogramm finden sich unter www.scout24.com/investor-relations/aktie/aktienrueckkaufprogramm.

Zudem wurden 880.943 Aktien als Teil des Kaufpreises für 75 % der Sprengnetter-Gruppe von Scout24 an die Sprengnetter Finanzmanagement GmbH übertragen. Die Beherrschung über die Sprengnetter-Gruppe entstand mit Übernahme der Anteile zum 1. Juli 2023, sodass die Vollkonsolidierung im zweiten Halbjahr 2023 stattfand. Weitere Informationen zum Erwerb der Sprengnetter-Gruppe finden sich im Kapitel **2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode**.

Mit Stand vom 31. Dezember 2023 betrug das Grundkapital 75.000.000 Euro, eingeteilt in ebenso viele Stückaktien (31. Dezember 2022: 80.200.000 Euro). Die Anzahl der eigenen Aktien belief sich zu diesem Stichtag auf 1.391.260 Stück, was 1,86 % des Grundkapitals entsprach. Ausführlichere Informationen zu unseren Aktienrückkäufen im Geschäftsjahr 2023 finden sich im Kapitel **Investor Relations** in diesem Geschäftsbericht. Weitere Informationen zu den Aktienrückkaufprogrammen vor dem Geschäftsjahr 2023 finden sich unter www.scout24.com/investor-relations/aktie/aktienrueckkaufprogramm.

Dividendenausschüttung

Am 27. Juni 2023 zahlte die Gesellschaft auf Basis des entsprechenden Hauptversammlungsbeschlusses vom 22. Juni 2023 eine Dividende in Höhe von 73,4 Mio. Euro (2022: 66,4 Mio. Euro) an die dividendenberechtigten Aktionär:innen aus. Dies entspricht einer Dividende von 1,00 Euro pro dividendenberechtigter Stammaktie (2022: 0,85 Euro).

Mitarbeiteraktienprogramm

Nach dem Erfolg des Mitarbeiteraktienprogramms im Jahr 2022 konnten Scout24-Mitarbeiter:innen im September 2023 im Rahmen eines neu aufgelegten Aktienprogramms (Employee Stock Purchase Programme 2023 – ESPP 2023) zu attraktiven Konditionen Miteigentümer:innen von Scout24 werden, um langfristig am Unternehmenserfolg zu partizipieren. Insgesamt haben sich 25 % der berechtigten Mitarbeiter:innen am Aktienprogramm beteiligt.

Jubiläumsaktien-Programm

Anlässlich des 25-jährigen Jubiläums von ImmoScout24 und um Mitarbeiter:innen zusätzlich die Möglichkeit zu geben, am langfristigen Erfolg des Unternehmens teilzuhaben, gewährt Scout24 im Rahmen eines Employee Anniversary Stock Programme (EASP) allen berechtigten Mitarbeiter:innen 25 Aktien (Werkstudent:innen jeweils fünf Aktien). Bei Erfüllung der Voraussetzungen werden allen berechtigten und teilnehmenden Mitarbeiter:innen 25 bzw. fünf Namensaktien der Scout24 SE gutgeschrieben. Insgesamt haben 85 % der berechtigten Mitarbeiter:innen am Programm teilgenommen.

ESG-Ratings

Die ESG-Ratingagenturen Sustainalytics und MSCI haben im Geschäftsjahr 2023 ihre Bewertungen für die Scout24 SE aktualisiert. Das Sustainalytics-Rating der Scout24 SE hat sich von 14,1 Punkten im Jahr 2022 auf

13,9 Punkte im Jahr 2023 verbessert.³⁰ Die MSCI-Bewertung der Scout24 SE hält sich konstant bei der Bewertung „A“.³¹ Beide Rating-Agenturen stufen die Scout24 SE damit weiterhin als risikoarm ein.

Entwicklung von Listings und Traffic

Wir messen die Aktivitäten auf ImmoScout24 unter anderem über die Anzahl der Inserate („Listings“) und die Nutzungs-/Besuchszahlen („Traffic“).

	GJ 2023	GJ 2022	Veränderung
ImmoScout24.de (IS24) Listings ¹	476.223	390.639	+21,9 %
IS24 monatliche Nutzer:innen Desktop (in Mio.) ²	14,7	14,7	+0,3 %
IS24 monatliche Nutzer:innen App (in Mio.) ^{2,3}	3,8	3,7	+2,0 %
IS24 monatliche Sessions (in Mio.) ⁴	96,0	100,9	-4,9 %

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 im ersten Halbjahr aufgefallen, dass iOS-App-Nutzer:innen in bestimmten Fällen mehrfach gezählt wurden. Diese systembedingte Auffälligkeit wurde durch den Wechsel auf eine robustere Nutzerkennung 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, jeweils im geringen zweistelligen Prozentbereich, leichte Steigerungen der Nutzerzahlen im Geschäftsjahr 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.

Im Jahr 2023 verzeichneten wir im Jahresvergleich einen starken Anstieg der Listings auf der ImmoScout24-Plattform. Dieser basiert auf einem weiterhin hohen Vermarktungsdruck bei Verkaufsobjekten aufgrund der gestiegenen Finanzierungskosten seit Mitte 2022. Dazu haben sich die Vermarktungszeiten pro Verkaufsobjekt verlängert. Der Mietmarkt auf der anderen Seite steht weiterhin unter Druck: Hier geht das Angebot im Jahresvergleich bei gleichbleibend hoher Nachfrage leicht zurück.

Trotz des schwierigen Marktumfelds sind die Zahlen bei den Nutzer:innen – insbesondere bei den App-Nutzer:innen – leicht gestiegen. Dies liegt zum einen an einem anziehenden Kaufinteresse in der zweiten Jahreshälfte 2023 und zum anderen an einer weiterhin konstant hohen Mietnachfrage. Die Besuche (Sessions) sind leicht rückläufig – gleichzeitig haben die Kontaktanfragen auf Angebote zugenommen. Dies deutet auf eine höhere Aktivität der Nutzer:innen pro Besuch hin.

Ertragslage

Umsatz und Gesamtleistung

In Mio. Euro	GJ 2023	GJ 2022	Veränderung
Konzernumsatzerlöse	509,1	447,5	+13,8 %
Aktivierete Eigenleistungen	22,8	28,7	-20,7 %
Aktivierete Eigenleistungen in % vom Umsatz	4,5 %	6,4 %	-1,9 Pp
Sonstige betriebliche Erlöse	1,4	1,6	-12,4 %
Gesamtleistung	533,3	477,9	+11,6 %

Die **Konzernumsatzerlöse** sind im Geschäftsjahr 2023 um 13,8 % auf 509,1 Mio. Euro gestiegen. Wesentliche Treiber des Wachstums waren das wachsende Kerngeschäft mit Makler-Mitgliedschaften, steigende Plus-Abonnements und ein anhaltend starkes Wachstum von Pay-per-Ad-Buchungen im Segment Private.

- Der Umsatz des Kerngeschäfts mit **Mitgliedschaften** stieg im Geschäftsjahr 2023 um 13,9 % auf 252,3 Mio. Euro (2022: 221,6 Mio. Euro) an.

³⁰ <https://www.sustainalytics.com/esg-rating/scout24-se/1233843530>; Sustainalytics ESG Risk Rating für Scout24 SE; Gezeigte Zahlen zum Zeitpunkt des Abrufes am 20.11.2023.

³¹ <https://www.msci.com/zh/esg-ratings/issuer/scout24-se/IIID0000000002744113>; MSCI ESG Risk Rating für Scout24 SE; Gezeigte Bewertung zum Zeitpunkt des Abrufes am 20.11.2023.

- Das Geschäft mit **Plus-Produkten** steigerte sich um 20,1 % auf einen Jahresumsatz von 71,0 Mio. Euro (2022: 59,1 Mio. Euro).
- Weitere Umsatzerlöse erzielten wir mit unserer **Pay-per-Ad-Lösung** mit einem Wachstum von 18,3 % auf 50,4 Mio. Euro (2022 42,7 Mio. Euro) im Segment Private.

Weitere Informationen zum Geschäftsverlauf sowie zu den Produkten und Umsatzerlösen in den jeweiligen Segmenten stehen in den Kapiteln **►Geschäftsentwicklung Segmente** und **►Geschäftsverlauf Konzern** zur Verfügung.

Der Umsatzbeitrag der Sprengnetter-Gruppe zu den Konzernumsatzerlösen für das Geschäftsjahr 2023 betrug 13,5 Mio. Euro.

Die **aktivierten Eigenleistungen** reduzierten sich im Geschäftsjahr 2023 um 20,7 %. Der absolute Rückgang gegenüber dem Vorjahr lässt sich primär auf die geringere Inanspruchnahme interner und externer Mitarbeiter:innen zurückführen. Konkrete Beispiele hierfür sind im Kapitel **►Produktentwicklung** genannt. Das Verhältnis der aktivierten Eigenleistungen zu den Umsätzen (**Kapitalisierungsquote**) lag damit im Geschäftsjahr 2023 bei 4,5 % im Vergleich zu 6,4 % im Vorjahr.

Die **sonstigen betrieblichen Erlöse** sind auf 1,4 Mio. Euro (2022: 1,6 Mio. Euro) gesunken. Insgesamt erhöhte sich die **Gesamtleistung** mit 11,6 % proportional zum Umsatz.

Konzern-Ergebnisentwicklung

In Mio. Euro	GJ 2023	GJ 2022	Veränderung
Konzern-EBITDA	278,7	230,6	+20,9 %
Abschreibungen und Wertminderungen	-36,3	-42,3	-14,1 %
Betriebsergebnis – EBIT	242,4	188,3	+28,7 %
Finanzergebnis	0,7	-14,0	+105,1 %
Ertragsteuern	-64,4	-50,8	+26,7 %
Ergebnis nach Steuern	178,8	123,5	+44,7 %

Das ausgewiesene **Konzern-EBITDA**³² nahm aufgrund der positiven Umsatzentwicklung und trotz Kostensteigerungen auf operativer und nicht-operativer Seite um 20,9 % auf 278,7 Mio. Euro (2022: 230,6 Mio. Euro) zu. Detailliertere Informationen zur Entwicklung der operativen und nichtoperativen Effekte werden im Folgekapitel erläutert.

Die Position **Abschreibungen und Wertminderungen** sank im Jahresvergleich um 6,0 Mio. Euro aufgrund einer außerplanmäßigen Abschreibung von selbsterstellter Software und der Sonderabschreibung der Marke FLOWFACT im Jahr 2022. Insgesamt entfielen 5,9 Mio. Euro (2022: 9,8 Mio. Euro) auf Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte, die im Rahmen von Kaufpreisallokationen identifiziert und bilanziert wurden (PPA-Abschreibungen). Davon entfielen 1,5 Mio. Euro auf PPA-Abschreibungen, die aus dem Erwerb der Sprengnetter-Gruppe resultierten. Der restliche Anteil planmäßiger Abschreibungen (inklusive Abschreibungen aus Leasing nach IFRS 16 in Höhe von 8,8 Mio. Euro) stieg auf 30,5 Mio. Euro (2022: 28,2 Mio. Euro), die sich im Wesentlichen aus Planabschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 21,6 Mio. Euro (2022: 20,4 Mio. Euro) ergaben.

Infolge der beschriebenen Entwicklungen des Konzern-EBITDA und der Abnahme der Abschreibungen und Wertminderungen stieg das Konzern-EBIT um 28,7 % im Jahr 2023. Das negative Finanzergebnis hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 105,1 % auf 0,7 Mio. Euro verbessert. Dies hängt im Wesentlichen mit dem Verlust des Spezialfonds im ersten Halbjahr 2022 zusammen, der im selben Halbjahr liquidiert wurde. Insgesamt konnten wir ein wesentlich gestiegenes Ergebnis nach Steuern erzielen. Im Berichtsjahr war die Steuerquote mit 26,5 % auf einem geringeren Niveau als im Vorjahr mit 29,1 %. Der Rückgang der Steuerquote ist im Wesentlichen auf die Nutzung von bislang nicht angesetzten Verlustvorträgen bei einer inländischen

³² Das Konzern-EBITDA ist analog zur Darstellung in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung definiert als das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandenen Wertminderungen und Wertaufholungen.



Tochtergesellschaft zurückzuführen. Weitere Erläuterungen zu der Steuerquote können der steuerlichen Überleitungsrechnung im Kapitel **3.11 Ertragsteuern** entnommen werden.

Das verbesserte **Finanzergebnis** hatte auch signifikanten Einfluss auf das **Ergebnis je Aktie**. 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 (unverwässert) für das Geschäftsjahr 2023 liegen 73.691.314 Aktien (2022: 77.806.579) zugrunde. Das (unverwässerte) Ergebnis je Aktie stieg im Jahresvergleich um 52,8 % auf 2,43 Euro (2022: 1,59 Euro).

Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und Kostenentwicklung

In Mio. Euro	GJ 2023	GJ 2022	Veränderung
Konzern-EBITDA	278,7	230,6	+20,9 %
Nichtoperative Effekte	25,2	20,5	-23,0 %
davon anteilsbasierte Vergütung	10,5	7,7	-36,0 %
davon M&A Aktivitäten	2,6	6,2	+58,7 %
davon Reorganisation	11,1	4,1	-172,8 %
davon sonstige nichtoperative Effekte	1,1	2,5	+57,4 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	303,9	251,1	+21,0 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	59,7 %	56,1 %	+3,6 Pp
Operative Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	227,9	225,1	-1,2 %
davon Personalaufwand	95,8	92,2	-3,9 %
davon Marketingaufwand	48,4	50,7	+4,5 %
davon IT-Aufwand	19,9	21,4	+7,1 %
davon Einkaufskosten	34,8	28,6	-21,7 %
davon sonstige betriebliche Aufwendungen	29,0	32,3	+10,0 %
Aktivierete Eigenleistungen	-22,8	-28,7	+20,7 %
Konzernumsatzerlöse	509,1	447,5	+13,8 %

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Konzerns ergibt sich aus der Bereinigung des **EBITDA** um **nichtoperative Effekte**. Im Geschäftsjahr 2023 stiegen die nichtoperativen Effekte primär aufgrund höherer Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen und für Reorganisation. Gegenläufig wirkten sich die gesunkenen Aufwendungen für M&A-Aktivitäten und die sonstigen nichtoperativen Effekte aus.

Im Geschäftsjahr 2023 verzeichnete der Scout24-Konzern eine leichte Steigerung der **operativen Effekte** im Vergleich zum Vorjahr. Dies resultierte hauptsächlich aus einem Anstieg der Personalaufwendungen und Einkaufskosten. Die **Personalaufwendungen** sind aufgrund der zusätzlichen Einbeziehung der Personalaufwendungen infolge der Sprengnetter-Konsolidierung gestiegen. Exklusive Sprengnetter (6,8 Mio. Euro) fielen die Personalkosten im Jahr 2023 für Scout24 insgesamt gegenüber dem Vorjahr niedriger aus. Grund dafür waren organisatorische Effizienzmaßnahmen, die zu einem geringeren Personalstand führten und die die Kosten aus Gehaltssteigerungen überkompensierten. Die **Marketingaufwendungen** sind insgesamt leicht gesunken. Grund dafür ist eine effizientere Steuerung der Marketingaktivitäten. Erzielte Einsparungen wurden zum Teil in ImmoScout24 Marken-Kampagnen reinvestiert. Der **IT-Aufwand** ist im Jahr 2023 aufgrund der Optimierung von Cloud-Infrastrukturkosten sowie Einsparungen durch Vertragsneuverhandlungen und Kündigungen von IT-Tools gesunken. Die **Einkaufskosten** sind im Jahresvergleich gestiegen. 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 einen Rückgang, der 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 stieg das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** im Jahr 2023 überproportional zum Umsatz. Das **Konzern-EBITDA** stieg ebenfalls stärker als im Vorjahresvergleich.



Vermögenslage

BILANZ AKTIVA (VERKÜRZT)

In Mio. Euro	2023	2022	Veränderung
Kurzfristige Vermögenswerte	111,1	83,4	+33,1 %
davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	48,5	39,1	+24,0 %
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	39,9	30,6	+30,3 %
davon sonstige finanzielle Vermögenswerte	3,9	3,3	+19,0 %
davon Ertragsteuerforderungen	8,7	0,0	>+100 %
davon sonstige Vermögenswerte	10,2	10,4	-2,5 %
Langfristige Vermögenswerte	1.908,4	1.797,2	+6,2 %
davon Geschäfts- oder Firmenwerte	867,9	784,7	+10,6 %
davon Marken	866,2	866,7	-0,1 %
davon sonstige immaterielle Vermögenswerte	101,0	73,3	+37,9 %
davon Nutzungsrechte aus Leasingvereinbarungen	48,9	47,0	+4,0 %
davon Sachanlagen	10,3	13,2	-21,9 %
davon sonstige finanzielle Vermögenswerte	12,2	11,7	+4,8 %
Bilanzsumme	2.019,4	1.880,6	+7,4 %

Die gesamten **kurzfristigen Vermögenswerte** der Scout24-Gruppe beliefen sich zum Stichtag 31. Dezember 2023 auf 111,1 Mio. Euro und lagen damit 33,1 % bzw. 27,6 Mio. Euro über dem Bestand vom 31. Dezember 2022 in Höhe von 83,4 Mio. Euro.

Die **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** haben sich im Geschäftsjahr unter anderem durch die Konsolidierung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente der Sprengnetter-Gruppe um 9,4 Mio. Euro erhöht. Weiterführende Informationen zu diesem Ergebnis stehen im Kapitel **Cashflows** zur Verfügung.

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** sind primär aufgrund der positiven Umsatzentwicklung um 9,3 Mio. Euro angestiegen. Weitere Faktoren für den Gesamtanstieg sind das schlechtere Zahlungsverhalten unserer Kund:innen sowie ein wesentlicher Beitrag von 2,8 Mio. Euro, der aus der Konsolidierung der Sprengnetter-Gruppe stammt.

Die **langfristigen Vermögenswerte** betrugen zum 31. Dezember 2023 insgesamt 1.908,4 Mio. Euro und lagen damit leicht über dem Vorjahresniveau von 1.797,2 Mio. Euro.

Die Veränderung beruhte im Wesentlichen auf dem Erwerb der Sprengnetter-Gruppe mit einem **Geschäfts- oder Firmenwert** von 83,3 Mio. Euro und **sonstigen immateriellen Vermögenswerten** von 27,8 Mio. Euro.

Die **Bilanzsumme** hat sich insgesamt um 138,8 Mio. Euro auf 2.019,4 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr (31. Dezember 2022: 1.880,6 Mio. Euro) erhöht.



Finanzlage

Entwicklung der Kapitalstruktur

BILANZ PASSIVA (VERKÜRZT)

In Mio. Euro	2023	2022	Veränderung
Kurzfristige Verbindlichkeiten	210,3	177,8	+18,3 %
davon Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	13,9	18,4	-24,7 %
davon sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	130,1	108,7	+19,8 %
davon Leasingverbindlichkeiten	10,7	9,7	+10,6 %
davon sonstige Rückstellungen	5,3	8,6	-38,4 %
davon Ertragsteuerverbindlichkeiten	7,2	3,0	+138,6 %
davon Vertragsverbindlichkeiten	17,6	12,2	+44,0 %
davon sonstige Verbindlichkeiten	25,4	17,1	+48,5 %
Langfristige Verbindlichkeiten	361,6	354,4	+2,0 %
davon sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	24,3	17,4	+40,1 %
davon Leasingverbindlichkeiten	48,5	48,9	-0,9 %
davon sonstige Rückstellungen	14,1	8,8	+59,2 %
davon passive latente Steuern	273,9	278,2	-1,5 %
Eigenkapital	1.447,2	1.348,5	+7,3 %
davon gezeichnetes Kapital	75,0	80,2	-6,5 %
davon Kapitalrücklage	207,9	198,5	+4,7 %
davon Gewinnrücklage	1.242,2	1.425,4	-12,9 %
davon eigene Anteile	-78,7	-356,6	-77,9 %
Bilanzsumme	2.019,4	1.880,6	+7,4 %

Die **kurzfristigen Verbindlichkeiten** stiegen zum 31. Dezember 2023 insgesamt um 18,3 % auf 210,3 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 177,8 Mio. Euro). Das ist im Wesentlichen auf die gestiegene Ausnutzung der Kreditlinie (Facility Agreement) in Höhe von 90,0 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 50,0 Mio. Euro), neue Geldhandelsgeschäfte mit Banken von insgesamt 20,0 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 0 Euro), gegenläufig geringere Ziehungen aus einem Rahmenkreditvertrag von insgesamt 6,0 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 15,0 Mio. Euro) und auf die weitgehende Tilgung des Schuldscheindarlehens um 35,5 Mio. Euro zurückzuführen.

Weiterhin bilanziert die Gesellschaft zum 31. Dezember 2023 eine **kurzfristige finanzielle Verbindlichkeit** in Höhe der zum Bilanzstichtag maximal verbleibenden Verpflichtung aus dem aktuellen Aktienrückkaufprogramm (10,5 Mio. Euro) (31. Dezember 2022: 0 Mio. Euro). Diese Verpflichtung endete zum 26. Januar 2024. Der Rückgang der **sonstigen Rückstellungen** lässt sich primär auf LTIP-Auszahlungen zurückführen.

Die **langfristigen Verbindlichkeiten** sind von 354,4 Mio. Euro zum 31. Dezember 2022 um 7,2 Mio. Euro auf 361,6 Mio. Euro zum 31. Dezember 2023 gestiegen. Die finanziellen Verbindlichkeiten enthalten Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen von 24,3 Mio. Euro im Zusammenhang mit dem Erwerb der Sprengnetter-Gruppe. Die sonstigen Rückstellungen sind aufgrund von Rückstellungen für Programme zur anteilsbasierten Vergütung gestiegen. Die passiven latenten Steuern in Höhe von 273,9 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 278,2 Mio. Euro) entfallen im Wesentlichen auf Marken und sonstige immaterielle Vermögenswerte aus den Kaufpreisallokationen. Die Verminderung der passiven latenten Steuern um 4,3 Mio. Euro ist auf latente Steuererträge in Höhe von ca. 11,9 Mio. Euro sowie gegenläufig auf einen ergebnisneutralen Zugang der passiven latenten Steuern in Höhe von 7,6 Mio. Euro durch den Erwerb der Sprengnetter-Gruppe zurückzuführen. Die latenten Steuererträge in Höhe von 11,9 Mio. Euro sind im Wesentlichen auf latente Steuererträge aus einer internen Reorganisation sowie gegenläufige latente Steueraufwendungen aus der Nutzung der steuerlichen Verlustvorträge zurückzuführen.

Die **Summe der sonstigen kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten inklusive Leasingverbindlichkeiten** betrug zum 31. Dezember 2023 213,7 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 184,7 Mio. Euro). Bereinigt um die Position „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“ ergab sich daraus zum 31. Dezember 2023 eine Nettoverschuldung³³ in Höhe von 165,2 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 145,6 Mio. Euro). Dies führt zu einem Verschuldungsgrad zum 31. Dezember 2023 von 0,54 : 1 (31. Dezember 2022: 0,58 : 1)³⁴.

Das **Eigenkapital** stieg im Berichtszeitraum um 98,7 Mio. Euro auf 1.447,2 Mio. Euro zum 31. Dezember 2023 (31. Dezember 2022: 1.348,5 Mio. Euro). Dies entspricht einer Eigenkapitalquote von 71,7 % (31. Dezember 2022: 71,7 %). Gründe für den Anstieg des Eigenkapitals sind das positive Jahresergebnis sowie die Ausgabe eigener Anteile im Zusammenhang mit dem Erwerb von 75 % der Sprengnetter-Gruppe. Gegenläufig auf die Höhe des Eigenkapitals wirkten sich die Auszahlung der Dividende sowie der Erwerb eigener Anteile aus.

Finanzschulden und Kreditlinien

Im ersten Halbjahr 2022 haben wir mit einem Bankenconsortium eine revolvingende Kreditlinie (Revolving Credit Facility – RCF) in Höhe von 400 Mio. Euro aufgelegt. Diese war zum 31. Dezember 2023 mit einem Volumen von 90 Mio. Euro gezogen (31. Dezember 2022: 50 Mio. Euro). Der Zinssatz für unter der Kreditlinie gezogene Fazilitäten basiert auf dem EURIBOR plus einer Zinsmarge von aktuell 38,75 Basispunkten. Diese ist an den Verschuldungsgrad geknüpft, enthält eine auf unsere Nachhaltigkeitsstrategie abgestimmte ESG-Komponente und wurde durch Erreichung von ESG-Kennzahlen reduziert. Der EURIBOR ist nach unten bei 0,0 % begrenzt. Die neue Kreditlinie beinhaltet keine Covenants.

Das Schuldscheindarlehen beläuft sich zum 31. Dezember 2023 auf 2,0 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 37,5 Mio. Euro). Der im Geschäftsjahr 2018 begebene Schuldschein beinhaltete Tranchen mit Laufzeiten von drei bis sechs Jahren und sowohl fixe als auch variable Zinssätze, wobei die variablen Tranchen bereits vollständig getilgt wurden. Für den Schuldschein gelten ebenfalls keine Covenants, allerdings besteht für die Investoren bei einer Überschreitung des Verschuldungsgrads von 3,25 : 1 ein Anspruch auf Zinserhöhung.

Darüber hinaus schlossen wir in 2022 einen Rahmenkreditvertrag für Geldhandelsgeschäfte in Höhe von bis zu 75 Mio. Euro ab, welcher jederzeit kündbar ist. Die Zinsen werden bei Ziehung vereinbart. Zum 31. Dezember 2023 bestehen unter diesem Vertrag Geldhandelsgeschäfte in Höhe von 6 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 15 Mio. Euro). Es wurden weitere Geldhandelsgeschäfte in Höhe von 20 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 0 Euro) mit Banken festgelegt. Die Zinsen wurden bei den jeweiligen Ziehungen vereinbart.

Das primäre Ziel des Cashflow-Absicherungsprogramms ist die Reduzierung des Ertragsrisikos durch die Absicherung aller Bestellungen mit einem Gegenwert von 100.000 Euro oder mehr über die nächsten 24 Monate. Zum 31. Dezember 2023 betrug das Gesamtportfolio 18,7 Mio. USD mit einer Absicherungsquote von 94,9 % (2022: 19,4 Mio. USD, 94,8 %).

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum Bilanzstichtag bestanden sonstige finanzielle Verpflichtungen (siehe auch ► **5.6. Sonstige finanzielle Verpflichtungen** im Anhang) in einer Gesamthöhe von 56,1 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 63,6 Mio. Euro). Diese bestanden insbesondere aus Verpflichtungen aus Wartungs- und Dienstleistungsverträgen in Höhe von 20,8 Mio. Euro (2022: 15,9 Mio. Euro) sowie den in Anspruch genommenen Cloud-Dienstleistungen in Höhe von 21,5 Mio. Euro (2022: 31,5 Mio. Euro). Hinzugekommen sind Verpflichtungen aus Bestellobligo und sonstige Abnahmeverpflichtungen in Höhe von 4,5 Mio. Euro (2022: 6,6 Mio. Euro).

Aktienrückkäufe

Ausführlichere Informationen zu unseren Aktienrückkäufen finden sich unter ► **Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr** weiter oben im Wirtschaftsbericht sowie im Kapitel ► **Investor Relations**.

³³ Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten (inklusive Leasingverbindlichkeiten), vermindert um liquide Mittel.

³⁴ Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate.



Finanzmanagement

Der Bereich Treasury plant und steuert zentral den Bedarf, die Bereitstellung und Anlage liquider Mittel innerhalb der Scout24-Gruppe. Auf Basis einer jährlichen Finanzplanung und einer rollierenden Liquiditätsplanung werden die finanzielle Flexibilität und die jederzeitige Zahlungsfähigkeit der Gruppe sichergestellt. Für alle wesentlichen Konzerngesellschaften wird zudem das Cash-Pooling-Verfahren genutzt.

Scout24 verfügte im Geschäftsjahr 2023 wie im Vorjahr jederzeit über genügend Liquidität, um allen fälligen finanziellen Verpflichtungen nachzukommen.

Dividende

Unsere Dividendenpolitik sieht vor, jährlich zwischen 30 % und 50 % des bereinigten Nettogewinns³⁵ an unsere Aktionär:innen auszuschütten. Damit sollen sie angemessen am Erfolg des Unternehmens beteiligt werden. Am 27. Juni 2023 schüttete die Scout24 SE für das Geschäftsjahr 2022 eine Dividende in Höhe von 1,00 Euro pro Stammaktie an ihre Aktionär:innen aus (2022 für 2021: 0,85 Euro). Dies entsprach 50 % (2022 für 2021: 50 %) des bereinigten Nettogewinns und einer Ausschüttungssumme von 73,4 Mio. Euro (2021: 66,4 Mio. Euro).

Für das Geschäftsjahr 2023 hat der Vorstand dem Aufsichtsrat eine Dividende in Höhe von 1,20 Euro pro Stammaktie (auf Basis von 73.429.329 dividendenberechtigten Aktien ohne eigene Aktien zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses der Scout24 SE) vorgeschlagen. Dies entspricht 47 % des bereinigten Nettogewinns und einer Ausschüttungssumme von 88,1 Mio. Euro. Die Dividende kommt nach der Hauptversammlung 2024 zur Auszahlung.

Cashflows

In Mio. Euro	2023	2022	Veränderung
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	201,0	161,9	+24,1 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-70,5	413,4	-117,1 %
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-121,1	-656,2	-81,5 %
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	9,4	-80,9	-111,6 %
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang	39,1	120,0	-67,4 %
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	48,5	39,1	+24,0 %

Die Steigerung des **Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit** im Jahresvergleich erklärt sich insbesondere durch die positive Geschäftsentwicklung des operativen Geschäfts, was sich ebenfalls im verbesserten EBITDA widerspiegelt.

Im Jahr 2023 wurden für den Barmittelanteil am fixen Kaufpreis für den Erwerb der Sprengnetter-Gruppe 27,2 Mio. Euro und für die verbleibenden Anteile an Zenhomes GmbH 18,2 Mio. Euro sowie an Propstack GmbH 4,3 Mio. Euro gezahlt. Die Investitionen ins Anlagevermögen betreffen mit 23,6 Mio. Euro Auszahlungen für immaterielle Vermögenswerte. In 2022 resultierte der hohe positive **Cashflow aus Investitionstätigkeit** im Wesentlichen aus Einzahlungen aus dem Wertpapierspezialfonds, der in 2022 vollständig aufgelöst wurde.

Der negative **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** ist im Wesentlichen auf die Dividendenzahlung sowie die Zahlungen im Zusammenhang mit dem Erwerb von eigenen Anteilen zurückzuführen. Weiterhin erfolgten die Tilgung des Schuldscheindarlehens in Höhe von 35,5 Mio. Euro und eine Ziehung der kurzfristigen Kreditlinie in Höhe von 51,0 Mio. Euro.

Infolge der oben beschriebenen Sachverhalte sind die verfügbaren **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** um 9,4 Mio. Euro gestiegen.

³⁵ Bereinigt um reguläre Anpassungen (PPA-Abschreibungen, Finanzergebniseffekte, Steuern), nichtoperative Effekte (Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A-Aktivitäten, Reorganisation) sowie Sondereffekte aus der AutoScout24-Transaktion (Veräußerungserlöse und Spezialfondseffekte).



Geschäftsentwicklung Segmente

Segment Professional

Seit dem 1. Juli 2023 werden die Umsätze der Sprengnetter-Gruppe im Segment Professional in den Umsatzlinien „Sonstiger Umsatz“ und „Verkäufer-Leads“ erfasst. Weitere Informationen zur Konsolidierung der Sprengnetter-Gruppe stellen wir im Kapitel **Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr** zur Verfügung.

Im Geschäftsjahr 2023 konnten wir im **Segment Professional**, inklusive der Umsätze der Sprengnetter-Gruppe, unseren Umsatz um 12,3 % auf 327,1 Mio. Euro (2022: 291,2 Mio. Euro) steigern. Damit trug das Professional-Geschäft mit 64 % (2022: 65 %) zu den Konzernumsätzen bei. Das organische Wachstum betrug 7,7 %.

In Mio. Euro	GJ 2023	GJ 2022	Veränderung
Professional Umsatz gesamt	327,1	291,2	+12,3 %
Subscription Umsatz	292,4	260,1	+12,4 %
davon aus Mitgliedschaften	252,3	221,6	+13,9 %
davon aus Verkäufer-Leads	40,1	38,6	+4,0 %
Anzahl Kund:innen ¹ (Periodendurchschnitt)	21.868	21.157	+3,4 %
Professional ARPU ² (Euro/Monat)	1.114	1.025	+8,7 %
Pay-per-Ad-Umsatz	14,4	14,9	-3,8 %
Sonstiger Umsatz	20,4	16,1	+26,5 %
Professional EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	212,5	176,2	+20,6 %
Professional EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	64,9 %	60,5 %	+4,4 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 ImmoScout24-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.

Der **Subscription Umsatz**, der mit unseren professionellen Kund:innen generiert wird, war im Geschäftsjahr 2023 der Wachstumstreiber des Segments und ist primär auf das Kerngeschäft mit Makler-Mitgliedschaften zurückzuführen. Das Wachstum wurde insbesondere durch Listenpreisanpassungen, laufende Upgrades auf höherwertige Mitgliedschaften mit mehr Vermarktungskapazität sowie eine Kundenmigration von Pay-per-Ad-Lösungen zu Mitgliedschaften in Verbindung mit kontinuierlich gestiegenen Kundenzahlen getrieben. Besonders das kontinuierliche Kundenwachstum zeigt die hohe Relevanz der ImmoScout24-Plattform und die Attraktivität der angebotenen Vermarktungslösungen.

Aufgrund eines inflations- und zinsbedingt schwachen Transaktionsmarkts verzeichnete das **Verkäufer-Leads-Geschäft** im Geschäftsjahr 2023 nur ein leichtes Wachstum. Auf organischer Basis verzeichnete es einen Rückgang von 13,0 %. Im Marktumfeld des Jahres 2023 hatten Makler:innen begrenzten Bedarf an zusätzlichen Verkäufer-Leads, da ihnen ausreichend Mandate zur Verfügung standen und gleichzeitig die Nachfrage nach Kaufobjekten marktbedingt schwach war.

Der **Professional ARPU** stieg weniger stark an als der gesamte Subscription Umsatz, was auf das geringere Umsatzvolumen neuer Kund:innen und das schwache Verkäufer-Leads-Geschäft zurückzuführen ist. Der Anteil der ab 1. Juli 2023 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 aus, sodass ein leichtes Wachstum erzielt wurde. Diese positive Entwicklung wirkte sich wiederum positiv auf den Professional ARPU aus, sodass auch hier ein leichtes Wachstum erzielt wurde.

Zu Beginn des Jahres konnten wir noch ein steigendes Einzel-Listing-Geschäft und damit verbunden steigende **Pay-per-Ad-Umsätze** verzeichnen. Diese Entwicklung schwächte sich im Laufe des Jahres ab, da sich die Listingzahlen auf einem hohen Niveau einpendelten. Zudem war das Einzel-Listing-Geschäft aufgrund von Kundenmigrationen zu Makler-Mitgliedschaften gesunken. Dadurch verzeichnete das professionelle PPA-Geschäft im Jahresvergleich einen leichten Rückgang.

Der **Sonstige Umsatz**, der unter anderem aus der Vermittlung von Baufinanzierungs-Leads stammt, verzeichnete auf konsolidierter Basis ein Wachstum. Auf organischer Basis entwickelte sich der Sonstige Umsatz aufgrund der inflations- und zinsbedingt schwierigen Marktbedingungen für potenzielle Käufer:innen im Geschäftsjahr 2023 mit -16,8 % rückläufig. Der Anteil des Sprengnetter-Umsatzes mit Gutachten und Bewertungen für Banken wirkte sich wiederum positiv auf den Sonstigen Umsatz aus, sodass auf konsolidierter Basis ein Wachstum erzielt wurde.

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Professional Segments stieg überproportional zum Umsatz, und zwar aufgrund von wachsenden Mitgliedschaften und reduzierten Aufwendungen für Verkäufer-Leads. Infolgedessen entwickelte sich die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls positiv.

Segment Private

Das **Segment Private** trug im Geschäftsjahr 2023 mit 28 % (2022: 27 %) zu den Konzernumsätzen der Scout24-Gruppe bei. Aufgrund des weiter angespannten Mietmarkts und der damit zusammenhängenden starken Nachfrage nach unseren Plus-Produkten erzielten wir im Geschäftsjahr 2023 gegenüber dem Vorjahr einen erneut starken Umsatzanstieg von 18,8 % auf 144,4 Mio. Euro (2022: 121,5 Mio. Euro).

In Mio. Euro	GJ 2023	GJ 2022	Veränderung
Private Umsatz gesamt	144,4	121,5	+18,8 %
Subscription Umsatz	72,1	60,1	+20,0 %
Anzahl Kund:innen ¹ (Periodendurchschnitt)	357.850	304.019	+17,7 %
Private ARPU ² (Euro/Monat)	16,8	16,5	+2,0 %
Pay-per-Ad-Umsatz	50,4	42,7	+18,3 %
Sonstiger Umsatz	21,9	18,8	+16,4 %
Private EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	74,9	62,7	+19,5 %
Private EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	51,9 %	51,6 %	+0,3 Pp

¹ Plus-Produkt-Abonnent:innen 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 signifikante Wachstum des **Subscription Umsatzes** im Geschäftsjahr 2023 basiert im Wesentlichen auf dem angespannten Mietmarkt und damit auf der starken Zunahme der zahlenden Abo-Kund:innen für unsere Plus-Produkte in Verbindung mit einer verbesserten Paywall-Effizienz und längeren Laufzeiten bei MieterPlus.

Der **Private ARPU** stieg im Vorjahresvergleich leicht aufgrund von Preisanpassungen und einer Optimierung unserer Konversionsraten in die verschiedenen Laufzeitprodukte.

Die **Pay-per-Ad-Umsätze** stiegen im Vorjahresvergleich im Geschäftsjahr 2023 stark an. Dies ist hauptsächlich auf ein starkes Wachstum im ersten Halbjahr zurückzuführen, da private Inserent:innen marktbedingt von Beginn an die Bezahlösung zur schnelleren Vermarktung wählten und länger laufende Anzeigen von der kostenfreien auf die bezahlte Variante umgebucht wurden. Dieses Wachstum normalisierte sich im Laufe des zweiten Halbjahres.

Der **Sonstige Umsatz** im Segment Private, der aus der Vermittlung von Umzugsmandaten sowie dem Verkauf von Bonitätsprüfungen stammt, stieg im Vorjahresvergleich an.

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



Segment Media & Other

Das **Segment Media & Other** trug im Geschäftsjahr 2023 mit einem Anteil von 7 % (2022: 8 %) zu den Konzernumsätzen bei. Die Segmentumsätze stiegen im Jahresvergleich um 7,9 % auf 37,6 Mio. Euro an.

In Mio. Euro	GJ 2023	GJ 2022	Veränderung
Media & Other Umsätze	37,6	34,8	+7,9 %
Media & Other EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	16,5	12,2	+36,1 %
Media & Other EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	44,0 %	34,9 %	+9,1 Pp

Das Segment Media & Other verzeichnete im Jahresvergleich ein solides Wachstum. Dies basiert im Wesentlichen auf positiven Entwicklungen in allen Geschäftsbereichen des Segments – einem starken Österreich-Geschäft, dem Werbegeschäft mit Dritten und dem CRM-Geschäft. Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** und die zugehörige **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** stiegen stark, sowohl durch die positive Umsatzentwicklung als auch geringere Aufwendungen im CRM-Bereich.

Gesamtaussage

Die Scout24-Gruppe konnte das Geschäftsjahr 2023 trotz eines weiterhin inflations- und zinsbedingt herausfordernden Umfeldes und Immobilienmarkts erfolgreich abschließen. Damit konnten wir zum einen an die starke Umsatzdynamik des Vorjahres anschließen und gleichzeitig eine Steigerung der Profitabilität erzielen. Mit dem Kauf der Sprengnetter-Gruppe zum 1. Juli 2023 investierte Scout24 zudem in die Produktentwicklung, mit einem starken Fokus auf ESG.

Mit einem diversifizierten Produktportfolio adressiert Scout24 verschiedene Marktsituationen und deckt in diesem schwierigen Marktumfeld die verschiedenen Bedürfnisse seiner privaten und gewerblichen Kund:innen ab. Besonders der Bedarf nach mehr Sichtbarkeit und Vermarktungsleistungen sowie weitere Dienstleistungen rund um die Immobilientransaktion im Zusammenhang mit steigenden Kundenzahlen sorgten für eine starke Nachfrage bei den Kernprodukten und spiegelten die hohe Relevanz der ImmoScout24-Plattform wider.

Auf dieser Basis konnten die Konzernumsatzerlöse um 13,8 % auf 509,1 Mio. Euro gesteigert werden (2022: 447,5 Mio. Euro). Damit wird die im November 2023 angepasste Prognose von ca. 14 % Umsatzwachstum erfüllt. Das organische Wachstum, ohne den Beitrag der Sprengnetter-Gruppe, beträgt 10,7 %. Die Hauptwachstumstreiber im Jahr 2023 waren:

- die Umsätze aus den Mitgliedschaften für Makler:innen, basierend auf steigenden Kundenzahlen in Verbindung mit einem erhöhten Bedürfnis nach Marketingleistungen;
- die stark gestiegenen Umsätze der Plus-Produkte, insbesondere MieterPlus, getrieben durch einen starken Anstieg der Abo-Kund:innen in einem weiter angespannten Mietmarkt;
- die hohen Pay-per-Ad-Umsätze aus dem privaten Einzellisting-Geschäft.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit steigerte sich um 21,0 % auf 303,9 Mio. Euro (2022: 251,1 Mio. Euro) und liegt damit am oberen Ende der im November 2023 kommunizierten Bandbreite von 19–21 %. Grund für dieses Wachstum sind ein diversifizierter Produktmix sowie ein striktes Kostenmanagement. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit beträgt 59,7 %. Das organische EBITDA-Wachstum aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit beträgt 19,9 %, was einem EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 301,1 Mio. Euro entspricht. Die zugehörige Marge lag bei 60,7 %.

Die starken Ergebnisse im Geschäftsjahr 2023 zeigen erneut, dass wir unsere Strategie zum Aufbau eines digitalen Ökosystems und die Digitalisierung aller Prozesse rund um die Immobilientransaktion effizient umsetzen.

Unser diversifiziertes Produktportfolio adressiert verschiedene Marktsituationen und deckt die Bedürfnisse von Kund:innen und Nutzer:innen ab. Obwohl die Märkte weiterhin herausfordernd bleiben, ist das Management zuversichtlich, dass auch im Jahr 2024 Umsatz und Profitabilität steigen. Kund:innen wird durch das Angebot innovativer Produkte und Dienstleistungen ein erstklassiger Mehrwert geboten, sodass sie sich auch weiterhin in einem schwierigen Markt behaupten können. Durch Investitionen, wie zuletzt in die Sprengnetter-Gruppe, treiben wir unsere Ökosystem-Strategie mit einem Fokus auf ESG voran, was ein zusätzlich nachhaltiges Wachstumspotenzial für unser Unternehmen bietet.

Risiko- und Chancenbericht

Scout24 begegnet fortwährend Risiken und Chancen, die einen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wie auch auf die Reputation und öffentliche Wahrnehmung von Scout24 haben können. Um mögliche negative Auswirkungen im Falle der Realisierung von Risiken zu verhindern bzw. zu minimieren, werden im Rahmen des Risikomanagements finanzielle, operative, strategische, externe und Compliance-bezogene Risiken identifiziert, analysiert, bewertet und gesteuert. Gleichzeitig sorgen wir mit unserem Chancenmanagement dafür, Chancen rechtzeitig zu erkennen und zu nutzen. Ziel ist es, eine Balance zwischen Wachstum und Rendite einerseits und den damit verbundenen Risiken andererseits zu schaffen. Das Risiko- und Chancenmanagement unterstützt somit die Umsetzung der Unternehmensstrategie.

Um Risiken und Chancen frühzeitig identifizieren sowie aktiv und bewusst mit ihnen umgehen zu können, setzen wir ein Dokumentations-, Steuerungs- und Kontrollsystem ein. Im Folgenden stellen wir diejenigen Risiken und Chancen dar, die in der Risikomatrix als kritisch und wesentlich und für Scout24 relevant bzw. in der Chancenmatrix als sehr gut und solide bewertet sind. Sowohl die Risiken als auch die Chancen werden jeweils absteigend in ihrer Relevanz für Scout24 erläutert.

Gesamtaussage zur Risiko- und Chancenlage

Risikolage

Die Gesamtrisikolage, gemessen als Netto-Schadenerwartungswert der negativen Abweichungen gegenüber der Unternehmensplanung, ist im Geschäftsjahr 2023 im Wesentlichen unverändert im Vergleich zum Vorjahr. Im Rahmen unseres regelmäßigen Berichtsturnus haben wir auch im Geschäftsjahr 2023 unsere Einschätzungen auf Einzelrisikoebene aufgrund aktueller Entwicklungen und der Wirkung unserer eigenen Gegenmaßnahmen angepasst. Aus heutiger Sicht und unterstützt durch das Ergebnis einer Risikotragfähigkeitsanalyse wurden keine Risiken identifiziert, die entweder einzeln oder in ihrer Gesamtheit den Fortbestand unseres Unternehmens gefährden könnten. Das Gefährdungspotenzial ist mehrfach durch das vorhandene Eigenkapital abgedeckt und insgesamt überschaubar.

Scout24 ist weiterhin makroökonomischen Risiken ausgesetzt, die sich auf den Immobilienmarkt, unsere Kund:innen und unser Geschäft auswirken können. Die aktuellen weltwirtschaftlichen und geopolitischen Entwicklungen, insbesondere ausgelöst durch den Ukraine-Krieg, sind mit großen Unsicherheiten verbunden. Eine Verschärfung der Situation im Nahostkonflikt könnte ebenfalls einen Einfluss auf unser Marktumfeld haben. Zu den makroökonomischen Risiken gehören auch die durch potentiell steigende Zinsen zunehmenden Finanzierungskosten und die potenziell negativen Auswirkungen der im Kapitel **Entwicklung des deutschen Immobilienmarkts** beschriebenen Verschiebung der Nachfrage von Kaufobjekten zum Mietmarkt auf unser Geschäftsmodell. Wir überwachen und beurteilen die Auswirkungen auf unser Geschäft stetig, um gegebenenfalls weitere risikomindernde Maßnahmen zu ergreifen. In der Systematik unseres Risikomanagements schätzen wir diese Risiken als „kritisch“ ein.

Als Digitalunternehmen haben der Schutz und die Sicherheit unserer Daten sowie unserer IT-Infrastruktur und Onlineplattform eine wesentliche Priorität in unserer täglichen Arbeit. Angesichts der Bedrohung durch zunehmend professionellere Cyberkriminalität bestehen Risiken im Datenschutz bei der technischen Absicherung und Erhebung personenbezogener Daten unserer Kund:innen und Mitarbeiter:innen sowie bei der Datensicherheit insbesondere darin, die Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit unserer Daten sicherzustellen. Diese Risiken sehen wir als „wesentlich“ an und passen unsere Gegenmaßnahmen regelmäßig an, um ihnen entgegenzuwirken. Der Betrieb des Online-Marktplatzes birgt Risiken aus der Nutzung von IT und in Bezug auf die Sicherheit unserer IT-Infrastruktur. Unser Ziel ist es, jederzeit zuverlässig für unsere Nutzer:innen erreichbar zu sein und dauerhaft verlässliche Informationen zur Verfügung zu stellen. Hierfür investieren wir kontinuierlich in die Sicherheit und den Schutz unserer Systeme und unserer IT-Infrastruktur, um mögliche Sicherheitsschwachstellen frühzeitig zu schließen. Dennoch beobachten wir eine weltweit zunehmende Bedrohung für die Cybersicherheit und eine größere Professionalität in der Computerkriminalität, sodass wir das im Vorjahr als „tolerierbar“ eingeschätzte IT-Risiko-Cluster nunmehr als „moderat“ einschätzen.

ImmoScout24 ist weiterhin einem hohen Wettbewerbsdruck ausgesetzt. ImmoScout24 konkurriert nicht nur mit direkten Wettbewerber:innen, sondern auch mit hybriden Maklern und sozialen Netzwerken (siehe Kapitel ► **Wettbewerbssituation**). Dies kann zukünftig zu einem noch schärferen Preis- oder auch Konditionenwettbewerb führen, weshalb wir die Wettbewerbsrisiken insgesamt als wesentlich, aber beherrschbar einschätzen. Wir beobachten die aktuelle Wettbewerbssituation stetig und haben Maßnahmen implementiert, um unsere Marktführerschaft und unsere Wettbewerbsvorteile weiter auszubauen.

Chancenlage

Die Chancenlage von Scout24 hat sich durch externe Faktoren, wie die fortschreitende Digitalisierung und den Nachfrageüberhang im Immobilienmarkt, positiv entwickelt. Durch die fortlaufende Optimierung und Erweiterung unseres Produktportfolios sowie die konzentrierte Fokussierung auf unser Kerngeschäft erwarten wir zusätzliches Umsatz- und Ertragspotenzial. Die Übernahme der Sprengnetter-Gruppe eröffnet uns die Möglichkeit, den Mehrwert für verschiedene Kundengruppen zu steigern, indem wir unseren Kund:innen zusätzliche Dienstleistungen und Produkte für Immobilienbewertungen anbieten.

Weitere Chancen ergeben sich aus der hohen Markenbekanntheit von ImmoScout24 sowie den starken Besucher- und Nutzerzahlen, die eine solide Basis für eine weiterhin starke Marktposition und die Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen bieten.

Risiko- und Chancenmanagementsystem

Ziel und Verankerung des Risiko- und Chancenmanagementsystems

Kern des Risiko- und Chancenmanagements von Scout24 ist es, die notwendige Transparenz bezüglich bestehender Risiken und Chancen zu schaffen und dabei im Unternehmen ein gemeinsames Bewusstsein für Risiken aufzubauen sowie deren Bedeutung für und deren Auswirkungen auf die Erreichung der Unternehmensziele zu etablieren. Mit Hilfe des Risiko- und Chancenmanagementsystems werden die Identifizierung, Bewertung, Analyse und langfristige Steuerung sowie das Reporting und Monitoring wesentlicher Risiken und Chancen sichergestellt.

Die Gesamtverantwortung für das Risiko- und Chancenmanagementsystem der Scout24-Gruppe liegt beim Vorstand. Dazu hat der Vorstand die Abteilung Risk Management eingerichtet, die gruppenweit die Systeme zum Risikomanagement sowie das interne Kontrollsystem (IKS) integriert und steuert. Dies erfolgt in enger Zusammenarbeit mit den Risikoverantwortlichen der (Markt-)Segmente, Zentralbereiche (Functions) und Beteiligungen, welche die Verantwortung für die Umsetzung des Risiko- und Chancenmanagements in den operativen Einheiten haben.

Leitbild für das Risiko- und Chancenmanagement ist ein ganzheitlicher, integrierter Ansatz, der die Governance-Komponenten Risikomanagement und IKS kombiniert und durch unterstützende Prüfungsaktivitäten der internen Revision ergänzt. Die Wirksamkeit wird durch die Abteilung Risk Management und in Stichproben durch Prüfungen der internen Revision kontrolliert.

Rahmenwerk

Die grundsätzliche Ausgestaltung des Risikomanagementsystems und IKS von Scout24 orientiert sich an den international anerkannten Rahmenwerken „COSO Enterprise Risk Management Framework (2017)“ und „Internal Control – Integrated Framework (2013)“ des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). Dieser ganzheitliche Ansatz unterstützt die Gesellschaft dabei, Steuerungs- und Überwachungsaktivitäten an der Unternehmensstrategie und deren inhärenten Risiken auszurichten. Das IKS soll insbesondere die Sicherheit und Effizienz der Geschäftsabwicklung sowie die Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung gewährleisten.

Darüber hinaus berücksichtigt Scout24 in seinem Risikomanagementsystem die wechselseitig miteinander verknüpften Grundelemente Risikokultur, Ziele der Maßnahmen, Organisation der Maßnahmen, Risikoidentifizierung, -bewertung, -steuerung, und -kommunikation sowie Überwachung und Verbesserung

des Risikomanagementsystems gemäß dem Prüfungsstandard 981 des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland (kurz IDW PS 981 (2017)).

Identifikation von Risiken und Chancen

Am Beginn des Risikomanagementprozesses steht die Identifikation wesentlicher Risiken und Chancen. Dabei werden Risiken und Chancen, die eine bestimmte Wesentlichkeitsgrenze überschreiten oder eine gewisse Dringlichkeit darstellen, an den Vorstand berichtet. Für das Identifizieren, Erfassen, Melden und regelmäßige Updates der Risiken und Chancen sind dezentrale, entsprechend geschulte Risiko-Assessoren in den einzelnen Unternehmenseinheiten verantwortlich. Die Risiko-Assessoren kategorisieren die Risiken und Chancen nach einem konzernweit geltenden Katalog (Cluster) und dokumentieren ihre Ergebnisse regelmäßig in der Risk-Management-Software. Die Risiken und Chancen werden durch die ebenfalls dezentralen Risiko-Approver für ihre Bereiche geprüft und freigegeben. Auf diese Art wird für jedes Risiko das Vieraugenprinzip sichergestellt.

Finanzielles (rechnungslegungsbezogenes) und nichtfinanzielles IKS

Einen wesentlichen Bestandteil des internen Überwachungssystems der Gesellschaft bildet neben dem Risikomanagementsystem unser IKS. Durch Anwendung des oben genannten COSO-Rahmenwerks und das effektive Zusammenwirken von Risikomanagementsystem und IKS sollen die Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit sowie die Vollständigkeit und Verlässlichkeit der Finanzberichterstattung sichergestellt werden. Dabei umfassen das rechnungslegungsbezogene Risikomanagement und das IKS organisatorische Regelungen und Maßnahmen zur Erkennung und zum Umgang mit den Risiken der Finanzberichterstattung. Im Geschäftsjahr 2023 wurde das rechnungslegungsbezogene IKS sowie das operative IKS in den operativen Geschäftsprozessen jenseits der Rechnungslegung zu einem umfassenden IKS von Scout24 weiterentwickelt. Im Geschäftsjahr 2024 ist die Erweiterung und Zusammenführung des IKS für die nichtfinanzielle Berichterstattung geplant. Wir verfügen über ein Verfahren zur Identifikation, Beurteilung und standardisierten Dokumentation aller wesentlichen (konzern-)rechnungslegungsrelevanten Unternehmensprozesse und Risikofelder inklusive dazugehöriger Schlüsselkontrollen. Diese umfassen Prozesse des Finanz- und Rechnungswesens und operative Unternehmensprozesse, die wesentliche Informationen für die Aufstellung des Jahres- und Konzernabschlusses einschließlich des Lageberichts bereitstellen. Dabei gibt es eine klare Aufgabenverteilung und Zuständigkeit entlang des Abschlusserstellungsprozesses. Darüber hinaus existieren gruppenweite Vorgaben zur Bilanzierung in Form von Bilanzierungsrichtlinien und Meldeprozessen, ein standardisierter EDV-gestützter Konsolidierungsprozess mit vorgegebenem Ablaufplan und dokumentierten Konsolidierungsschritten sowie die regelmäßigen Informationen an die konsolidierten Gesellschaften über aktuelle Entwicklungen, welche die Rechnungslegung oder den Abschlusserstellungsprozess betreffen.

Hauptbestandteil des IKS ist die Identifizierung, Beurteilung und Dokumentation von Risiken und Kontrollmaßnahmen, die in einer Risiko- und Kontrollmatrix (RKM) in unserem IKS-Tool dokumentiert werden.

Wesentliche Kontrollen oder Kontrollaktivitäten im Sinne der Scout24-Gruppe werden als Schlüsselkontrollen bezeichnet und

- erzeugen ein hohes Maß an Sicherheit für die Ordnungsmäßigkeit von Geschäftsprozessen sowie für die Entscheidungsfindung,
- stellen eine angemessene Funktionstrennung und Aufgabenzuordnung sicher (Zugriffsbeschränkungen, Berechtigungskonzepte, vor allem bei rechnungslegungsbezogenen IT-Systemen),
- dienen als Absicherung der Unternehmensziele,
- dienen der Verhinderung und Aufdeckung von betrügerischen Handlungen und
- dienen dem Schutz von Vermögenswerten.

Risikoprävention und Sicherstellung der Compliance

Risikoprävention ist ein wesentliches Element des Risikomanagementsystems und integrativer Bestandteil der ordentlichen Geschäftstätigkeit. Konzerneinheitliche Standards für den systematischen Umgang mit Risiken und Chancen stellen dabei die Basis für eine erfolgreiche Risikoprävention und Compliance dar. Diese Standards werden in unserer Risk-Management-Richtlinie sowie unserer IKS-Richtlinie festgelegt. Die dort definierten Prozesse für unser Risiko- und IKS-Management, für welche die Abteilung Risk Management zuständig ist, sichern die standardisierten Verfahren zur Beurteilung, Analyse und Berichterstattung von Risiken sowie die implementierten Steuerungsmaßnahmen und Kontrollen. Unsere Prozesse im Risikomanagement und IKS bieten konsistente, vergleichbare und transparente Informationen und managen Risiken und Chancen in Bezug auf das Erreichen unserer Geschäftsziele, die Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung sowie die Einhaltung maßgeblicher rechtlicher Vorschriften und Regelungen.

Bewertung und Steuerung von Risiken und Chancen

Scout24 bewertet die für die Unternehmensentwicklung der Gruppe maßgeblichen Risiken und Chancen im Rahmen des jährlichen Planungs- und Steuerungsprozesses (siehe auch Kapitel [Steuerungssystem](#)). Dabei werden zur Unterstützung der Finanzplanung Markt- und Wettbewerbsbeobachtungen durchgeführt und die für die Gruppe relevanten internen und externen Risiken und Chancen bewertet.

Die zum Zeitpunkt der Planung aktuelle Einschätzung der Risiken und Chancen wird jeweils unterjährig in zusätzlichen Aktualisierungen des Risiko- und Chanceninventars erneut verifiziert, sodass eine quartalsweise Beurteilung der Risiken und Chancen für Scout24 erfolgt. Daraus folgt das periodische Reporting für den Vorstand und den Aufsichtsrat.

Aktuelle Risiken und Chancen sowie deren Auswirkungen auf das Unternehmen werden darüber hinaus quartalsweise in Sitzungen des ELT, quartalsweise mit dem Aufsichtsrat sowie in regelmäßig stattfindenden Budget- und Strategie- sowie Ergebnism Meetings diskutiert.

Im Berichtszeitraum hat sich das Risikomanagement überwiegend auf diejenigen Aktivitäten konzentriert, die den zukünftigen Ertrag (EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit) sowie die zukünftige Finanzlage (Cashflow) maßgeblich beeinflussen und für die Zukunftsperspektiven der Gesellschaft bedeutsam sind, indem sie die Gesellschaft am Erreichen ihrer Ziele hindern könnten. Dabei bleiben auch steuerliche Risiken und Risiken aus Zinsänderungen nicht unberücksichtigt.

Scout24 gliedert seine Risiken nach externen, finanziellen, operativen, strategischen und Compliance-Risiken – den sogenannten Risikofeldern. Die Bewertung der Risiken erfolgt nach quantitativen Parametern, der Eintrittswahrscheinlichkeit und der potenziellen Schadenhöhe.

Das Chancenmanagement ist primär darauf ausgerichtet, Geschäftspotenziale rund um die Digitalisierung von Immobilientransaktionen zu identifizieren. Die Bewertung der Chancen erfolgt nach qualitativen Parametern in Bezug auf ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und ihre potenziell positive Auswirkung.

Ein unterjähriges Reporting orientiert sich an spezifischen Ausprägungen und basiert auf moderierten Risk Assessments und entsprechend regelmäßigen Aktualisierungen durch die Fachbereiche. Als Frühwarnindikatoren werden quartalsweise Veränderungen des Risikoinventars verwendet.

Die darauffolgende Risikobewertung erfolgt unter Berücksichtigung der potenziellen Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage sowie geschätzter Eintrittswahrscheinlichkeiten als „gering“, „tolerierbar“, „moderat“, „wesentlich“ oder „kritisch“. Die Grundlage für die Bewertung der Risiken bilden quantitative Parameter, das heißt die Eintrittswahrscheinlichkeit in % und die potenzielle Schadenhöhe in Euro, gemessen am EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und am Cashflow. Die Quantifizierung soll dabei primär die Relevanz des jeweiligen Risikos verdeutlichen. Die Bewertung des monetären Schadenausmaßes obliegt den Risikoverantwortlichen der jeweiligen Unternehmenseinheiten. Der

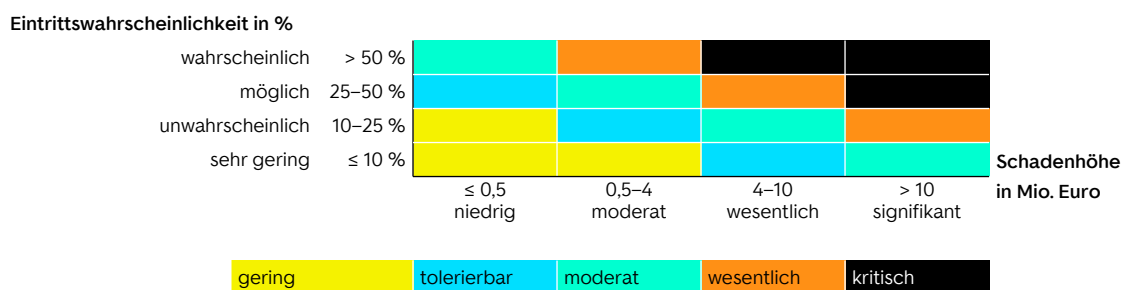
Zeithorizont für die Einschätzung der Risiken beträgt insgesamt drei Jahresscheiben (12, 24 und 36 Monate), jeweils für die Eintrittswahrscheinlichkeit und die potenzielle Schadenhöhe.

Die identifizierten Risiken werden nach der Brutto-Netto-Methode bewertet. In einem ersten Schritt werden im Rahmen der Bruttobetrachtung die potenzielle Schadenhöhe und die Eintrittswahrscheinlichkeit zunächst ohne Berücksichtigung der implementierten Maßnahmen und/oder Kontrollen zur Verringerung der Schadenhöhe oder Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet. Ziel der Bruttobewertung ist es, das gesamte Ausmaß des Gefährdungspotenzials aufzuzeigen, um so einer falschen Einschätzung, die aus einer Überschätzung der Wirkung der vorhandenen Maßnahmen und/oder Kontrollen zur Risikosteuerung resultieren kann, vorzubeugen.

In einem zweiten Schritt werden im Rahmen der Nettobewertung die implementierten Maßnahmen und/oder Kontrollen zur Risikoreduzierung berücksichtigt. Ziel der Brutto-Netto-Bewertung ist es, die Wirksamkeit des eingesetzten Präventionsaufwands zu beurteilen.

Die Risiken werden nachfolgend mit ihrem Netto-Schadenerwartungswert dargestellt. Dieser ergibt sich durch das Zusammentreffen der beiden Bewertungsgrößen potenzielle Schadenhöhe (x-Achse) und Eintrittswahrscheinlichkeit (y-Achse), jeweils auf Basis der Nettobetrachtung. Die Skalen sind in nachfolgender Risikomatrix dargestellt.

RISIKOMATRIX



Chancen fließen in die Bewertung nicht mit ein. Sie werden separat im Chancenmanagement und im Rahmen der Planungsrechnung erfasst.

Der nächste Schritt umfasst schließlich die Risikosteuerung. Um die Risiken langfristig zu mitigieren, das heißt, ihre möglichen Auswirkungen in Form ihrer potenziellen Schadenhöhe oder ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit zu reduzieren, werden entsprechende Maßnahmen und/oder Kontrollen entwickelt und implementiert.

Die definierten Maßnahmen und Kontrollen werden gemeinsam mit den Risiken im Rahmen des unterjährigen Risk Reportings aktualisiert. Darüber hinaus werden Risiken, die zwischen zwei Berichtsperioden identifiziert werden und deren potenzielles Schadenausmaß einen erheblichen Einfluss auf das Ergebnis der Gruppe haben könnte, ad hoc an die Geschäftsführung und gegebenenfalls an den Aufsichtsrat gemeldet.

Überwachung der Angemessenheit und Wirksamkeit der Systeme³⁶

Das IKS, das Risikomanagementsystem sowie das Compliance-Management-System unterliegen sowohl prozessintegrierten als auch prozessunabhängigen Überwachungsmaßnahmen. Die Verantwortung für die prozessintegrierte Überwachung obliegt den relevanten Konzernfunktionen und dezentralen Einheiten. Die Interne Revision ist für die prozessunabhängige Überwachung der Systeme verantwortlich.

³⁶ Lageberichtsfremde Angaben, die von der inhaltlichen Prüfung des Lageberichts durch den Abschlussprüfer ausgenommen sind.



Die Interne Revision prüft regelmäßig Elemente des Risikomanagementsystems in wesentlichen Belangen auf Angemessenheit und Wirksamkeit in Anlehnung an relevante Standards wie den DIIR-Revisionsstandard Nr. 2: „Prüfung des Risikomanagementsystems durch die Interne Revision“.

Außerdem wird auch die Wirksamkeit von Elementen des Compliance-Management-Systems in wesentlichen Belangen regelmäßig durch die Interne Revision geprüft.

Das IKS wird kontinuierlich aktualisiert und an veränderte Prozesse angepasst. Die prozessunabhängige Überwachung des IKS durch die Interne Revision umfasst die Prüfung wesentlicher Kontrollen entlang ausgewählter Geschäftsprozesse auf Basis eines situativ aktualisierten und risikoorientierten Prüfungsplans.

Hierbei identifizierte wesentliche Feststellungen in den Systemen werden zeitnah behoben. Auf Basis der Erkenntnisse aus den vorgenannten Überwachungsmaßnahmen liegen dem Vorstand keine Anhaltspunkte vor, welche die Angemessenheit und Wirksamkeit des Compliance-Management-Systems, des Risikomanagementsystems sowie des im weiteren Ausbau befindlichen IKS in Frage stellen würden.

Detailbetrachtung der Risikosituation

Um die Gesamtrisikolage von Scout24 analysieren und geeignete Gegenmaßnahmen einleiten zu können, werden alle erfassten und bewerteten Risiken zu einem Risikoportfolio aggregiert. Hierzu werden statistisch belastbare Methoden in der Risikomanagementsoftware angewendet. Der Konsolidierungskreis des Risikomanagements entspricht dabei dem Konsolidierungskreis des Konzernabschlusses. In diesem Zusammenhang wird die ermittelte Risikogesamtposition in Bezug auf die Risikotragfähigkeit von Scout24 für den Betrachtungszeitraum anhand geeigneter Kennzahlen, nämlich des Value at Risk und des Gesamt-Netto-Schadenerwartungswerts aller Risiken, betrachtet und regelmäßig bezüglich der Abdeckung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage durch die Geschäftsführung überwacht.

Gesamtrisikosituation, Risikofelder und Risikocluster

In nachfolgender Tabelle sind die Risikofelder der externen, finanziellen, operationellen, strategischen und Compliance-Risiken mit den jeweiligen Risikoclustern angegeben. Deren Bewertung erfolgt anhand der Nettobetrachtung der entsprechenden Einzelrisiken. Die Veränderungen der Risikosituation stellen sich im Vergleich zum Vorjahr wie folgt dar:

**BEWERTUNG RISIKOFELDER**

		Gewichtete Eintritts- wahrscheinlichkeit ¹	Erwartete Schadenshöhe ¹	Netto-Schaden- erwartungswert ¹	Veränderung gegenüber Vorjahr
1	Externe Risiken				
1.1	Volkswirtschaftliche Risiken	wahrscheinlich	wesentlich	kritisch	=
1.2	Regionale und spezifische Länderrisiken	sehr gering	niedrig	gering	=
1.3	Rechtliches Umfeld	sehr gering	signifikant	moderat	=
1.4	Wettbewerb und Markt	unwahrscheinlich	signifikant	wesentlich	=
1.5	Lieferanten	sehr gering	niedrig	gering	=
1.6	Arbeitsmarkt	sehr gering	niedrig	gering	=
1.7	Öffentlichkeit	unwahrscheinlich	niedrig	gering	=
1.8	Natur und Umwelt	sehr gering	moderat	gering	↓
2	Finanzielle Risiken				
2.1	Finanzberichterstattung, Organisation und Qualität	sehr gering	signifikant	moderat	=
2.2	Finanzmanagement	sehr gering	niedrig	gering	=
2.3	Finanzkennzahlen	sehr gering	moderat	gering	=
3	Operationelle Risiken				
3.1	Personal	möglich	moderat	moderat	=
3.2	Werbung und Marke	unwahrscheinlich	moderat	tolerierbar	=
3.3	Dienstleister:innen, sonstige Geschäftspartner:innen	sehr gering	niedrig	gering	=
3.4	Kund:innen	unwahrscheinlich	wesentlich	moderat	=
3.5	Management und Administration	sehr gering	moderat	gering	=
3.6	Beschaffung	sehr gering	moderat	gering	=
3.7	IT-Risiken	sehr gering	signifikant	moderat	↑
3.8	Projektmanagement	sehr gering	niedrig	gering	=
3.9	Produktmanagement und Prozesse	unwahrscheinlich	moderat	tolerierbar	=
3.10	Kommunikation	sehr gering	moderat	gering	=
4	Strategische Risiken				
4.1	Strategische Ausrichtung	unwahrscheinlich	wesentlich	moderat	=
4.2	Vertrieb, Marketing und Marke	sehr gering	niedrig	gering	=
5	Compliance-Risiken				
5.1	Code of Conduct	sehr gering	wesentlich	tolerierbar	↑
5.2	Datenschutz und Datensicherheit	unwahrscheinlich	signifikant	wesentlich	=
5.3	Korruption und Betrug	unwahrscheinlich	moderat	tolerierbar	=
5.4	(Wirtschafts-)Strafrecht	wahrscheinlich	niedrig	moderat	=
5.5	Wettbewerbsrecht	unwahrscheinlich	wesentlich	moderat	=
5.6	Immaterialgüterrecht	möglich	moderat	moderat	=
5.7	Arbeits- und Sozialversicherungsrecht	unwahrscheinlich	niedrig	gering	=
5.8	Geldwäsche	unwahrscheinlich	niedrig	gering	=
5.9	Know-how-Abfluss	unwahrscheinlich	niedrig	gering	=
5.10	Umweltrecht	sehr gering	niedrig	gering	=
5.11	Dokumentationspflichten	sehr gering	niedrig	gering	=
5.12	Kapitalmarktrecht	sehr gering	moderat	gering	=

¹ Bezogen auf das Geschäftsjahr 2023.

↓ Rückgang; ↑ Anstieg; = unverändert

Die Risikocluster, die aus heutiger Sicht die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Scout24 wesentlich beeinflussen könnten, werden im Folgenden näher erläutert. Dies betrifft insbesondere die Risikocluster, die mit einem Netto-Schadenerwartungswert von „kritisch“ (Volkswirtschaftliche Risiken) oder „wesentlich“ (Wettbewerb und Markt; Datenschutz und Datensicherheit) bewertet wurden, sowie relevante operationelle und finanzielle Risiken. Weitere Risiken, die unsere Geschäftstätigkeit beeinflussen könnten, sind uns derzeit nicht bekannt oder wir schätzen sie als nicht substantiell ein.

Externe Risiken

Volkswirtschaftliche Risiken (Risikocluster 1.1)

Im vergangenen Jahr hat sich die weltwirtschaftliche und geopolitische Situation aufgrund verschiedener Faktoren deutlich verschlechtert. Dies birgt große Unsicherheiten, die sich noch weiter verstärken könnten. Sowohl eine Verschärfung des Nahostkonflikts als auch die Folgen des anhaltenden Ukraine-Kriegs können sich negativ auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung auswirken.

Wie im Kapitel **Entwicklung des deutschen Immobilienmarkts** beschrieben, werden die Auswirkungen der Verschiebung der Nachfrage von Kaufobjekten zum Mietmarkt auch in den nächsten Jahren spürbaren Einfluss auf unser Geschäftsmodell haben. Das Transaktionsvolumen im Bereich Kauf/Verkauf von Immobilien ist in 2023 insbesondere durch die im Vorjahr gestiegenen Bauzinsen deutlich zurückgegangen. Auch wenn sich Ende 2023 eine Entspannung verzeichnen ließ, hätte ein weiterer Rückgang des Transaktionsvolumens einen negativen Einfluss auf unsere Umsatzentwicklung im Bereich des Verkäufer-Leads-Geschäfts. Den erwarteten negativen Einfluss haben wir im Rahmen unserer Finanzplanung bereits berücksichtigt. Die in 2022 in diesem Zusammenhang als „kritisch“ bewerteten Risiken bewerten wir in 2023 als „wesentlich“. Den Einfluss auf die weitere Geschäftsentwicklung der übrigen Geschäftsbereiche schätzen wir insgesamt weiterhin positiv ein (siehe Näheres dazu in der **Detailbetrachtung der Chancensituation**).

Bereits seit 2021 befindet sich die Inflation in Deutschland auf einem hohen Niveau. Der weitere Anstieg der Inflationsraten erscheint vorerst gestoppt, allerdings erweist sich insbesondere die Kerninflation (ohne Nahrungsmittel und Energie) als hartnäckig und kann auch in Zukunft sowohl Investitions- als auch private Konsumausgaben belasten. Bei Lohn- und Gehaltszahlungen, IT-Kosten sowie sonstigen Betriebskosten, wie zum Beispiel Mietaufwendungen, schätzen wir das Risiko steigender Kosten durch die Inflation aufgrund getroffener Gegenmaßnahmen und der Berücksichtigung in unserer Finanzplanung als gering ein. Die zusätzlichen finanziellen Belastungen für unsere Kund:innen sowie das allgemeine Marktklima für unsere Maklerkund:innen bergen jedoch das moderate Risiko höherer Forderungsausfälle.

Die Auswirkungen eines potentiell steigenden Zinsniveaus auf die Finanzierungskosten von Scout24 schätzen wir auf Grundlage aktueller Einschätzungen und eines vergleichsweise niedrigen Verschuldungsgrads nunmehr als „tolerierbar“ ein.

Negative wirtschaftliche Auswirkungen aufgrund von Extrem-Ereignissen, wie zum Beispiel dem Ausbruch einer neuen Pandemie, schließen wir nicht aus.

Um den genannten Risiken kostenseitig entgegenzuwirken, wurden in den Bereichen Einkauf und Personal unterschiedliche Maßnahmen initiiert. Um flexibel auf die neuen Gegebenheiten des Markts reagieren zu können, wurden zudem unterschiedliche Überwachungs- und Analyseverfahren implementiert. Das Risikocluster „Volkswirtschaftliche Risiken“ stufen wir unverändert zum Vorjahr weiterhin als „kritisch“ ein. Den volkswirtschaftlichen Risiken stehen jedoch auch positive Entwicklungen gegenüber, sodass wir die Gesamtsituation insgesamt als beherrschbar einstufen.

Wettbewerb und Markt (Risikocluster 1.4)

Scout24 ist in einem wettbewerbsintensiven Umfeld tätig, das sich ständig weiterentwickelt. Auch im Geschäftsjahr 2023 war dieses Umfeld geprägt von Veränderungen, welche Einfluss auf die Teilnehmer:innen des Immobilienmarkts haben können und auch auf das Markt- und Wettbewerbsumfeld, in dem sich Scout24 bewegt.

Wettbewerbsrisiken sieht sich Scout24 hauptsächlich gegenüber den nächstgrößten Wettbewerbern ausgesetzt (siehe auch die Erläuterungen im Abschnitt **Wettbewerbssituation**). Horizontal organisierte Anzeigenportale nutzen ihren großen Nutzer:innen-Kreis und ihre Daten, um eine starke Kund:innen-Basis zu vergleichsweise geringen Kosten zu etablieren. Aggressive Wettbewerbsstrategien unserer Wettbewerber:innen, um bewusst Marktanteile zulasten der Profitabilität zu erobern, bergen für Scout24 das als substantiell bewertete Risiko sinkender Listing- sowie sinkender Marktanteile und/oder dasjenige, Umsätze zu verlieren oder nicht steigern zu können. Ein wesentliches Risiko besteht insbesondere darin, dass Anzeigen für Immobilienverkäufe bei ImmoScout24 so weit abnehmen, dass die Marktführerschaft verloren gehen könnte. Mit neuen Produktentwicklungen und speziellen Angeboten für unsere Kund:innen begegnet ImmoScout24 diesem Risiko zuversichtlich.

Zudem konkurrieren wir auch mit hybriden Maklern und sozialen Netzwerken sowie anderen Wettbewerber:innen am Markt, wie beispielsweise Wirtschaftsauskunfteien, und steigen in einen noch schärferen Preis- oder auch Konditionenwettbewerb ein (siehe auch Kapitel **Wettbewerbssituation**). Für Scout24 begründet dies einerseits das Risiko eines noch höheren Wettbewerbsdrucks, insbesondere im Privatkund:innen-Bereich, andererseits das Risiko des Verlusts beispielsweise von Maklerkund:innen oder in Konkurrenz stehenden Kooperationspartnern. Um diesen Risiken zu begegnen, arbeiten wir kontinuierlich daran, das Produktportfolio unseres Marktführers ImmoScout24 stetig auszubauen und zu verbessern und ihn so zu einem vollständig vernetzten digitalen Marktplatz für Immobilien weiterzuentwickeln.

Die im Abschnitt „Volkswirtschaftliche Risiken“ beschriebenen weltwirtschaftlichen und geopolitischen Unsicherheiten können in den kommenden Jahren zu einer zunehmenden Marktkonsolidierung für Wohn- und Gewerbeimmobilien führen. Mittlere und größere Kund:innen des Wohnungsmarkts sind insbesondere vom Wandel vom Käufer- zum Mietmarkt betroffen. Mittlere und größere Kund:innen des Gewerbeimmobilienmarkts sehen sich mit den Herausforderungen eines weiterhin stagnierenden Investmentmarkts konfrontiert. Diese Entwicklungen bergen das Risiko eines Umsatz- und Kundenverlusts für einzelne Segmente von Scout24.

Mit dem Risiko eines Rückgangs der Marktdurchdringung könnte die Attraktivität unseres Marktplatzes für unsere Nutzergruppen nachlassen. Infolgedessen könnte unser Geschäft beeinträchtigt werden und unser Umsatz und Ertrag zurückgehen. Insgesamt stellen die externen Risiken aus dem Bereich Wettbewerb und Markt für Scout24 eine wesentliche Risikokomponente dar, wie auch die Wichtigkeit der beschriebenen hierfür eingesetzten Maßnahmen verdeutlicht. Wir behalten die Entwicklungen des Markts auch weiterhin genau im Blick. Nach Analyse der Risiken auf Einzelrisikoebene schätzen wir diese zusammengefasst als „wesentlich“, aber beherrschbar ein.

Compliance-Risiken

Datenschutz und Datensicherheit (Risikocluster 5.2)

Weltweit ist ein Anstieg von Bedrohungen für die Informationssicherheit zu verzeichnen. Die Zuverlässigkeit und die Sicherheit der Informationstechnologie sind von größter Bedeutung für Scout24. Eine Bedrohung sehen wir insbesondere in Phishing-Mails, Social Engineering oder Malware, mittels derer versucht wird, die Anmeldedaten von Mitarbeiter:innen abzugreifen, um Mitarbeitendenkonten zu kompromittieren. Dieser unbefugte Zugriff kann zu Datenlecks, -veränderungen und -verlusten führen. Um diesem Risiko zu begegnen, setzt das Sicherheitsteam Mechanismen zur Erkennung verdächtiger Aktivitäten sowie Präventivmaßnahmen ein, um die Wahrscheinlichkeit und das Ausmaß von Angriffen zu verringern. Dazu gehören E-Mail-Sicherheitskontrollen, rollenbasierte Zugangskontrollen und eine Multifaktor-Authentifizierung. Es existiert außerdem ein genau definiertes Verfahren zur Behandlung von Vorfällen, um diese zu untersuchen und schnell darauf zu reagieren.

Unsere Plattform ist den Risiken aus potenziellen Sicherheitslücken ausgesetzt, die für betrügerische Inserate zwecks Begehen von Einzahlungsbetrug oder Identitätsdiebstahl ausgenutzt werden könnten. Durch spezielle Software und ein Schwachstellenmanagement können Sicherheitslücken auf der Plattform oder den Applikationen laufend identifiziert und geschlossen werden. Prozesse zur Verwaltung von Schwachstellen sorgen dafür, dass nicht gepatchte Systeme identifiziert und aktualisiert werden. Außerdem gibt es ein sogenanntes Bug-Bounty-Programm, um die Sicherheit der Plattform und der Anwendungen zu verbessern.

Es besteht das Risiko, dass fehlerhaft zugewiesene oder fehlerhaft nicht widerrufen Zugriffsrechte zu einem unbefugten Zugriff auf Unternehmensdaten durch (ehemalige) Mitarbeiter:innen oder (ehemalige) externe Dritte führen. Um diesem Risiko entgegenzuwirken, sind ein Information-Security-Management und ein Change-Management-System sowie entsprechende Richtlinien implementiert. Ein Berechtigungsmanagement verwaltet, dokumentiert und kontrolliert die (De-)Aktivierung von Benutzer:innen.

Wir haben im Geschäftsjahr 2023 unser Datenschutzmanagementsystem zur Beachtung der maßgeblichen Datenschutzgesetze insbesondere der Europäischen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) entsprechend den geltenden Anforderungen weiter fortentwickelt, um einem möglichen Risiko des Verstoßes entgegenzuwirken. Unter anderem haben wir flächendeckend zusätzliche Datenschutzkoordinator:innen benannt und diese speziell weiter ausgebildet. Darüber hinaus werden alle Mitarbeiter:innen regelmäßig zum Datenschutz geschult.

Für die Compliance unserer Online-Plattformen ist eine wesentliche Maßnahme die Nutzung unserer Consent-Management-Plattform, um die Zustimmung unserer Nutzer:innen bezüglich der Sammlung und Handhabung bestimmter personenbezogener Daten bei der Nutzung unserer Plattform einzuholen. Für den Schutz personenbezogener Daten im Rahmen der Produktgestaltung binden wir unsere Datenschutzorganisation regelmäßig in die Gestaltung ein.

Zur Sicherstellung der Verfügbarkeit geschäftsnotwendiger Daten ist ein Information-Security-Management-System mit definierten Rollen und Verantwortlichkeiten implementiert, welches auch sicherstellt, dass Daten in unterschiedliche Wesentlichkeitsstufen kategorisiert werden, um von den geschäftsnotwendigen Daten Backups zu erstellen. Über diese Backups stellen wir sicher, dass bei Systemausfällen die schnellstmögliche Rückkehr in einen regulären Betrieb möglich ist.

Der Datenschutz und die Datensicherheit gehören unverändert zum Vorjahr zu den wesentlichen Risikoclustern, werden nach Implementierung aller genannten Maßnahmen jedoch als beherrschbar eingestuft.

Die Compliance-Risiken werden aufgrund der Implementierung aller genannten Maßnahmen als „wesentlich“, aber ebenfalls beherrschbar eingestuft.

Operationelle Risiken

Personal (Risikocluster 3.1)

Scout24 legt besonderen Wert auf qualifizierte Mitarbeitende und Führungskräfte. Wir sind ein agiles, dynamisches und multikulturelles Unternehmen, in dem unsere Mitarbeiter:innen den Unterschied machen und damit die Basis unseres Erfolgs bilden. Dennoch bestehen Personalrisiken aus der Fluktuation von Mitarbeitenden in Schlüsselfunktionen. Zudem ist der Wettbewerb um hoch qualifizierte Mitarbeitende weiterhin intensiv. Eine attraktive Unternehmenskultur und die konstante persönliche Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter:innen gehören zu unseren Kernwerten bei Scout24. Wir investieren in die Aus- und Weiterbildung unserer Kolleg:innen und unterstützen sie mit individuellen Angeboten dabei, sich weiterzuentwickeln. Wir glauben, dass wir durch Investitionen in unsere Teams nicht nur ihre individuellen Fähigkeiten verbessern, sondern auch unsere kollektive Fähigkeit stärken, uns schnell an verändernde Marktbedingungen anzupassen. Durch diese und weitere Maßnahmen im Personalbereich (siehe auch Abschnitt **Social** der nichtfinanziellen Konzernklärung) schätzen wir das Personalrisiko insgesamt als moderat und somit beherrschbar ein.

IT-Risiken (Risikocluster 3.7)

Aus der Geschäftstätigkeit von Scout24 ergeben sich Risiken aus der Nutzung von IT und in Bezug auf die Sicherheit der IT-Infrastruktur aller Segmente.

Die Onlineplattform ImmoScout24 muss für unsere Nutzer:innen zuverlässig erreichbar sein und dauerhaft verlässliche Informationen zur Verfügung stellen. Dabei sind wir kontinuierlich dem Risiko ausgesetzt, dass Systeme ausfallen und unsere Produkte und Dienstleistungen für unsere Nutzer:innen nicht erreichbar wären. Dies könnte durch den Ausfall einzelner Systeme oder IT-Services erfolgen, wenn beispielsweise

nötige Updates ausbleiben oder Systeme nicht regelmäßig fortentwickelt werden. Diesem Risiko wird mit regelmäßigen System-Reviews entgegengewirkt, welche das Beachten der Sicherheitsmaßnahmen kontrollieren und regelmäßige Updates der Systeme sicherstellen. Um einen möglichen Ausfall oder Fehler in der Cloud-Umgebung zu verhindern, nutzen wir hochverfügbare Cloud-Dienstleister und führen sogenannte Multi-Region-Storage-Backups durch. So sorgen zusätzliche Backups in verschiedenen Regionen für eine geringere Anfälligkeit sowie für Sicherheit und Stabilität unserer Cloud-Umgebung.

Auch für die Mitarbeiter:innen von Scout24 müssen die intern genutzten Systeme, Programme, Tools und Softwares zuverlässig zur Verfügung stehen. Um dies zu gewährleisten, werden entsprechende vertragliche Vereinbarungen mit den IT-Dienstleister:innen definiert und Redundanz-Maßnahmen mit den einzelnen Anbieter:innen getroffen. Um das Zugangsrisiko bei geschäftskritischen Systemen und Diensten zu minimieren, werden auch hier sogenannte Asset-Management-Kontrollsysteme genutzt und Sicherheitsmaßnahmen durchgeführt.

Das Risiko eines nicht autorisierten Zugriffs durch Dritte auf die Cloud-Infrastruktur von Scout24 besteht beispielsweise in Form eines gezielten Hackerangriffs. Um dem entgegenzuwirken, bestehen Genehmigungsprozesse für den Zugriff auf die Cloud-Umgebung sowie die Möglichkeit für Kund:innen von Scout24, ihre Daten mit einem mehrstufigen Zugriffssystem zu schützen.

Während wir die IT-Risiken im Vorjahr als insgesamt tolerierbar eingeschätzt haben, bewerten wir sie aufgrund der zunehmenden Raffinesse der Bedrohungen in 2023 als moderat und investieren verstärkt in vielfältige Aktivitäten zum Schutz unserer Plattform und IT-Infrastruktur. Dennoch schätzen wir die bestehenden IT-Risiken allesamt weiterhin als beherrschbar ein. Die Investitionen in die Sicherheit und den Schutz unserer Daten und Systeme sowie unserer Onlineplattform und IT-Infrastruktur führen zu deren kontinuierlicher Verbesserung und dem Schließen möglicher Sicherheitsschwachstellen.

Finanzielle Risiken

Finanzberichterstattung, Organisation und Qualität (Risikocluster 2.1)

Scout24 hat zum Stichtag ca. 1,8 Mrd. Euro an immateriellen Vermögenswerten aktiviert. Die Werthaltigkeit dieser Vermögenswerte unterliegt einer ständigen Prüfung auf potenzielle Wertminderungen, das heißt auf Sachverhalte, welche die Werthaltigkeit nachhaltig negativ beeinflussen und außerplanmäßige Abschreibungen erforderlich machen könnten. Hierzu erfolgen eine regelmäßige Finanzplanung und -bewertung, eine quartalsweise Analyse der Finanzberichte, Testings bezüglich möglicher Wertminderungen des Firmenwerts sowie das Beobachten und Analysieren möglicher Trigger-Events hinsichtlich der Wertminderung immaterieller Vermögenswerte. Unter Berücksichtigung einer zwar hohen quantitativen Auswirkung, aber einer sehr geringen Eintrittswahrscheinlichkeit wird dieses Risiko für Scout24 auf Einzelrisikoebene als nicht kritisch, aber moderat eingestuft.

Im Rahmen der Finanzberichterstattung besteht ein Risiko bei der Kapitalisierung von Entwicklungsaufwendungen, wiederum bestehend aus Eigen- und Fremdleistungen in der Produktentwicklung. Hierbei werden Entwicklungsstunden von Scout24-Mitarbeiter:innen und Entwicklungspartner:innen kapitalisiert und über drei Jahre abgeschrieben. Das Risiko besteht in einer fehlerhaften Kapitalisierung dem Grunde oder der Höhe nach, was zu einer falschen Darstellung in der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung führen könnte. Dies könnte durch eine unzureichende Dokumentation und eine fehlerhafte Kalkulation der Wirtschaftlichkeit der zu kapitalisierenden Projekte verursacht werden. Um diesem Risiko zu begegnen, haben wir in 2023 die Maßnahmen zur Überprüfung der Bewertung und Aktivierung weiter ausgebaut, indem wir zusätzliche Kontrollen zur Überwachung laufender und neu aufgenommener CapEx-Projekte implementiert haben. Unter Berücksichtigung der verstärkten Maßnahmen schätzen wir das Risiko als gering ein.

Würden Finanzdaten falsch oder inkorrekt veröffentlicht werden oder etwa aufgrund technischer Probleme wie eines Systemausfalls, nicht funktionierender Finanzsysteme oder Schnittstellen zwischen den Finanzsystemen nicht verfügbar sein oder stünden Managementberichte nicht zur Verfügung, so besteht das Risiko eines Vertrauensverlusts. Durch Systemschwachstellen kann es zudem zu unbefugter Veröffentlichung vertraulicher Finanzkennzahlen oder nichtfinanzieller Kennzahlen kommen. Um dem Risiko eines Vertrauensverlusts bezüglich der Finanzberichterstattung von Scout24 entgegenzuwirken, sind



Maßnahmen wie Kontrollen und die Wartung der Steuerungsprozesse, genaue Überprüfungen der gemachten Angaben, Autorisierungskonzepte und die Überwachung des Abschlussprozesses am Monatsende sowie die Automatisierung von Schnittstellen implementiert.

Mögliche Währungs- oder Wechselkursrisiken sind als gering bewertet, da sämtliche Anlagen ausschließlich in Euro erfolgen sowie Teile des US-Dollar-Exposures abgesichert werden. Zudem sind Maßnahmen im Rahmen der Finanzberichterstattung und Schuldenanalyse sowie der regelmäßigen Überprüfung der Zinssätze implementiert. Anlagen in Venture Capital Fonds sind limitiert und werden regelmäßig überwacht und geprüft.

Die bestehenden finanziellen Risiken sind durch die genannten Maßnahmen und Kontrollen allesamt beherrschbar. Auch die bestehenden steuerlichen Risiken sind nicht wesentlich und werden als gering eingeschätzt.

Fazit zur Gesamtrisikosituation

Insgesamt werden die Risiken zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Lageberichts als begrenzt bewertet. Die Gesamtrisikolage ist beherrschbar. Gegenüber der Berichterstattung zum Konzernabschluss am 31. Dezember 2022 ist die Gesamtrisikolage, gemessen am Gesamt-Netto-Schadenerwartungswert aller Risiken, in der Summe im Wesentlichen unverändert.

Es sind keine Risiken erkennbar, die zu einer signifikanten und dauerhaften Beeinträchtigung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Scout24 führen könnten oder gar als bestandsgefährdend anzusehen wären.

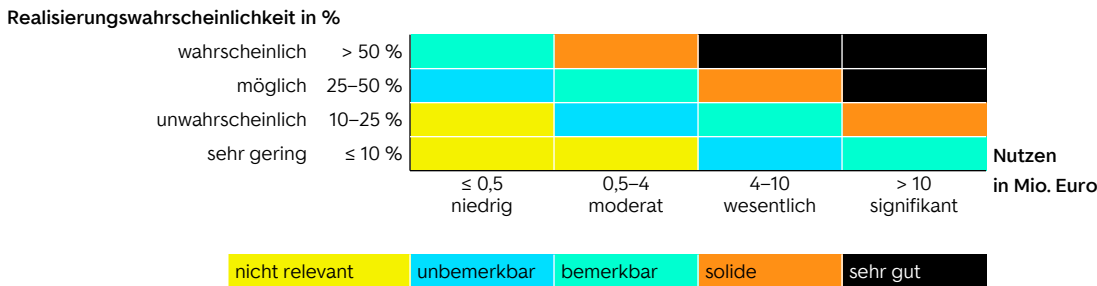
Detailbetrachtung der Chancensituation

Das Management von Chancen ist bei Scout24 dezentral in den Segmenten organisiert und wird von der Abteilung Group Strategy & Business Development unterstützt. Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie der Austausch mit externen Expert:innen dienen als wichtige Quellen, um Wachstumsmöglichkeiten für Scout24 zu identifizieren. Strategische Chancen von übergeordneter Bedeutung – wie Strategieanpassungen oder mögliche Akquisitionen und Partnerschaften – werden auf Vorstandsebene behandelt. Das geschieht im Rahmen des jährlichen Budgetprozesses, bei aktuellen Themen in den turnusmäßigen Vorstandssitzungen. Für diese Themen werden in der Regel separate Chancen-Risiko-Analysen entwickelt und für die Entscheidung zur Verfügung gestellt.

Die Bewertung der identifizierten Chancen erfolgt unter Berücksichtigung des erwarteten Nutzens sowie einer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit. Der Zeithorizont zur Einschätzung der Chancen beträgt jeweils zwölf Monate für einen gesamten Betrachtungszeitraum von drei Jahren. Im Gegensatz zur Risikobewertung werden Chancen nach qualitativen Merkmalen bewertet. Folgende Bandbreiten wurden hierfür festgelegt:

- sehr gut: Sehr gute Chancen unterstützen die erfolgreiche Weiterentwicklung der Scout24-Gruppe oder einzelner Beteiligungen.
- solide: Gute Chancen haben signifikanten Einfluss auf die Reputation, das Geschäftsmodell, die Liquidität, das Vermögen und das Ergebnis.
- bemerkbar: Bemerkbare Chancen haben merklichen Einfluss auf die Reputation, das Geschäftsmodell, die Liquidität, das Vermögen und das Ergebnis.
- unbemerkbar: Unbemerkbare Chancen haben geringen Einfluss auf die Reputation, das Geschäftsmodell, die Liquidität, das Vermögen und das Ergebnis.
- nicht relevant: Nicht relevante Chancen haben so gut wie keinen Einfluss auf die Reputation, das Geschäftsmodell, die Liquidität, das Vermögen und das Ergebnis.

CHANCENMATRIX



Chancen werden nicht – wie beim Risikomanagement – nach der Brutto-Netto-Methode bewertet. Maßnahmen zur Unterstützung der Verwirklichung von Chancen werden nicht gesondert inventarisiert oder berichtet.

Gesamtchancensituation, Chancenfelder und Chancencluster

Die Aussichten für das Unternehmen werden trotz der aktuellen Marktunsicherheiten für 2024 als positiv eingeschätzt. In den kommenden Jahren sehen wir viele Möglichkeiten, das Unternehmen erfolgreich weiterzuentwickeln. Besonders relevant sind dabei die Chancen, die in den Kategorien „sehr gut“ und „solide“ eingestuft sind. Dies sind jedoch nicht die einzigen Chancen, die wir operativ nutzen werden.

Die Veränderungen der Chancensituation stellen sich im Vergleich zum Vorjahr wie folgt dar:

BEWERTUNG CHANCENFELDER

		Eintrittswahr- scheinlichkeit	Quantitative Auswirkung	Chancen- bewertung	Veränderung gegenüber Vorjahr
1	Externe Chancen				
1.1	Höherer „Share of Wallet“ durch die fortlaufende Verschiebung zu Online	möglich	moderat	bemerkbar	=
2	Operative Chancen				
2.1	Wertsteigerung durch Leistungsverbesserung sowie Erweiterung um zusätzliche Produkte und Dienstleistungen	wahrscheinlich	wesentlich	sehr gut	=
2.2	Verlagerung des Schwerpunkts von 3rd Party Media auf das Geschäft mit unseren Kernkund:innen	sehr gering	wesentlich	unbemerkbar	↓
3	Strategische Chancen				
3.1	Geschäftsfördernde Kooperationen	möglich	niedrig	unbemerkbar	=
3.2	Wertsteigerung durch erfolgreiche M&A-Transaktionen	wahrscheinlich	wesentlich	sehr gut	=

↓ Rückgang; ↑ Anstieg; = unverändert; + neu

Operative Chancen

Wertsteigerung durch Leistungsverbesserung sowie Erweiterung um zusätzliche Produkte und Dienstleistungen

Der anhaltende Krieg in der Ukraine und ein fortwährendes hohes Inflationsumfeld beeinflussen, wie bereits im Vorjahr, auch 2024 die gesamtwirtschaftliche Lage. Unsere Plus-Produkte und -Dienstleistungen bleiben aufgrund des angespannten Mietmarkts höchst relevant. Dabei ergibt sich im Segment Private für Scout24 die Möglichkeit, Angebote zu platzieren, die über die reine Suche hinausgehen. Zudem erwarten wir auch für das Jahr 2024 eine gesteigerte Nachfrage nach unseren Kernprodukten für Makler:innen. Um weiteres Wachstum in diesen Bereichen zu erzielen, fokussieren wir uns kontinuierlich auf die Entwicklung und Optimierung unseres Produktportfolios.



In den vergangenen Jahren haben wir eine Reihe von Produkten für unsere professionellen und privaten Kund:innen entwickelt, um Immobilientransaktionen zu digitalisieren und transparente Marktinformationen bereitzustellen. Unser Ziel ist es, als ganzheitlicher Anbieter im Immobilienmarkt aufzutreten, der alle Schritte der Transaktionskette abdeckt und die Prozesseffizienz fördert. Die Akquisition der Sprengnetter-Gruppe verstärkt unsere Kompetenzen im Bereich Immobiliendaten und -bewertungen. Für das Jahr 2024 planen wir, Sprengnetter stärker in die Wertschöpfungskette zu integrieren. Dies wird Makler:innen, Wohnungssuchenden und Eigentümer:innen zugutekommen. Unsere Strategie zielt darauf ab, die Reichweite von Sprengnetter zu vergrößern und den Wert unserer Mitgliedschaften zu erhöhen.

Die Erweiterung des Produktportfolios, auch durch das zusätzliche Produktangebot von Sprengnetter, führt zu einer sehr guten Chancenlage für Scout24.

Strategische Chancen

Wertsteigerung durch erfolgreiche Mergers-&-Acquisitions-Transaktionen

Scout24 stärkt seine strategische Marktposition durch gezielte Unternehmensakquisitionen im Wettbewerbsumfeld. In den letzten Jahren hat der Erwerb diverser Unternehmen wie beispielsweise immoverkauf24 (Leadgeschäft), Propstack (CRM) und Vermietet.de (Managementsoftware für Vermieter:innen) dazu beigetragen, Scout24 als relevante Transaktionsplattform zu positionieren. Insbesondere der Zukauf von Sprengnetter hat unser Portfolio im Bereich Immobiliendaten und -bewertungen bereichert und einen entscheidenden Schritt zur Digitalisierung der Wertschöpfungskette beigetragen.

Zudem sehen wir Potenziale im Commercial-Real-Estate-Bereich. Die jüngste Übernahme von 21st Real Estate, einem Spezialisten für gewerbliche Immobilienmarktdaten, bringt uns unserem Ziel, eine marktführende Position im Immobilienmarktdatenbereich zu erreichen, näher. 21st Real Estate wird unseren Kund:innen helfen, fundierte Entscheidungen auf Basis präziser Informationen im gewerblichen Immobilienmarkt zu treffen, und das Marktdatenangebot von Sprengnetter und ImmoScout24 erweitern.

Wir streben nach einer umfassenden Digitalisierung der Wertschöpfungsketten für alle unsere Kundengruppen. Bereits abgedeckte oder intern entwickelbare Dienstleistungen ergänzen wir gezielt durch Mergers-&-Acquisitions-Transaktionen. Unser Fokus liegt dabei auf datengetriebenen und innovativen Geschäftsmodellen, die neue Entwicklungschancen eröffnen und die Vernetzung innerhalb unserer Plattform sowie zwischen den Kundengruppen intensivieren.

Wir schätzen die Chancenlage im Transaktionsbereich als sehr gut ein.

Fazit zur Gesamtchancensituation

Die Chancenlage von Scout24 bleibt im Vergleich zum Vorjahr unverändert positiv. Unser Geschäftsmodell hat sich dieses Jahr als besonders robust und flexibel erwiesen, was eine erfolgreiche Umsetzung unserer Strategie und unserer Ziele ermöglichte. Das Unternehmen ist für 2024 gut aufgestellt, um von Chancen in der aktuellen Markt- und Wettbewerbsslage positiv zu profitieren.

Prognosebericht

Das folgende Kapitel gibt einen Überblick über unsere Erwartungen für das Geschäftsjahr 2024 bei Umsetzung unserer Wachstumsstrategie und vor dem Hintergrund der aktuellen Krisen- sowie der Markt- und Branchenlage.

Markt- und Branchenerwartungen

Die Erholung der Weltwirtschaft dürfte weiterhin langsam verlaufen. Eine schwächere Inflation und steigende Einkommen sollten jedoch den privaten Konsum unterstützen und zu einem verhaltenen Wachstum beitragen. Daher erwartet der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung für das Jahr 2024 insgesamt ein BIP-Wachstum in Deutschland von 0,7 %.³⁷

Die Situation auf dem deutschen Immobilienmarkt wird dabei voraussichtlich auch im Jahr 2024 angespannt bleiben. Wie im Kapitel **Entwicklung des deutschen Immobilienmarkts** beschrieben, ist der Bereich der Wohnimmobilien durch eine große Angebotslücke gekennzeichnet, die sich kurzfristig nicht schließen lässt. Das Wohnungsbauziel der Bundesregierung wurde im Jahr 2023 deutlich verfehlt. Auch für das Jahr 2024 ist eine Zielerreichung nicht zu erwarten. Projektentwickler befinden sich in der Krise, zahlreiche Bauaufträge wurden storniert, die Zahl der Baugenehmigungen³⁸ ist im Zeitraum Januar bis November 2023 drastisch um rund 26 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum gesunken. Auch die Zahl der Transaktionen mit Bauland³⁹ hat sich seit 2021 halbiert. Inwiefern das Maßnahmenpaket des Wohnungsbaugipfels aus dem September 2023 positive Wirkungen entfalten kann, ist derzeit noch nicht abzusehen. Gleichwohl lassen der Rückgang der Bauzinsen im vierten Quartal 2023 und eine zurückkehrende Nachfrage nach Kaufobjekten auf eine positivere Entwicklung des Transaktionsmarkts im Jahr 2024 hoffen. Darauf deutet auch das ImmoScout24 WohnBarometer⁴⁰ für das vierte Quartal 2023 hin, das in weiten Teilen – sowohl gegenüber dem Vorquartal als auch gegenüber dem Vorjahr – wieder steigende Angebotspreise ausweist. Besonders gefragt sind demnach Einfamilienhäuser sowie Neubauwohnungen. Der starke Nachfrageüberhang mit allen Konsequenzen für die Beteiligten einer Immobilientransaktion stellt diese vor große Herausforderungen. Unsere Strategie zielt darauf ab, genau diese Herausforderungen noch stärker zu adressieren – mit unserem diversifizierten Produktangebot sowohl für unsere professionellen wie auch unsere privaten Kund:innen. Die aktuelle Marktlage ist noch immer von relativ hohen Immobilienpreisen in Verbindung mit der sinkenden Kaufkraft potenzieller Käufer:innen sowie einer starken Nachfrage nach Mietobjekten geprägt. Dies dürfte im Geschäftsjahr 2024 bei unseren gewerblichen Kund:innen im Segment Professional erneut zu einer verstärkten Nachfrage nach unseren Produkten für mehr Vermarktungsleistung und Sichtbarkeit sowie bei unseren privaten Kund:innen nach unseren Plus-Produkten führen. Dies wirkt sich wiederum positiv auf das Geschäft von Scout24 aus.

Die fortschreitende Digitalisierung des Immobilienmarkts und damit der gesamten Immobilientransaktion bietet für Scout24 nicht nur kurzfristiges, sondern auch beträchtliches mittel- bis langfristiges Wachstumspotenzial. Dafür entwickeln wir unseren Marktführer ImmoScout24 zu einem vollständig vernetzten digitalen Marktplatz für Immobilien weiter und bauen ein digitales Ökosystem für Immobilienmakler:innen, Eigentümer:innen und Suchende in Deutschland und Österreich auf. Mit unserer Strategie ist es unser Ziel, alle Prozesse rund um die Immobilientransaktion zu digitalisieren und alle Marktteilnehmer:innen effizient zu vernetzen. Unser Produktportfolio und unsere Wertschöpfungskette verlaufen entlang der gesamten Immobilientransaktion – Produkte für Verkauf, Kauf, Finanzierung, Vermietung, Anmietung, Bewertung oder Management von Immobilien – und das ermöglicht es uns, diese Produkte weiter zu monetarisieren (siehe auch Kapitel **Strategie**). Auf Basis dieser Strategie, unseres diversen Produktportfolios und unserer Markenbekanntheit sind wir mit unserem digitalen Marktplatz ImmoScout24 im deutschen Markt stark positioniert, um die Marktposition weiter auszubauen und eine nachhaltige Wachstumsdynamik bei erhöhter Profitabilität zu erzielen.

³⁷ Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 23/24, 27.10.2023.

³⁸ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 028 vom 18.01.2024.

³⁹ GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH – IMA info 2023 | Immobilienmarkt Deutschland.

⁴⁰ ImmoScout24, WohnBarometer, 11.01.2024.



Unternehmenserwartungen

Geschäftsentwicklung Konzern

Im Geschäftsjahr 2023 haben wir unsere Erfolgsbilanz der letzten Jahre fortgesetzt und in einem herausfordernden Umfeld und Immobilienmarkt außergewöhnliche Ergebnisse erzielt. Trotz eines veränderten Immobilienmarkts haben wir unsere Strategie zum Aufbau eines Ökosystems für Immobilien und zur Digitalisierung der Immobilientransaktion konsequent umgesetzt. Unser diversifiziertes Produktportfolio adressiert dabei verschiedene Marktsituationen und bietet damit einen Mehrwert für unsere verschiedenen Kundengruppen. Die anhaltend starke Nachfrage nach unseren Kernprodukten im Zusammenhang mit einem stetigen Kundenwachstum zeigt die weiterhin hohe Relevanz der ImmoScout24-Plattform. Dabei bietet unsere Ökosystem-Strategie, die wir durch unsere Innovationskraft und gezielte Zukäufe wie zuletzt der Sprengnetter-Gruppe treiben, ein nachhaltiges Wachstums- und Wertsteigerungspotenzial.

Im Jahr 2023 konnten wir dies bereits, trotz eines schwächeren Transaktionsmarkts und der Sprengnetter-Konsolidierung sowie durch eine strikte Kostenkontrolle, mit einem stetigen Umsatzwachstum und einer anhaltenden Verbesserung der Profitabilität unter Beweis stellen. Auf Basis dieser ergebnisstarken Entwicklung im ersten Halbjahr und des Zukaufs der Sprengnetter-Gruppe hat der Vorstand im Geschäftsjahr 2023 seine Prognose für das Wachstum des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zweimal erhöht sowie die Prognose für das Umsatzwachstum angepasst. Die Prognose für das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit haben wir am oberen Ende erfüllt. Unsere Umsatzprognose haben wir ebenfalls erfüllt.

Obwohl die Märkte weiterhin herausfordernd bleiben, sind wir überzeugt, dass wir mit unserem diversifizierten Produktportfolio unseren Kund:innen in verschiedenen Marktsituationen einen Mehrwert bieten, und erwarten auch im Jahr 2024 eine hohe Produktnachfrage. Auf dieser Basis ist der Vorstand zuversichtlich, dass wir auch im Jahr 2024 Umsatz und Profitabilität steigern können. Somit geht der Vorstand davon aus, dass sich die Wachstumsdynamik und Profitabilität im Jahr 2024 im Rahmen folgender Prognose für das Gesamtjahr fortsetzen:

Für das Geschäftsjahr 2024 erwartet der Vorstand ein Umsatzwachstum von 9-11 % und einen Anstieg der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit auf etwa 61 %. Das Hauptaugenmerk liegt dabei insgesamt auf der Steigerung des Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und der zugehörigen Marge.

Ausblick

Unsere Wachstumsstrategie geht von einem nachhaltigen Wachstum auch in den Folgejahren nach 2024 aus. Auf Basis der Strategie, die wir auf dem Kapitalmarkttag im Februar 2024 präsentierten, erweitern wir unser Produktangebot und treiben die Digitalisierung der Immobilientransaktion sowie die Vernetzung aller Marktteilnehmer:innen in unserem Ökosystem für Immobilien voran. Von dieser Strategie profitieren nicht nur unsere Kund:innen und der deutsche Immobilienmarkt, sondern auch unsere Aktionär:innen, für die wir einen deutlichen Mehrwert schaffen.



Nichtfinanzielle Konzernklärung

Über die nichtfinanzielle Konzernklärung

In dieser nichtfinanziellen Konzernklärung werden die Nachhaltigkeitsaktivitäten der Scout24-Gruppe, gesteuert durch die Scout24 SE, gemäß §§ 315c i. V. m. §§ 289c bis 289e Handelsgesetzbuch (HGB) dargestellt. Die nichtfinanzielle Konzernklärung wurde erstmalig auf einer integrierten Basis mit dem Lagebericht erstellt. Die betrachteten Unternehmen sind deckungsgleich mit dem Konsolidierungskreis des Geschäftsberichts. Abweichungen von diesem Konsolidierungskreis bei einzelnen Angaben sind gesondert gekennzeichnet.

Der Berichtszeitraum umfasst das Geschäftsjahr 2023, das heißt den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2023. Die im Sinne des HGB wesentlichen nichtfinanziellen Inhalte im Rahmen der nichtfinanziellen Konzernklärung wurden von der PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit begrenzter Sicherheit geprüft. Weiterführende Links und Verweise innerhalb der geprüften Inhalte sind nicht Bestandteil der Prüfung.

Die nichtfinanzielle Konzernklärung wurde unter Berücksichtigung einzelner Anforderungen der European Sustainability Reporting Standards (ESRS, Delegierte Verordnung (EU) 2023/2772 vom 31.07.2023, Veröffentlichung im Amtsblatt der EU am 22.12.2023) erstellt. Dies umfasst ausgewählte Anforderungen zur Wesentlichkeitsanalyse, die Struktur der Berichterstattung sowie einzelne Angaben. Somit bereiten wir uns frühzeitig auf die anstehende Regulierung vor. Gleichwohl wurden aufgrund von Auslegungsfragen und teilweise eingeschränkten Datenverfügbarkeiten noch nicht alle Anforderungen der ESRS umgesetzt. Darüber hinaus wurde im Sinne der Klarheit kein weiteres Rahmenwerk, wie etwa der GRI-Standard, genutzt. Alle bisherigen jährlichen Nachhaltigkeitsberichte sind unter www.scout24.com/nachhaltigkeit abrufbar.

Strategie, Geschäftsmodell und Wertschöpfungskette

Scout24 ist ein deutsches Digitalunternehmen mit aktuell 1.055 Mitarbeiter:innen ([▶ Kennzahlen Mitarbeitende](#)) und einem Gesamtumsatz von 509,1 Mio. Euro ([▶ Wesentliche Kennzahlen](#)). Scout24 betreibt den führenden digitalen Marktplatz ImmoScout24 für Wohn- und Gewerbeimmobilien. Seit über 25 Jahren bringen wir erfolgreich alle Akteure am Immobilienmarkt zusammen. Informationen zu unseren Kernprodukten und Dienstleistungen finden sich im Kapitel [▶ Kund:innen und Produkte](#), Angaben zu unseren gewerblichen und privaten Kund:innen sowie den von uns bedienten Märkten finden sich unter [▶ Strategie](#). Unsere Annahmen und Ergebnisse im Hinblick auf den aktuellen und zukünftig erwarteten Nutzen für unsere Kund:innen, Investor:innen und andere Interessengruppen haben wir unter [▶ Markt- und Branchenerwartungen](#) beschrieben. Zu unseren neuesten, nachhaltigen Produktentwicklungen und Zielen informieren wir im Kapitel [▶ Produktentwicklung](#).

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen

Die Grundlage für unser gesamtes Nachhaltigkeitsmanagement bildet die Wesentlichkeitsanalyse. Mit ihr identifizieren wir auf systematische Weise die für uns relevanten Themen des jeweiligen Jahres. Die Wesentlichkeitsanalyse wird durch den Vorstand freigegeben.

Für die Bewertung der Wesentlichkeit eines Themas sind zwei Dimensionen entscheidend:

- Auswirkungen der Geschäftstätigkeit auf Umwelt, Mitarbeiter:innen und Gesellschaft (inside-out)
- Relevanz (Risiken und Chancen) für Geschäftsverlauf und -ergebnis sowie die Lage des Konzerns (outside-in).

Sofern ein Thema gemäß beiden Perspektiven bedeutsam ist, gilt es als wesentlich. In der für das Jahr 2023 durchgeführten Wesentlichkeitsanalyse haben wir darüber hinaus ausgewählte Anforderungen der European Sustainability Reporting Standards (ESRS) berücksichtigt.

Prozess der Wesentlichkeitsanalyse 2023

Startpunkt einer jeden Wesentlichkeitsanalyse ist die Frage, welche Themen innerhalb der Analyse weiter bewertet werden sollen. Die Wesentlichkeitsanalyse für das Geschäftsjahr 2023 wurde erstmalig für die gesamte Scout24-Gruppe angewendet und unterscheidet sich deshalb von den Vorjahresanalysen. Für die Erstellung einer Liste mit potenziell wesentlichen Themen wurde der ESRS 1 AR 16 zu Grunde gelegt. Zusätzlich wurden weitere branchenspezifische Standards, Auswertungen unternehmensspezifischer Nachhaltigkeitsratings, etwaige Veränderungen in der Organisationsstruktur und des Marktumfelds sowie die Ergebnisse der letzten Wesentlichkeitsanalyse berücksichtigt. Nach Sortierung dieser Themen ergaben sich insgesamt 21 zu berücksichtigende Themencuster.

Auf dieser Basis wurden durch die zuvor festgelegten Fachbereiche unternehmensspezifische kurz-, mittel- und langfristige Auswirkungen, Risiken und Chancen (IRO⁴¹) zu den einzelnen Themenbereichen identifiziert. Einbezogen wurden hierfür Ergebnisse der vorangegangenen Wesentlichkeitsanalysen, Erkenntnisse aus dem internen Risikomanagement sowie Rückmeldungen aus Stakeholder-Dialog-Formaten, wie etwa aus Gesprächen mit Investor:innen. Neben den eigenen Geschäftstätigkeiten wurde – entsprechend den ESRS – die vorgelagerte und nachgelagerte Wertschöpfungskette betrachtet. Durch das Sustainability-Team und die beteiligten Fachabteilungen wurden insgesamt 20 verschiedene Stakeholdergruppen identifiziert. Die wichtigsten sind Mitarbeiter:innen, der Betriebsrat der Scout24 SE, Kund:innen, Investor:innen, Banken, Ratingagenturen, Aufsichtsbehörden und Verbraucherzentralen. Mehr Informationen zum regelmäßigen Dialog mit unseren Investor:innen, Banken, Analyst:innen und den ESG-Ratingagenturen finden sich in den Abschnitten ► **Investor Relations** und ► **Kommunikation mit Analyst:innen**. über unsere internen Feedbackprozesse berichten wir unter ► **Arbeitsbedingungen & Weiterbildung**. Die Formen des Austauschs mit unseren Nutzer:innen erläutern wir in den Abschnitten ► **Austausch mit Kund:innen** sowie ► **Informationsbereitstellung & Produktentwicklung**. Die jeweiligen Bedürfnisse und Erwartungen der Stakeholder:innen flossen über den Dialog mit den Fachverantwortlichen ein. Bei einigen gesellschaftlichen und umweltbezogenen IRO wurden zusätzlich öffentlich verfügbare Studien oder Branchenstandards berücksichtigt.

Für die Bewertung der IRO haben wir uns unter anderem an den Anforderungen des ESRS 1 AR 10 orientiert. Demnach sind tatsächliche Auswirkungen hinsichtlich ihrer Schwere, ausgedrückt durch Ausmaß und Umfang, zu bewerten. Negative Auswirkungen sind ergänzend dazu hinsichtlich ihrer Unabänderlichkeit zu betrachten. Für potenzielle Auswirkungen wurde zusätzlich die Wahrscheinlichkeit des Eintritts berücksichtigt. Zur Bestimmung der Wahrscheinlichkeit bei potenziellen Risiken und Chancen haben wir uns an den Clustern aus unserem internen Risikomanagement (► **Risiko- und Chancenbericht**) orientiert.

Zur Ermittlung der finanziellen Wesentlichkeit nach ESRS 1 ist es entscheidend, ob ein Thema positive oder negative Auswirkungen auf unseren Cashflow, unsere Entwicklung oder Leistung, Finanzlage, unsere Kapitalkosten oder unseren Zugang zu Finanzmitteln im kurz-, mittel- und langfristigen Zeithorizont haben wird oder wahrscheinlich haben könnte. Die Wesentlichkeit von finanziellen Risiken und Chancen wurde auf der Grundlage einer Kombination aus der Eintrittswahrscheinlichkeit und dem Umfang der möglichen finanziellen Auswirkungen bewertet. Die Bewertung für die IRO erfolgte für beide Dimensionen in Bruttowerten. Damit weicht die Bewertungsmethodik der ESRS vom Risikomanagement ab.

Nach erfolgter Bewertung fand ein Abgleich mit den bis dahin bereits im internen Risikomanagement hinterlegten nichtfinanziellen Risiken statt. Bisher werden diese wie finanzielle Risiken gemäß der Outside-in-Perspektive bewertet (► **Risiko- und Chancenmanagementsystem**). Für das erste Halbjahr 2024 sind die Integration der Inside-out-Dimension in das interne Risikomanagement sowie die Überführung in ein gemeinsames internes Kontrollsystem vorgesehen.

⁴¹ Aus dem Englischen „Impacts, Risks, Opportunities“. Da die Bezeichnung IRO in den European Sustainability Reporting Standards (ESRS, Delegierte Verordnung (EU) 2023/2772 vom 31.07.2023, Veröffentlichung im Amtsblatt der EU am 22.12.2023) einen feststehenden Begriff darstellt, wurden die Abkürzungen entsprechend geändert.



Ergebnisse

Insgesamt sind sieben der 21 vorab analysierten Themencluster nach ESRS als wesentlich identifiziert worden. Tabellarisch dargestellt sind die als wesentlich identifizierten IRO:

Wesentliche Themen 2023		Identifizierte wesentliche Auswirkungen (I), Risiken (R) & Chancen (O)	Identifizierte potenzielle wesentliche Auswirkungen (I), Risiken (R) & Chancen (O)
Energie & Klimaschutz			
Klimawandel (ESRS E1)	Klimaschutz: <ul style="list-style-type: none"> Emissionen (Scope 1, 2 und 3) Zielerreichung des 1,5-Grad-Szenarios 	<ul style="list-style-type: none"> Strombedarf der Rechenzentren beim Cloudanbieter verursacht CO₂e (I) Emissionen durch Energieverbrauch an Bürostandorten und durch Geschäftsreisen der Mitarbeiter:innen (I) Nutzung unserer Websites verursacht CO₂e (I) 	<ul style="list-style-type: none"> Bei Nichteinhaltung der Klimastrategie Risiko des Verfehlers des 1,5-Grad-Ziels und Auswirkungen auf ESG-Ratings (R) sowie Finanzierungsaspekte (R)
	Energie: <ul style="list-style-type: none"> Energieverbrauch und Zusammensetzung sowie Energieeffizienz Datenmanagement und effiziente Systeme 		<ul style="list-style-type: none"> Hohe Kosten für Cloudlösung (R) und durch ggf. vereinzelt mangelnde Energieeffizienz (R) Umstellung auf 100 % erneuerbare Energien für mehr Energieeffizienz, weniger CO₂e und geringere Kosten (O)
Social			
Eigene Mitarbeiter:innen (ESRS S1)	Arbeitsbedingungen & Weiterbildung: <ul style="list-style-type: none"> Ausbildung und Kompetenzentwicklung Work-Life-Balance 	<ul style="list-style-type: none"> Zufriedenheits- und Motivationsverlust durch nicht ausreichende persönliche Entwicklung (I) 	<ul style="list-style-type: none"> Mögliche hohe Fluktuation und Rekrutierungsaufwand (R)
	Diversität & Chancengleichheit: <ul style="list-style-type: none"> Indikatoren für die Vergütung Indikatoren für Diversität 	<ul style="list-style-type: none"> Nichterfüllung der Schwerbehindertenquote (I) 	<ul style="list-style-type: none"> Inklusives und diverses Arbeitsumfeld für mehr Bindung, Motivation und Innovationskraft (O) Auswirkungen auf ESG-Ratings und Finanzierungsoptionen (sowohl O als auch R)
	Datenschutz & Datensicherheit: <ul style="list-style-type: none"> vertraulicher und verantwortungsvoller Umgang mit Daten Prävention von Datenverlust und -missbrauch 		<ul style="list-style-type: none"> Datenmissbrauch oder Datenverlust (I) Mögliche Bußgeldzahlungen (R) Auswirkungen auf ESG-Ratings (R) Eigene Datenschutz-Academy für Verantwortliche in Fachteams (O)
Konsument:innen & Endnutzer:innen (ESRS S4)	Produktverantwortung: <ul style="list-style-type: none"> informationsbezogene Auswirkungen persönliche Sicherheit soziale Eingliederung 	<ul style="list-style-type: none"> Cyberkriminalität (I) breite Informationsbereitstellung und damit hohe Transparenz, z. B. durch kostenlose Listings oder Filter (I) 	<ul style="list-style-type: none"> Veränderungen im Immobilienmarkt (sowohl O als auch R) Nachhaltige Produktentwicklung (O)
	Datenschutz & Datensicherheit: <ul style="list-style-type: none"> vertraulicher und verantwortungsvoller Umgang mit Daten Prävention von Datenverlust und -missbrauch 		<ul style="list-style-type: none"> Datenmissbrauch oder Datenverlust (I) Mögliche Bußgeldzahlungen (R) Auswirkungen auf Reputation und ESG-Ratings (R)
Governance			
Nachhaltige Unternehmensführung (ESRS G1)	Nachhaltige Unternehmensführung: <ul style="list-style-type: none"> Prävention und Aufdeckung Schutz von Whistleblower:innen Compliance 		<ul style="list-style-type: none"> Abzug von Kapital durch Investor:innen (R) Strafzahlungen (R)

Die doppelte Wesentlichkeit erfüllen für 2023 fünf Themen:

1. **Umweltbelange:** Klimaschutz (► **Energie & Klimaschutz**)
2. **Arbeitnehmerbelange:** Arbeitsbedingungen & Weiterbildung (► **Social**), Diversität & Chancengleichheit (► **Diversität & Chancengleichheit**), Datenschutz & Datensicherheit (► **Datenschutz, Datensicherheit und Produktverantwortung**)
3. **Verbraucherbelange:** Produktverantwortung sowie Datenschutz & Datensicherheit (ebd.)

Im Bereich Sozialbelange und Menschenrechte wurden für Scout24 keine Themen identifiziert, die „doppelt wesentlich“ sind. Daher adressieren wir diese Belange in der nichtfinanziellen Konzernerklärung nicht.

Das Thema „nachhaltige Unternehmensführung“ und die darunter gefassten Aspekte Bekämpfung von Korruption und Bestechung sowie Einhaltung von Compliance wie auch das Thema Energie sind aktuell nur hinsichtlich ihrer finanziellen Dimension materiell. Da nach den ESRS die Wesentlichkeit einer der beiden Dimensionen aber bereits ausreichend ist, werden diese im vorliegenden Bericht zusätzlich behandelt.

Nachhaltigkeitsmanagement

Die Verantwortung für die Nachhaltigkeitsstrategie von Scout24 liegt bei dem:der Chief People & Sustainability Officer (CPSO). Er:sie verantwortet außerdem den Personalbereich und ist Mitglied des Executive Leadership Teams (ELT). Für alle operativen und strategischen Maßnahmen sowie Initiativen ist ein Sustainability-&-DEI-Team zuständig. Das Team berichtet direkt an den:die CPSO und turnusmäßig an das ELT. Der Aufsichtsrat wird durch regelmäßige Berichterstattung und bei strategischen Meilensteinen eingebunden. Mehr Informationen zur Nachhaltigkeitsexpertise unseres Aufsichtsrats finden sich unter ► **Berichterstattung Governance und wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen (IRO)**.

Ein weiteres wichtiges Gremium für die Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie ist unser internes Nachhaltigkeitskomitee – ein praxisorientierter Zusammenschluss, bestehend aus Führungskräften der unterschiedlichsten Business Units und Funktionen. Dazu gehören beispielsweise die Bereiche Legal & Compliance, Personal, Procurement, Investor Relations, Accounting, Facility Management, Produkt und IT. Unter der Leitung von Tobias Hartmann (CEO) und Dr. Claudia Viehweger (CPSO) werden jährlich die Ziele und Maßnahmen des ESG-Frameworks als strategischer Rahmen definiert und evaluiert. Das Komitee wird von zwei regelmäßig tagenden Arbeitsgruppen auf operativer Ebene unterstützt. Im Bereich des sozialen Engagements der Mitarbeiter:innen unterstützt ein fachbereichs- und standortübergreifendes Cares-Team das Sustainability Management bei der konkreten Umsetzung sozialer Aktivitäten, an denen sich Mitarbeiter:innen beteiligen können.

Seit 2021 wird die einjährige variable Vergütung für die oberste Führungsebene mit quantifizierbaren ESG-Zielen kombiniert. Das nichtfinanzielle Nachhaltigkeitsziel wird jährlich vom Aufsichtsrat der Scout24 SE festgelegt. Es spiegelt die gesellschaftliche und ökologische Verantwortung der Scout24 SE wider und ist direkt aus der Nachhaltigkeitsstrategie abgeleitet. Das mit 30 % gewichtete nichtfinanzielle Ziel für das Geschäftsjahr 2023 bezog sich auf das Erreichen einer definierten Quote sowohl in Bezug auf die Gender-Diversität in Führungspositionen als auch hinsichtlich internationaler Diversität unter den Mitarbeiter:innen. Die Ziele für das Geschäftsjahr 2024 sind sowohl finanzieller (Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, jeweils gewichtet mit 35 %) als auch nichtfinanzieller Natur. Weiterführende Informationen finden sich in unserem ► **Vergütungsbericht 2023**.

ESG-Framework

Unser ESG-Framework ist der strategische Rahmen für Nachhaltigkeit innerhalb der Scout24-Gruppe. Mit unseren konkreten Ambitionen, Zielen und KPIs für die drei Säulen Umwelt, Soziales und Governance setzen wir uns für ein hohes Maß an Transparenz, ein einheitliches Verständnis und besonders für die Messbarkeit sowie Verbindlichkeit ein. Unsere Maßnahmen zahlen auf die UN Sustainable Development Goals hochwertige Bildung (SDG 4), Geschlechtergleichheit (SDG 5), bezahlbare und saubere Energie (SDG 7), weniger Ungleichheiten (SDG 10), nachhaltige Städte und Gemeinden (SDG 11), Maßnahmen zum Klimaschutz (SDG 13) und Partnerschaften zur Erreichung der Ziele (SDG 17) ein.

In 2023 haben wir unter anderem erreicht:

- Senkung des Treibhausgasausstoßes um 76 % im Vergleich zu 2018 und damit über Plan für die Ziele unserer Klimastrategie (Ziel: –60 % bis 2025, Zielerfüllung: 100 %, **►Energie & Klimaschutz**)
- Über 500 Arbeitsstunden im Rahmen der betrieblichen Arbeitszeit für soziale Zwecke während des Social Summer 2023 (Ziel: 500 Stunden, Zielerfüllung 100 %)
- Neustrukturierung unserer Datenschutzmanagementstruktur: Jeder Fachbereich und jede Tochtergesellschaft verfügt über eine:n Datenschutzkoordinator:in (Zielerfüllung 100 %)
- Pilotierung eines intern entwickelten Female-Leadership-Coaching-Programms (Zielerfüllung 100 %)
- 45 % unserer bestehenden Geschäftspartner:innen, Lieferant:innen und Dienstleister:innen verpflichteten sich zur Einhaltung des Code of Conduct von Scout24 oder einer Vereinbarung, die mindestens diese Anforderungen erfüllt (Ziel: 45 %, Zielerfüllung 100 %)
- 883 gekennzeichnete Wohnungsinserate für Obdachlose auf ImmoScout24 (Ziel: 1.000, Zielerfüllung: 88 %)
- Umstellung auf Strom aus erneuerbaren Quellen an allen Standorten in Deutschland und Österreich (Ziel: Abdeckung aller 11 Standorte, Zielerfüllung 73 %)
- Die Multifaktor-Authentifizierung wurde zu einem verpflichtenden Bestandteil für unsere B2B-Kund:innen. Alle gewerblichen Anbieter:innen erhielten außerdem die Möglichkeit, ihre Identität mit Hilfe ihres Gewerbescheins zu verifizieren (Zielerfüllung 100 %).

Unsere Ziele und KPIs werden mindestens einmal im Jahr evaluiert und – falls notwendig – angepasst oder weiterentwickelt. Damit stellen wir sicher, dass wir uns an neue Entwicklungen und Erkenntnisse im Nachhaltigkeitsbereich bestmöglich anpassen und die richtigen Prioritäten setzen.



ESG-Framework



Energie & Klimaschutz

Wir werden unserer
Klimaverantwortung gerecht:

Wir nutzen konsequent erneuerbare
Energien, reduzieren unseren Verbrauch
und minimieren unsere Emissionen, um
unseren Beitrag zum Erreichen des
Übereinkommens von Paris zu leisten.



Social

Wir schaffen ein inklusives Umfeld:

Als People Company schaffen wir eine
diverse, inklusive und inspirierende
Arbeitskultur zur nachhaltigen Sicherung
unseres wirtschaftlichen Erfolgs. Wir
nutzen unser Geschäftsmodell, um die
Gesellschaft mit Hilfe unserer Fähigkeiten
mitzugestalten.



Governance

Wir führen unser Business werteorientiert:

Wir verankern wertebasiertes Handeln
im ganzen Unternehmen und setzen
Standards, um als digitaler Marktplatz
Verantwortung gegenüber unseren
Kund:innen und Nutzer:innen zu
übernehmen.



Ziele



- - 60 % CO₂e im Vergleich zu 2018 bis 2025 & - 90 % Netto-Null bis 2045
- Für unsere Standorte in Deutschland und Österreich, bei denen wir einen direkten Einfluss auf die Auswahl des Anbieters haben, wollen wir 100 % Strom aus erneuerbaren Quellen beziehen
- Umstellung der Fahrzeugflotte auf 100 % Elektromobilität bis Ende 2025



- Geschlechterparität in der Scout24-Gruppe bis 2025
- 38,7 % Frauen in Führungspositionen bis Ende 2024
- 50 % der neu eingestellten Mitarbeiter:innen sind Frauen oder Nicht-binäre Personen
- 25 % der neu eingestellten Personen decken ein weiteres Diversitätsmerkmal wie etwa Nationalität oder Behinderung ab
- Mindestens 500 Arbeitsstunden für soziale Zwecke während des Social Summer 2024
- 1000 gekennzeichnete Wohnungen für Obdachlose auf Immoscout24



- Bereitstellung von Produkten zur Verbesserung der Energieeffizienz für Hauseigentümer:innen, Makler:innen und Suchende
- 80 % unserer bestehenden Geschäftspartner:innen, Lieferant:innen und Dienstleister:innen (gemessen am Spend) verpflichten sich zur Einhaltung des CoC von Scout24 oder einer Vereinbarung, die mindestens diese Anforderungen erfüllt
- Vorbereitung interner und externer Audits zur Gewährleistung der Einhaltung von Sicherheitsstandards basierend auf ISO27001. Erstes Audit bis Ende 2024.
- Externe Prüfung unserer Datenschutzmanagementstruktur
- Effektivere Verhinderung von betrügerischen Aktivitäten auf der Plattform durch Einführung von self-service Accountreaktivierung und ID-Checks.
- Kombination der variablen Vergütung für den Vorstand mit quantifiziertem ESG-Ziel





Erklärung zur Sorgfaltspflicht

Scout24 arbeitet mit vielen unterschiedlichen Lieferant:innen zusammen. Besonders wichtig sind Dienstleister:innen im Bereich IT und Professional Services, beispielsweise SaaS-Provider, Beratungsunternehmen oder Agenturen im Bereich Marketing. Darüber hinaus bestehen viele Kooperationen im Bereich Onlinemarketing. Die Lieferant:innen befinden sich zu 73 % in Deutschland, darüber hinaus u.a. in Irland, den USA und Österreich.

Im Jahr 2023 hatte die Scout24-Gruppe⁴² ein Beschaffungsvolumen von 120 Mio. Euro (2022: 112 Mio. Euro, nur Scout24 SE und Immobilien Scout GmbH). Insgesamt haben wir von etwa 1.294 Dienstleister:innen, Geschäftspartner:innen und Lieferant:innen (2022: 732, nur Scout24 SE und Immobilien Scout GmbH) Produkte und Dienstleistungen bezogen.

Seit 2021 gilt unser Code of Conduct auch für unsere Geschäftspartner:innen, Lieferant:innen und Dienstleister:innen. Dahinter steht die Überzeugung, dass wir auch als nichtproduzierendes Unternehmen Verantwortung in unserer Lieferkette übernehmen. Unter anderem halten wir Geschäftspartner:innen, Lieferant:innen und Dienstleister:innen dazu an, sich selbst verantwortungsbewusst und nachhaltig in ihrem sozialen Umfeld zu engagieren, gegen Diskriminierung, Belästigung und Missbrauch in ihrem Unternehmen vorzugehen, für die Bereitstellung und Aufrechterhaltung einer sicheren Arbeitsumgebung und die Integration von angemessenen Gesundheits- und Sicherheitsmanagementpraktiken zu sorgen oder ihren Mitarbeiter:innen Rechte wie die Vereinigungsfreiheit einzuräumen. Darüber hinaus soll keine Form von Zwangsarbeit genutzt werden. Wir behalten uns vor, das Vertragsverhältnis mit Geschäftspartner:innen, Lieferant:innen und Dienstleister:innen beim Verstoß gegen diese Prinzipien zu beenden. Mit dieser Maßnahme tragen wir auch dazu bei, dass die zehn universellen Prinzipien des United Nations Global Compact (UNGC) in den Handlungsfeldern Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umwelt und Korruptionsprävention eingehalten werden.

Als Teil unseres ESG-Frameworks haben wir uns zum Ziel gesetzt, dass – gemessen an unseren Aufwänden – 80 % unserer bestehenden Geschäftspartner:innen, Lieferant:innen und Dienstleister:innen bis Ende 2024 unseren Code of Conduct akzeptieren sollen. Alternativ müssen sie uns bestätigen, dass dieser mit ihren eigenen Anforderungen übereinstimmt. Einen Verweis auf den Code of Conduct haben wir in unsere aktualisierten allgemeinen Einkaufsbedingungen (Einkaufs-AGB) aufgenommen. Im Jahr 2023 haben wir mit einer Akzeptanz von 45 % unser Etappenziel erreicht. Vorrangig wurden Aufwendungen aus den Bereichen der physischen Produkte und der professionellen Dienstleistungen berücksichtigt.

Seit dem 1. Januar 2024 fällt die Scout24 SE unter das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG). Das LkSG verpflichtet Unternehmen dazu, im eigenen Geschäftsbereich und entlang der vorgelagerten Lieferketten menschenrechts- und umweltbezogene Risiken zu identifizieren und zu deren Reduzierung beizutragen. Entsprechend den Anforderungen wird die Scout24 SE künftig mindestens einmal jährlich und darüber hinaus anlassbezogen Risikoanalysen der unmittelbaren Lieferant:innen durchführen. Eine entsprechende Grundsatzerklärung folgt auf der Grundlage der Ergebnisse. Über unser Beschwerdeverfahren informieren wir in unserer [Verfahrensordnung](#).

Zu unserem Engagement für Nachhaltigkeit gehört seit 2022 auch eine Richtlinie zur nachhaltigen Beschaffung von Werbemitteln. Sie definiert für die gesamte Scout24-Gruppe klare Vorgaben zur Beschaffung von Werbemitteln und Event-Artikeln. Durch die Richtlinie sollen im Einkauf von Werbemitteln nur noch Produkte berücksichtigt werden, die unter Verwendung von nachwachsenden oder recycelten bzw. recycelbaren Rohstoffen gefertigt worden sind, keine Schadstoffe enthalten, unter fairen Produktionsbedingungen hergestellt worden sind und über verifizierte Labels verfügen.

⁴² Scout24, ImmoScout24 (DE & AT), Zenhomes, Propstack, Immoverkauf24 (DE und AT) und FLOWFACT.

Risikomanagement nichtfinanzieller Risiken

Unser Geschäft birgt Risiken, die einzelne Geschäftsbereiche, unsere Mitarbeiter:innen individuell, aber auch uns als gesamtes Unternehmen betreffen können. Deshalb wollen wir Risiken rechtzeitig erkennen, bewerten und steuern. Nur so können wir präventive, aber auch anlassbezogene und zielorientierte Maßnahmen und Kontrollen entwickeln und implementieren, um Geschäftsrisiken effektiv zu reduzieren. Dies soll für Rechts- und Handlungssicherheit sorgen und dem Unternehmen nachhaltigen Erfolg sichern. Zur Teilnahme an unserem Risikomanagement sind die Scout24 SE und alle mit ihr verbundenen Unternehmen im Mehrheitsbesitz verpflichtet.

Integraler Bestandteil des Risikomanagements sind soziale und ökologische Risiken, die unter anderem die Bereiche Klima, Produktsicherheit, Fluktuation und Kundenzufriedenheit abdecken. In diesem Zusammenhang haben wir wesentliche Risiken in den Risikoclustern „5.2 – Datenschutz und Datensicherheit“ sowie „1.4 – Wettbewerb und Markt“ identifiziert (**►Detailbetrachtung der Risikosituation**). Unter Berücksichtigung unserer Mitigationsmaßnahmen konnten wir für das Berichtsjahr 2023 keine Risiken identifizieren, die mit unserer Geschäftstätigkeit, unseren Geschäftsbeziehungen und Dienstleistungen verbunden sind, sehr wahrscheinlich eintreten und schwerwiegende negative Auswirkungen auf die berichtspflichtigen Aspekte haben oder haben werden. Über unsere Abhilfemaßnahmen berichten wir in den Abschnitten **►Energie & Klimaschutz**, **►Social** sowie **►Datenschutz, Datensicherheit und Produktverantwortung**. In enger Abstimmung mit dem Risikomanagement bewerten die Fachabteilungen mindestens zweimal im Jahr und darüber hinaus bei Bedarf die im Risikomanagementsystem verankerten finanziellen und nichtfinanziellen Einzelrisiken – nach quantitativen Parametern, der Eintrittswahrscheinlichkeit und der potenziellen Schadenshöhe. Die Ergebnisse werden quartärllich an das ELT und den Prüfungsausschuss berichtet. Die Verantwortung für Maßnahmen zur Risikominderung und deren Überwachung obliegt den Fachabteilungen. Weitere Erläuterungen zum Rahmenwerk des Risikomanagements und zum Risikobewertungsprozess können dem Kapitel **►Risiko- und Chancenmanagementsystem** entnommen werden.

Energie & Klimaschutz

Es ist uns ein Anliegen, die durch unser Handeln verursachten Treibhausgasemissionen (THG) sowie negativen Auswirkungen auf die Umwelt zu ermitteln und langfristig auf ein Minimum zu reduzieren.

Die Teams Central Administration & Facility Management und Sustainability & DEI bilden bei Scout24 eine Abteilung. Durch diesen Zusammenschluss können im Rahmen der unternehmensweiten Klimastrategie die umwelt- und klimarelevanten Maßnahmen, Initiativen und Prozesse gemeinsam effizient und effektiv gestaltet sowie gesteuert werden. Das Sustainability, DEI & Facility Team berichtet an Dr. Claudia Viehweger (CPSO). Je nach Fragestellung werden auch weitere Fachbereiche, wie beispielsweise der Einkauf, mit einbezogen.

Verantwortlich für die Verabschiedung der Klimastrategie und der dazugehörigen Ziele für die Scout24-Gruppe ist der Vorstand. Er basiert seine Entscheidungen auf den Empfehlungen des Sustainability, DEI & Facility Teams. Die Klimastrategie ist ebenfalls ein wichtiger Bestandteil unseres **►ESG-Framework**.

Auswirkungen, Risiken & Chancen

Im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse haben wir die Themen „Energie“ und „Klimaschutz“ als materiell identifiziert. Als nichtproduzierendes Digitalunternehmen hat Scout24 gegenüber produzierenden Unternehmen einen vergleichsweise niedrigen CO₂e-Fußabdruck vorzuweisen. Doch auch unsere Emissionen tragen ihren Teil zu den Auswirkungen auf das globale Klima bei. Wir sehen es deshalb als unsere Verantwortung, unsere Emissionen auf ein Minimum zu begrenzen und unseren Beitrag zum 1,5-Grad-Ziel des Pariser Klimaabkommens zu leisten. Darüber hinaus ist das Thema für die Zivilgesellschaft, Analyst:innen und unsere Investor:innen von besonderer Bedeutung. Zusätzlich nehmen Kennzahlen und Maßnahmen zum Klimaschutz einen gewichtigen Anteil in externen ESG-Ratings ein.

Die Basis der Analyse unserer Auswirkungen, Risiken und Chancen bildet unsere Emissionsbilanzierung (**►Kennzahlen zu Energieverbräuchen und Treibhausgasemissionen**). Sie dient der jährlichen

systematischen Erfassung der durch uns verursachten Treibhausgasemissionen. Auf der Grundlage des Greenhouse Gas Protocols (GHG Protocol) erstellten wir 2020 erstmals eine Klimabilanz rückwirkend für das Jahr 2018. In dieser Basisbilanz haben wir alle drei Scopes berücksichtigt. Die Auswahl der unter Scope 3 fallenden Emissionskategorien bildete dabei einen Ausschnitt aller möglichen Kategorien und beruhte auf der damaligen Verfügbarkeit belastbarer Daten sowie auf den Kriterien der Wesentlichkeit für das Geschäftsmodell.

Die Scout24-Gruppe hat sich seitdem weiter vergrößert. Im Jahr 2023 haben wir unsere bisherige Emissionsberechnung deshalb abermals einer Überprüfung unterzogen. In einem Review-Prozess wurden zunächst die organisatorischen Grenzen der in der Scout24-Gruppe befindlichen Gesellschaften mit Stichtag 31. Dezember 2022 neu bestimmt und für das Bilanzjahr 2022 die Propstack GmbH und die Zenhomes GmbH mit ihren jeweiligen Standorten in Berlin integriert. Die BaufiTeam GmbH und alle Gesellschaften der Sprengnetter-Gruppe wurden erst später vollkonsolidiert und waren damit nicht Teil der Erhebung. Der Konsolidierungskreis unserer Klimabilanz 2022 weicht damit von dem der nichtfinanziellen Erklärung 2023 ab. Da uns einige der notwendigen Belege zur Bilanzierung erst in der zweiten Hälfte des Folgejahres vorliegen, gibt es in der Berichterstattung der Emissionsdaten einen Verzug von einem Jahr.

Auch die Folgen des Klimawandels verändern die Geschäftsbedingungen von Unternehmen vor Ort und weltweit. Auf der einen Seite können Klimagefahren wie Hitzewellen oder Starkregen die Geschäftstätigkeit beeinträchtigen und zu signifikanten Schäden führen. Auf der anderen Seite geht der gesellschaftliche Übergang (Transition) in eine emissionsreduzierte Welt mit Veränderungen bzw. Übergangsereignissen einher, die Geschäftsrisiken und -chancen für Unternehmen darstellen können.

Scout24 hat auf der Grundlage der CSRD (ESRS E1) im Jahr 2023 erstmals und zusätzlich zur Emissionsbilanzierung eine Analyse der klimabedingten Risiken und Chancen durchgeführt. Ziel der Analyse war es, die physischen Klimarisiken sowie die Transitionsrisiken und -chancen des Unternehmens zu identifizieren und einzuschätzen.

Die Einschätzung der klimabedingten Risiken erfolgte in Bezug auf das Geschäftsmodell von Scout24, die zentrale Geschäftstätigkeit an den Standorten sowie wesentliche Abhängigkeiten von Lieferant:innen, etwa durch die Nutzung von Cloud-Servern. Darüber hinaus wurde die Gefährdung der als taxonomiefähig identifizierten Wirtschaftstätigkeiten (6.5, 7.5 & 7.7) durch die Folgen des Klimawandels bewertet.

Die klimabedingte Risiko- und Chancenanalyse umfasst drei Betrachtungszeiträume: kurzfristig (in den nächsten 3 Jahren), mittelfristig (in den nächsten 3–10 Jahren) und langfristig (nach 10 Jahren). Die Zeiträume wurden auf der Grundlage der EU-Taxonomie gewählt.

Für das **Screening der physischen Klimarisiken** wurden 28 Klimagefahren (vgl. EU-Taxonomie-Verordnung 2020/852) für Geschäftsstandorte von Scout24 individuell analysiert. Das standortspezifische Screening umfasste die Büros in Berlin, Hamburg, Köln, München, Bad Neuenahr-Ahrweiler und Wien sowie Standorte von Rechenzentren (Sprengnetter) und Clouddienstservern. Die Analyse der bisherigen Gefährdungslage basiert auf einem historischen Mittel von Beobachtungsdaten. Die zukünftige Gefährdung wurde auf Basis der Auswertung von Klimaprojektionen bewertet. Dabei wurden, soweit möglich, Ergebnisse mehrerer Klimamodelle ausgewertet. Zudem wurden drei alternative Entwicklungsszenarien der Zukunft in die Analyse eingebunden. Die Auswertungsbasis bildeten einerseits die Emissionsszenarien der repräsentativen IPCC-Konzentrationspfade (RCP) RCP2.6, RCP4.5 und RCP8.5 sowie verschiedene sozioökonomische Szenarien.

Zunächst wurden beim Vorscreening diejenigen Klimagefahren identifiziert und ausgeschlossen, die an den untersuchten Standorten nicht auftreten können. Die restlichen Klimagefahren wurden mit einem standardisierten Bewertungsschema bezüglich ihrer Wesentlichkeit eingestuft. Dabei wurden die Wahrscheinlichkeit einer Klimagefahr und die Vulnerabilität der Wirtschaftsaktivitäten berücksichtigt. Für die Einschätzung der Vulnerabilität wurden auch bereits durchgeführte Anpassungs- und Präventionsmaßnahmen einbezogen. Die Risikobewertung erfolgte pro Standort, Zeitraum, Klimagefahr und Wirtschaftsaktivität.

Anhand der Daten konnten für alle betrachteten Wirtschaftsaktivitäten und Standorte keine wesentlichen Risiken gegenüber physischen Klimagefahren festgestellt werden. Kurz- und mittelfristig ergibt die

Auswertung lediglich vernachlässigbare Risiken gegenüber physischen Klimagefahren. Langfristig und im Worst-Case-Szenario (das bedeutet in mehr als 10 Jahren im pessimistischen Fall der Klimaszenarien) können Risiken auftreten, deren Entwicklung auf die Beobachtungsliste gesetzt wurde. Als die vergleichsweise relevantesten Klimagefahren stellten sich Hitzestress und Hitzewellen, Starkniederschläge, Hochwasser, Sturm und Tornados heraus. Wir begegnen diesen Klimagefahren an unseren Standorten bereits durch diverse Maßnahmen, wie etwa die Verschattung durch Jalousien, die Installation von Kühldecken und Klimaanlage sowie die Möglichkeit zum Arbeiten aus dem Home-Office.

Die Scout24-Gruppe wird bei einem Übergang in eine treibhausgasneutrale Welt mit Veränderungen des Markt- und Wettbewerbsumfelds konfrontiert sein. Welche Risiken und Chancen sich aus einer ambitionierten Klimapolitik in Deutschland und der EU für Scout24 ergeben könnten, wurde über ein Szenario analysiert. Die Studie „Klimaneutrales Deutschland 2045“⁴³ stellt die grundlegenden Annahmen für ein ambitioniertes, auf den 1,5-Grad-Zielpfad ausgerichteten Szenario bereit. Die zugrundeliegenden politischen, makroökonomischen, technologischen und gesellschaftlichen Annahmen wurden für das Screening und die Bewertung von Risiken und Chancen übernommen.

Für das Screening der potenziellen **Transitionsrisiken und -chancen** wurden die im ESRS E1 definierten Kategorien und Übergangsereignisse in Beziehung zur Scout24-Gruppe gesetzt und die abgeleiteten Risiken und Chancen vor dem oben definierten kurz-, mittel- und langfristigen Zeithorizont in ihrer Wesentlichkeit in einer Vorabbewertung eingeschätzt. Die Vorabbewertung basierte auf Berichten und Stellungnahmen von Scout24 sowie einer Medien- und Literaturrecherche zu den politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Trends.

Die Vorabbewertung der identifizierten Risiken und Chancen hinsichtlich ihrer Wahrscheinlichkeit und ihres Ausmaßes sowie die Validierung der Annahmen fanden durch das Nachhaltigkeitsteam von Scout24 statt. Bei Risiken und Chancen, die der Kategorie „wesentlich“ oder „zur Beobachtung“ zugeordnet wurden, erfolgte in einem weiteren Schritt eine Gegenüberstellung von bisher umgesetzten oder geplanten Maßnahmen. Auf dieser Grundlage wurde festgestellt, ob weiterer Handlungsbedarf besteht.

Unsere Analyse ergab ein potenzielles Transitionsrisiko hinsichtlich steigender CO₂-Preise im mittel- und langfristigen Zeithorizont. So könnten sich Preissteigerungen auf die Kosten für unsere Gebäude, unseren Strombezug und unsere Flotte auswirken. Diesem Risiko begegnen wir etwa durch die Umstellung unseres Fuhrparks auf Elektrofahrzeuge oder die Identifikation von Einsparpotenzialen durch Energieaudits. Potenzielle Transitionschancen im kurz-, mittel- und langfristigen Zeithorizont sehen wir aktuell vor allem hinsichtlich der Neu- und Weiterentwicklung von nachhaltigen Produkten (siehe Kapitel **Informationsbereitstellung & Produktentwicklung**). Darüber hinaus könnten sich für Scout24 mittel- und langfristig potenzielle Chancen beispielsweise für Kosteneinsparungen durch effizientere Gebäude ergeben. Im Frühjahr 2024 werden wir die identifizierten Chancen in unser Risikomanagementsystem übertragen. Im Zuge dessen soll die Wesentlichkeit auch anhand finanzieller Implikationen festgestellt werden.

Mit der Klimarisiko- und -chancenbewertung haben wir unser Nachhaltigkeitsmanagement um ein wichtiges Element ergänzt. Angesichts der weiterhin dynamischen Entwicklung der Klimaprognosen beabsichtigt das Sustainability-Team, die Risikoanalysen sowohl im Rahmen zukünftiger Akquisitionen als auch für den Gesamtbestand regelmäßig und unter Berücksichtigung jeweils aktueller Klimamodelle durchzuführen.

Klimastrategie: Ziele, Maßnahmen & Ressourcen

Im Jahr 2022 wurden durch unsere Geschäftsaktivitäten mindestens 1.458 Tonnen CO₂e verursacht, was 1,52 Tonnen pro Mitarbeiter:in entspricht. Die Emissionsintensität bezogen auf den Umsatz (t CO₂e je eine Mio. Euro Konzernumsatz) betrug 3,25 t CO₂e pro eine Mio. Euro Umsatz. Damit haben wir im Vergleich zu 2021 rund 3 % mehr CO₂e-Emissionen ausgestoßen. Diese Entwicklung lässt sich vor allem auf ein gestiegenes Mobilitäts- und Reiseverhalten nach der Coronapandemie sowie die Einbeziehung von zwei neuen Tochterunternehmen in die Emissionsbilanzierung zurückführen. Insgesamt können wir eine

⁴³ Prognos, Öko-Institut, Wuppertal-Institut (2021): Klimaneutrales Deutschland 2045. Wie Deutschland seine Klimaziele schon vor 2050 erreichen kann.

vergleichsweise niedrige CO₂e-Bilanz ausweisen. Erreicht haben wir das vor allem durch folgende Maßnahmen:

- ein verändertes Mobilitätsverhalten unserer Mitarbeiter:innen bei den Flugreisen (Reduktion seit 2018: 1.106 Tonnen),
- die Aufgabe unserer eigenen Rechenzentren zugunsten einer cloudbasierten Lösung (Einsparung seit 2018: 803 Tonnen),
- die Umstellung auf Strom aus erneuerbaren Energien (Einsparung seit 2018: 520 Tonnen, market-based),
- und die Umwandlung unserer Fahrzeugflotte auf 94 % E-Autos⁴⁴ (Einsparung seit 2018: 157 Tonnen).

Außerdem haben eine Methodikanpassung, eine Änderung der organisatorischen Bilanzgrenzen und die über die Jahre verbesserte Datengrundlage zum Ergebnis beigetragen. Aufgrund der in den ersten Jahren lückenhaften Datengrundlage für die Bilanzierung unserer Emissionen haben wir teilweise mit konservativen Schätzungen gearbeitet. Nach der Verbesserung der Datengrundlage über die letzten Jahre konnten wir daher zum Teil auch eine Reduktion der unternehmerischen Treibhausgasemissionen ausweisen, ohne dass diese durch tatsächliche Reduktionsmaßnahmen erreicht wurden. Zudem kann ein Teil der bisherigen Reduktion auf die Sondereffekte der Coronapandemie zurückgeführt werden.

Wir wollen auch in Zukunft unseren Teil dazu beitragen, den globalen Temperaturanstieg unter 1,5° C im Vergleich zu den vorindustriellen Temperaturen zu halten. Mit Blick auf das Ende der Pandemielage im Jahr 2023 sowie potenzielle weitere Zukäufe von Scout24 kann ein erneuter Anstieg der THG-Emissionen jedoch nicht ausgeschlossen werden. Auch wollen wir unser eigenes Ambitionsniveau nochmals erhöhen. Daher wurden 2022 folgende Ziele definiert:

1. **kurzfristig: –60 %** der absoluten CO₂e-Emissionen gegenüber dem Basisjahr 2018 über alle Scopes bis 2025 halten und
2. **langfristig: bis 2045 insgesamt 90 %** unserer absoluten Emissionen der Scopes 1, 2 und 3 gegenüber dem Basisjahr 2018 reduzieren.

Mit diesen kombinierten kurz- und langfristigen Reduktionszielen orientieren wir uns an den Vorgaben des SBTi Net Zero Standards, der ein wissenschaftlich basiertes Rahmenwerk zur Formulierung kurz- und langfristiger Ziele bereitstellt, um eine Emissionsreduktion von mindestens 90 % vor 2050 zu erreichen. Dass unsere Ziele einem 1,5-Grad-konformen Reduktionspfad entsprechen, wurde uns 2023 erneut vom MSCI **►Implied Temperature Rise Rating** bestätigt. Zur Zielerreichung bedarf es nicht nur einer Zusammenarbeit mit allen relevanten Stakeholder:innen und weiterer technologischer Fortschritte, sondern auch eines gesellschaftlichen Wandels mit einer erfolgreichen Energiewende. Mit unseren neuen Zielen verpflichten wir uns dazu, weiterhin kontinuierlich Potenziale zur Reduktion von Treibhausgasemissionen zu identifizieren und umzusetzen.

Um unsere Ziele zu erreichen, folgen wir weiterhin dem grundsätzlichen Ansatz: vermeiden, reduzieren, kompensieren. 2022 haben wir rückwirkend für das Bilanzjahr 2021 damit begonnen, einen niedrigen Anteil unserer Emissionen aus dem Bezug von nicht vermeidbaren Druckprodukten auszugleichen. Um die aus der Herstellung der Druckprodukte entstandenen Emissionen an anderer Stelle wieder einzusparen, haben wir uns für die Investition in ein Gold-Standard-zertifiziertes und mehrfach ausgezeichnetes Klimaschutzprojekt entschieden. Auch für das Bilanzierungsjahr 2022 werden wir einen Teil der Emissionen rückwirkend ausgleichen. Die Menge der kompensierten THG-Emissionen wird entsprechend den Vorgaben des GHG Protocols nicht der Bilanz angerechnet, sondern findet als freiwilliges Klimaschutzengagement statt.

Mit der Kompensation der gesamten bis dahin verbleibenden Emissionen durch zertifizierte Klimaschutzprojekte werden wir – ergänzend zu den bereits geringen Kompensationen unvermeidbarer Emissionen – wie geplant im Jahr 2025 beginnen. Dabei werden die kompensierten THG-Emissionen in Anlehnung an den SBTi Net Zero Standard nicht der Zielerreichung angerechnet, sondern erfolgen als freiwilliger zusätzlicher Beitrag zum internationalen Klimaschutz. Die komplette Kompensation erfolgt erst ab 2025, da wir bis dahin mit der Operationalisierung der neuen Mechanismen unter Artikel 6 des

⁴⁴ Stand 31.12.2023, alle Gesellschaften des Konsolidierungskreises in DE & AT, ausgenommen Sprengnetter und Energieausweis48.

Übereinkommens von Paris rechnen. Insbesondere die Nutzung von autorisierten Kompensationszertifikaten des Artikel-6.4-Mechanismus ermöglicht uns die Kompensation im Einklang mit den Zielen des Übereinkommens von Paris und ohne Gefahr einer Doppelzählung von Emissionsreduktionen.

Für uns als nichtproduzierendes Unternehmen ist ein wichtiger Hebel für Umwelt- und Klimaschutz der eigene Energieverbrauch. Wir wollen Treibhausgasemissionen reduzieren, indem wir eine jährliche Überprüfung zur Identifikation von Reduktionspotenzialen durchführen, Energie einsparen und den Bezug von Strom aus erneuerbaren Quellen erhöhen. So wurde etwa 2023 für die Standorte Berlin, Hamburg, München und Köln erneut ein Energieaudit im Multisite-Verfahren durchgeführt, um weitere Potenziale für Energieeffizienzverbesserungen zu identifizieren.

Diese Schritte sollen uns helfen, unser oben definiertes Net-Zero-Ziel zu erreichen:

- Zur Vermeidung von CO₂e-Emissionen fördern wir nachdrücklich die Elektromobilität. So beabsichtigen wir unsere Fahrzeugflotte bis 2025 komplett auf E-Fahrzeuge umzustellen sowie eine unterstützende Ladeinfrastruktur an den Bürostandorten einzurichten. In Berlin, Hamburg und Köln ist dies bereits umgesetzt.
- An unseren Standorten in Deutschland und Österreich, bei denen wir einen direkten Einfluss auf die Auswahl des Anbieters haben, wollen wir 100 % Strom aus erneuerbaren Quellen beziehen.
- Vermehrte Nutzung klimafreundlicher Transportmittel durch die Mitarbeiter:innen: Schon heute nutzen unsere Mitarbeiter:innen größtenteils öffentliche Verkehrsmittel oder klimafreundliche Alternativen für den Arbeitsweg. Außerdem stehen den Mitarbeiter:innen am Berliner Standort Leihfahrräder zur Verfügung.
- Unsere Flugreisen werden nun auch unterjährig ausgewertet. So wollen wir etwaige Anstiege frühzeitig erkennen und eingrenzen.

In Abhängigkeit von der Wirtschaftlichkeit und Umsetzbarkeit wollen wir außerdem prüfen, ob die Umstellung auf einen Biogastarif am Standort Köln und etwaige Anreize zum Wechsel auf Ökostrom für unsere Mitarbeiter:innen zusätzliche Maßnahmen zum Klimaschutz sein können.

Seit Juli 2021 gilt unsere Reiserichtlinie, welche die Bahn als Transportmittel priorisiert und innerdeutsche Flüge nur noch dann vorsieht, wenn die Strecke nicht innerhalb von 4,5 Stunden mit dem Zug zurückgelegt werden kann. Zudem zielt die Richtlinie darauf ab, Termine noch häufiger digital zu organisieren. Dafür stellen wir umfangreiche Video- und Webkonferenzsysteme in entsprechend optimierten Räumlichkeiten an allen Standorten zur Verfügung. Um Emissionen aus Pendelverkehr zu reduzieren, bieten wir den Mitarbeiter:innen der Scout24 SE und der Immobilien Scout GmbH seit Mitte 2022 einen monatlichen Mobilitätzuschuss an. Dieser kann zum Leasing von bis zu zwei Fahrrädern oder zur Nutzung der öffentlichen Verkehrsmittel verwendet werden. Mitarbeiter:innen mit Dienstwagenberechtigung erhalten bei nachgewiesener Installation einer Wallbox in ihrem Zuhause von uns einen finanziellen Zuschuss.

Bei der Auswahl unserer Bürogebäude legen wir Wert auf nachhaltige Gebäudeeigenschaften. In München arbeiten wir in einem Gebäude, das 2019 mit dem Gold-Zertifikat des „Leadership in Energy and Environmental Design“ (LEED) ausgezeichnet wurde – eines Bewertungssystems für energiesparendes Bauen. Zu einer weiteren Reduzierung der Umweltbelastungen soll langfristig auch das Berliner Bürogebäude für bis zu 800 Mitarbeiter:innen beitragen, in das Scout24 Ende November 2020 eingezogen ist. Mit seiner ökologisch nachhaltigen Bauweise und hohen Energieeffizienz entspricht das Gebäude hohen Nachhaltigkeitsstandards und wurde deshalb im Oktober 2021 mit dem Platin-Standard der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) zertifiziert. Zudem soll es 2024 die Auszeichnung „WELL Gold Core & Shell“ des International WELL Building Institute erhalten.

Kennzahlen zu Energieverbräuchen und Treibhausgasemissionen

Um unseren Energieverbrauch kontinuierlich weiter zu reduzieren und Emissionen zu vermeiden, haben wir in den letzten Jahren wichtige Maßnahmen im Rahmen unserer Klimastrategie identifiziert und sukzessive umgesetzt. Der Prüfungsumfang durch die PricewaterhouseCoopers GmbH erstreckte sich nur auf das Jahr

2022. Alle Energie- und Emissionskennzahlen sind ohne Dezimalanteil abgebildet und entsprechend gerundet.

Der Gesamtenergieverbrauch innerhalb und außerhalb der Organisation belief sich im Jahr 2022 auf rund 2.652 Megawattstunden (MWh). Der Pro-Kopf-Verbrauch unserer Mitarbeiter:innen lag 2022 bei durchschnittlich 2,7 MWh Energie, die Intensität pro Umsatz beträgt 5,92 MWh pro eine Mio. Euro. Die Verbräuche wurden auf der Grundlage der direkten und indirekten Energieverbräuche für das Jahr 2022 berechnet. Den größten Anteil daran hat der Wärmebezug mit 1.323 MWh. Kraftstoffverbrauch durch langfristig geleaste Fahrzeuge sowie Strombezug stellen im Zeitraum ebenfalls wesentliche Verbräuche dar. Unseren Gesamtenergieverbrauch konnten wir 2022 – trotz Einbezugs zweier weiterer Scout24-Standorte – im Vergleich zu 2021 um 13 % reduzieren. Die größten Einsparungen ergeben sich durch den Wechsel auf E-Mobilität, da dieser zu einer Einsparung bei Kraftstoffen beigetragen hat. Darüber hinaus wurde während der Coronapandemie der Standort in Köln aufgrund des hohem Home-Office-Anteils weniger mit Gas beheizt.

ENERGIEVERBRAUCH (IN KILOWATTSTUNDEN)^{1,2}

	2020	2021	2022	Prozentuale Veränderung 2022/21
Gesamt	4.041.022	3.047.114	2.652.443	-13 %
pro Kopf	5.381	3.585	2.762	-23 %
pro Mio. Euro Umsatz	-	-	5.927	-
Gesamtverbrauch nach Kategorien³				
Kraftstoff	802.275	574.621	174.272	-70 %
Gas	57.355	78.788	34.657	-56 %
Strom inkl. internen Ladestroms	862.349	932.295	979.098	5 %
Fernwärme	1.179.803	1.379.246	1.323.513	-4 %
Fernkälte	540.500	40.513	40.513	0 %
eigene Rechenzentren ⁴	598.739	-	-	0 %
externer Ladestrom	n. a.	41.651	100.390	141 %

¹ Die Angaben beziehen sich auf folgende Gesellschaften der Scout24-Gruppe: ImmoScout24 DE & AT, Scout24, Propstack, Zenhomes, FLOWFACT und immoverkauf24 DE & AT. Die Daten wurden gerundet.

² Änderungen sind auch auf einen vergrößerten Konsolidierungskreis und eine veränderte Datengrundlage zurückzuführen.

³ Für das Bilanzierungsjahr 2022 lagen keine Verbrauchsdaten für die Fernwärme an den Standorten Berlin (Invalidenstr.) und München sowie für die Fernkälte am Standort München vor. Da die jeweiligen Gebäudeflächen unverändert geblieben sind, wurden Verbrauchsdaten aus dem Jahr 2021 zur Abschätzung der verbundenen THG-Emissionen genutzt. Eine Korrektur mit den Echtwerten ist für den nächsten Bericht geplant.

⁴ Ende 2020 Umstellung auf Cloud.

Unser aktueller Corporate Carbon Footprint (CCF) weist unsere (Brutto-)Treibhausgasemissionen für das Geschäfts- und Kalenderjahr 2022 aus und stellt die Datenbasis für die Weiterentwicklung der Scout24-Klimaschutzstrategie dar. Durch die Analyse des CCFs ist es möglich, Reduktionspotenziale und -hebel zu identifizieren, entsprechende Maßnahmen zu entwickeln und Klimaschutzziele zu definieren. Bei der Bestimmung der wesentlichen Treibhausgasemissionen („THG-Emissionen“) werden grundsätzlich die folgenden vom Weltklimarat IPCC und im Kyoto-Protokoll festgelegten Treibhausgase berücksichtigt: Kohlendioxid (CO₂), Methan (CH₄), Distickstoffmonoxid (N₂O), Fluorkohlenwasserstoffe (FKWs), Perfluorcarbone (PFCs), Schwefelhexafluorid (SF₆) und Stickstoff-Trifluorid (NF₃). Für eine übersichtlichere Darstellung wurden die wesentlichen THG-Emissionen mit ausgewählten Emissionsfaktoren anhand der jeweiligen festgelegten Treibhausgaspotenziale (Global Warming Potentials) in CO₂-Äquivalente (CO₂e) umgerechnet. Die Umrechnung der erhobenen Verbrauchsdaten (wie z. B. Stromverbrauch oder Kraftstoffverbrauch) erfolgt mittels Emissionsfaktoren, welche die THG-Emissionen je Einheit (z. B. je Kilowattstunde oder Liter) angeben.

Die operativen Grenzen sind nach Anforderung der ESRS auf Basis des GHG Protocol Corporate Standards, Corporate Value Chain (Scope 3) Accounting and Reporting Standards und Scope 2 Guidance ausgerichtet. Grundsätzlich wurden nach dem Verfahren des Dual-Reportings (der dualen Berichterstattung) aus dem Greenhouse Gas Protocol die THG-Emissionen sowohl location-based als auch market-based berechnet (begrenzt auf Elektrizität). Weitere Informationen zu unserer Methodik sowie den genutzten Emissionsfaktoren finden sich in unserem **Methodikhandbuch zum Corporate Carbon Footprint 2022**.

Die Treibhausgasemissionen der Scout24-Gruppe ergeben sich unter anderem, aber nicht ausschließlich, aus den oben genannten Energieverbräuchen. Der größte Anteil unserer Emissionen geht auf die Emissionsquellen in Scope 3 zurück. Insgesamt belaufen sich die Emissionen der Scout24-Gruppe für 2022 auf etwa 1.458 Tonnen CO₂e (Summe Scope 1, 2 und 3). Bei 960 Mitarbeiter:innen zum Stichtag 31.12.2022 lag die Emissionsintensität bei 1,52 Tonnen CO₂e (2021: 1,66 Tonnen CO₂e, 2020: 3,23 Tonnen CO₂e) pro Kopf. Im Verhältnis zum Umsatz liegt die Emissionsintensität bei 3,25 Tonnen CO₂e pro Million Euro Umsatz.

Die direkten Emissionen (Scope 1) setzen sich vor allem aus Emissionen aus unserem Kraftstoffverbrauch zusammen (4 % der Gesamtbilanz). Hierbei handelt es sich zum Großteil um die Verbräuche langfristig genutzter Leasingfahrzeuge, die von den Mitarbeiter:innen auch privat gefahren werden können.

Die indirekten Emissionen aus Strom und Fernwärme (Scope 2) stellen den zweitgrößten Anteil unserer Emissionen dar. Eine wichtige und effiziente Maßnahme zur Reduktion der CO₂e-Emissionen der Scout24-Gruppe ist der Bezug von Strom aus erneuerbaren Energien. Die fortgeschrittene Umstellung auf Grünstrom zeigt sich in dem niedrigen marktbasierten Emissionswert in Höhe von 16 Tonnen CO₂e (Scope 2 market-based, location-based: 468 Tonnen).

Sonstige indirekte Emissionen außerhalb der Organisation (Scope 3) fallen unter anderem bei Geschäftsreisen (339 Tonnen CO₂e) oder durch den Pendelverkehr und das Arbeiten unserer Mitarbeiter:innen im Home-Office an (insgesamt 312 Tonnen CO₂e). Die Berechnungen für den Pendelverkehr basieren auf einer Mitarbeiterbefragung, bei der die Gesamtemissionen anhand der Anzahl der Arbeitstage, der Fahrtstrecken, der genutzten Verkehrsmittel und der Anzahl der Mitarbeiter:innen ermittelt wurden. Zusätzlich geht ein erheblicher Teil unserer Scope-3-Emissionen auf die Nutzung unserer Marktplätze durch unsere Nutzer:innen zurück, inklusive der Emissionen, die durch unsere Nutzung von Clouddiensten entstehen (zusammen 322 Tonnen CO₂e), unseren Einkauf von Waren und Dienstleistungen (217 Tonnen CO₂e) sowie die Vorketten für Strom, Kraftstoffe und Wärme (insgesamt 120 Tonnen CO₂e).

Die in der folgenden Darstellung fehlenden Emissions-Kategorien waren nach GHG Protocol für die Unternehmen des Konsolidierungskreises nicht zutreffend oder wurden mit einer Wesentlichkeitsbegründung ausgeschlossen.

**TREIBHAUSGASEMISSIONEN (IN TONNEN CO₂e)¹**

		Basisjahr 2018	2020	2021	2022	Anteil Gesamt- erg. in % (2022)	Vorjahres- vergleich (%)
1.1	Heizanlage (Erdgas)	17	11	16	7	0 %	-56 %
1.2	Fuhrpark (Diesel; Benzin)	192	220	152	47	3 %	-69 %
1	Gesamt Scope 1²	209	232	168	54	4 %	-68 %
2.1a	Eingekaufter Strom: location-based	-	574	408	468	32 %	15 %
2.1b	Eingekaufter Strom: market-based	536	410	27	16	1 %	-41 %
2.2	Eingekaufte Fernwärme	184	226	48	76	5 %	57 %
2.3	Eingekaufte Kälte			3	3	0 %	0 %
2a	Gesamt Scope 2 (location-based)	-	800	460	468		2 %
2b	Gesamt Scope 2 (market-based)³	720	636	78	95	7 %	21 %
3.1	Eingekaufte Waren und Dienstleistungen ⁴		401	167	217	15 %	31 %
	Bürobedarf	478	68	20	5	0 %	-73 %
	Verpflegung	256	22	15	25	2 %	59 %
	Wasser	5	3	3	0	0 %	-87 %
	Rechenzentren	809	309	siehe 3.11	siehe 3.11		
	Ext. Programmierung	-	-	25	34	2 %	33 %
	IT-Geräte	-	-	94	139	10 %	48 %
	Consulting	-	-	8	14	1 %	69 %
3.3	Brennstoff- und energiebezogene Emissionen	238	321	128	120	8 %	-6 %
	Flotte	29	124	31	17	1 %	-44 %
	Wärme/Kälte	92	110	24	29	2 %	23 %
	Strom	118	87	74	74	5 %	0 %
3.6	Geschäftsreisen	1.429	230	173	339	23 %	96 %
	Flüge	1.356	161	118	250	17 %	111 %
	Bahn	4	41	29	60	4 %	108 %
	Miet- und Privatfahrzeuge	69	28	10	7	0 %	-29 %
	Hotel	-	-	16	22	2 %	40 %
3.7	Pendelverkehr & Home-Office	-	383	333	312	21 %	-6 %
	Pendelverkehr	1.424	171	155	256	18 %	65 %
	Home-Office	-	212	178	56	4 %	-68 %
3.11	Nutzung der Marktplätze	-	-	369	322	22 %	-13 %
	Externe Rechenzentren			47	6	0 %	-88 %
	Energiebedarf Endverbraucher:innen			322	316	22 %	-2 %
3	Gesamt Scope 3	4.638	1.335	1.170	1.309⁵	89 %	12 %
	Gesamtergebnis (market-based)⁶	6.123	2.423⁷	1.415	1.458	100 %	3 %
	Gesamtergebnis (location-based)	-	2.367	1.798	1.910		
	Emissionen pro Mitarbeiter:in	7,25	3,23	1,66	1,52		
	Emissionen pro Mio. Euro Umsatz (market-based)	11,51	6,84	3,63	3,25		
	Emissionen pro Mio. Euro Umsatz (location-based)		6,69	4,62	4,26		

¹ Aufgrund der geringen Werte in den einzelnen (Unter-)Kategorien der Bilanz werden die Emissionen nur ohne Dezimalzahl dargestellt, aber ohne weitergehende Rundung ausgewiesen. Bei der Auswertung ist zu berücksichtigen, dass insbesondere die indirekten Emissionen in Scope 3 immer nur eine Annäherung darstellen und zum Teil auf Annahmen und standardisierten Faktoren beruhen.

² Scout24 verursacht keine biogenen Emissionen.

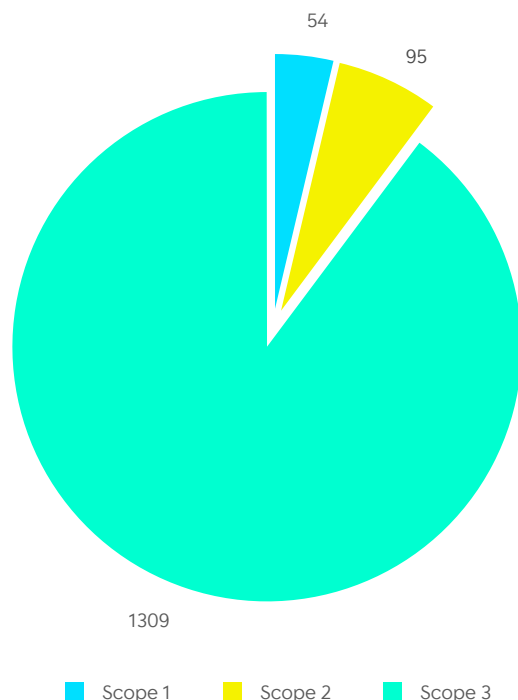
³ Es wurden die zentralen emissionsintensiven Einkaufspositionen in der Bilanz unter 3.1 und 3.11 berücksichtigt, die rund 20 % des categoriespezifischen Einkaufsvolumens ausmachen. Die restlichen 80 % dieses Einkaufsvolumen entfallen auf emissionsarme Geschäftsaktivitäten wie Marketing, Leadgenerierung und Softwarelizenzen.

⁴ Für das Bilanzierungsjahr 2022 lagen keine Verbrauchsdaten für die Fernwärme an den Standorten Berlin (Invalidenstr.) und München sowie für die Fernkälte am Standort München vor. Da die jeweiligen Gebäudeflächen unverändert geblieben sind, wurden Verbrauchsdaten aus dem Jahr 2021 zur Abschätzung der verbundenen THG-Emissionen genutzt. Eine Korrektur mit den Echtwerten ist für den nächsten Bericht geplant.

⁵ Etwa 5 % der genutzten Scope-3-Daten sind Primärdaten aus unserer Lieferkette. Die restlichen 95 % wurden mit Sekundärdaten berechnet.

⁶ Von 2018 bis 2020 wurden die Gesamtemissionen mit einem Sicherheitsaufschlag von 10 % versehen, um Datenlücken und Unsicherheiten entsprechend zu berücksichtigen. Da die bis dahin vorhandenen Datenlücken weitgehend geschlossen wurden, entfiel der in den THG-Bilanzen der Vorjahre erhobene Sicherheitsaufschlag ab 2021.

⁷ Verringerung vor allem aufgrund der durch COVID-19 eingeschränkten Reisetätigkeit, Aufgabe der Rechenzentren und eine verbesserte Datengrundlage für gedruckte Materialien.

UNSERE TREIBHAUSGASEMISSIONEN NACH SCOPES (IN TONNEN CO₂e)**Unsere Angaben im Rahmen der EU-Taxonomie**

Im Rahmen der nichtfinanziellen Konzernklärung legt Scout24 jährlich offen, wie und in welchem Umfang eigene Wirtschaftstätigkeiten im Rahmen der EU-Taxonomie-Verordnung (Taxonomie-VO (EU) 2020/852, im Folgenden „EU-Taxonomie-VO“) als „ökologisch nachhaltig“ identifiziert werden. Dies geschieht jeweils nach einheitlich festgelegten Kriterien für die folgenden sechs Umweltziele (Artikel 9 Taxonomie-VO):

1. Klimaschutz;
2. Anpassung an den Klimawandel;
3. nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen;
4. Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft;
5. Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung;
6. Schutz und Wiederherstellung der Biodiversität und der Ökosysteme.

Durch die Beschreibung der Wirtschaftstätigkeit im Klimarechtsakt und im Umweltrechtsakt ist festgelegt, welche Wirtschaftstätigkeiten grundsätzlich in Betracht gezogen werden können. Im Hinblick auf die Klassifizierung einer Wirtschaftstätigkeit als „ökologisch nachhaltig“ im Sinne der EU-Taxonomie ist eine Unterscheidung zwischen Taxonomiefähigkeit und Taxonomiekonformität erforderlich. Im ersten Schritt ist zu prüfen, ob eine Wirtschaftstätigkeit in den delegierten Rechtsakten beschrieben und somit taxonomiefähig ist. Ausschließlich taxonomiefähige Wirtschaftstätigkeiten können bei Erfüllung bestimmter Kriterien als „ökologisch nachhaltig“ gelten. Entsprechend ist im zweiten Schritt zu evaluieren, ob die Wirtschaftstätigkeiten einen wesentlichen Beitrag zu einem oder mehreren Umweltzielen leistet und nicht zu einer erheblichen Beeinträchtigung eines oder mehrerer der anderen Umweltziele führen. Abschließend muss der Mindestschutz gewährleistet sein. Bei Erfüllen der Voraussetzungen kann eine Wirtschaftstätigkeit als taxonomiekonform eingestuft werden. Zum jetzigen Stand der Taxonomie-VO fallen die wesentlichen Geschäftsaktivitäten von Scout24 noch nicht unter die delegierten Rechtsakte, wodurch eine Konformität mit der EU-Taxonomie für unsere umsatzgenerierenden Tätigkeiten bisher ausgeschlossen ist.

Die EU hatte bisher nur für zwei der sechs Ziele Vorgaben zu nachhaltigen Wirtschaftstätigkeiten im Sinne der EU-Taxonomie („EU-Katalog“) veröffentlicht. Im Jahr 2023 wurden die Angaben durch zwei delegierte Rechtsakte ergänzt (Delegierte VO (EU) 2023/2485 und Delegierte VO (EU) 2023/2486). Letzterer („Umweltrechtsakt“) beinhaltet erstmals technische Prüfkriterien für die Ziele 3–6. Weiterhin enthält er



Änderungen der delegierten VO 2021/2178 hinsichtlich der Offenlegungspflichten gem. Artikel 8 der Taxonomieverordnung. In der erstgenannten Verordnung werden die klimabezogenen Ziele (1 & 2) um weitere Wirtschaftsaktivitäten ergänzt und einzelne technische Prüfkriterien geändert. Sie stellt somit eine Anpassung an den Klimarechtsakt dar. Durch eine Phase-in-Regelung ist die Erstanwendung der Rechtsakte zwar bereits ab dem 1. Januar 2024 verpflichtend, jedoch müssen Nicht-Finanzunternehmen für die neu aufgenommenen Tätigkeiten der Rechtsakte im ersten Jahr lediglich Angaben zur Taxonomiefähigkeit machen. Ab dem 1. Januar 2025 gelten auch für diese Tätigkeiten die Offenlegungspflichten zur Taxonomiekonformität.

Für die bereits im letzten Jahr bestehenden Tätigkeiten der ersten beiden Taxonomie-Ziele „Klimaschutz“ und „Anpassung an den Klimawandel“ ist weiterhin die Konformitätsprüfung durchzuführen. Das bedeutet, dass neben den Anteilen der taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten an Umsatz sowie Investitions- (CapEx) und Betriebsausgaben (OpEx) auch die Anteile der taxonomiekonformen Aktivitäten in vorgegebenen Meldebögen je Kennzahl offenzulegen sind.

Für das Geschäftsjahr 2023 wurden alle nach Taxonomie-VO (EU) 2020/852 definierten Wirtschaftstätigkeiten für die sechs Umweltziele betrachtet. Anschließend haben wir unsere Produkte, Dienstleistungen und Lösungen – sofern möglich – zugeordnet und die Übereinstimmung mit der Taxonomie-Tätigkeitsbeschreibung überprüft. Die in der delegierten Verordnung 2022/1214 vom 9. März 2022 enthaltenen Tätigkeiten zu Atomkraft und Erdgas sind für die Scout24-Gruppe nicht zutreffend.

In den bisher veröffentlichten delegierten Rechtsakten 2021/2139 und 2022/1214 (Annex I und II) sowie in den im Jahr 2023 hinzugekommenen Rechtsakten 2023/2485 (Annex I und II) und 2023/2486 (Annex I bis IV) sind die zentralen Wirtschaftstätigkeiten von Scout24 als Digitalunternehmen und Betreiber des digitalen Marktplatzes ImmoScout24 aktuell noch nicht explizit genannt. Unsere Umsatzerlöse generierenden Geschäftsaktivitäten tragen zum Umweltziel Klimaschutz bei. Im Rahmen des zweiten Umweltziels, Anpassung an den Klimawandel, geben wir keine taxonomiefähigen Tätigkeiten an, da wir keine Umsätze aus ermöglichenden Aktivitäten bezogen auf dieses Umweltziel generieren und im Berichtsjahr keine separaten CapEx oder OpEx identifiziert haben, die speziell zur Anpassung an den Klimawandel beitragen.

Die folgenden Angaben zu den taxonomiefähigen Anteilen dieser identifizierten Tätigkeiten an Umsatzerlösen, Investitionsausgaben und Betriebsausgaben an den jeweiligen Gesamtsummen für das Jahr 2023 beziehen sich auf den Konsolidierungskreis der finanziellen Berichterstattung. Die Scout24 hat gemäß § 315e Abs. 1 HGB für das Geschäftsjahr 2023 einen Konzernabschluss nach IFRS aufgestellt. Die für die Berechnung der Kennzahlen Umsatz, CapEx und OpEx genutzten Beträge basieren entsprechend auf den berichteten Zahlen.

Kennzahlen

Umsatz

Der in Artikel 8 Absatz 2 Buchstabe a der Verordnung (EU) 2020/852 genannte Umsatzanteil wird berechnet als der Teil des Nettoumsatzes mit Waren oder Dienstleistungen, einschließlich immaterieller Güter, der mit taxonomiefähigen oder taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeiten (Zähler) verbunden ist, geteilt durch den Nettoumsatz (Nenner) im Sinne von Artikel 2 Nummer 5 der Richtlinie 2013/34/EU. Der Umsatz umfasst die gemäß International Accounting Standard (IAS) 1, Paragraph 82(a) in der Fassung der Verordnung (EG) Nr. 1126/2008 der Kommission ausgewiesenen Einnahmen.

$$\text{Umsatz-Kennzahl} = \frac{\text{taxonomiekonformer Nettoumsatz}}{\text{gesamter Nettoumsatz}}$$

Die in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Umsatzerlöse (**Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung**) von Scout24 wurden detailliert untersucht und daraufhin analysiert, ob sie mit taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten gemäß dem Klimarechtsakt und dem Umweltrechtsakt erzielt wurden. Die Summe der Umsatzerlöse der für das Geschäftsjahr 2023 taxonomiefähigen oder taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeiten bildet den Zähler. Bisher lassen sich lediglich 0,2 % des Umsatzes als taxonomiefähige Wirtschaftsätigkeit nach 9.3 (Annex I, Klimarechtsakt) klassifizieren. Dabei

handelt es sich um die Erstellung und den Vertrieb von Energieeffizienzausweisen durch die Energieausweis48 GmbH. Durch den Zukauf von Sprengnetter im Juni 2023 fanden diese Umsätze erstmalig Einzug in die Taxonomieauswertung. Da die Umsatzerlöse aus taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten quantitativ nicht wesentlich für das Geschäftsmodell der Scout24 sind, wurde im Rahmen einer Kosten-Nutzen-Abwägung auf die Einholung der notwendigen Nachweise für die Konformitätsbeurteilung verzichtet. Diese Umsatzanteile werden demnach als taxonomiefähig, aber nicht-konform ausgewiesen.

CapEx

Der in Artikel 8 Absatz 2 Buchstabe b der Verordnung (EU) 2020/852 genannte Anteil an den CapEx wird berechnet als Zähler geteilt durch den Nenner gemäß den Nummern 1.1.2.1 und 1.1.2.2 der Verordnung 2021/2178.

$$\text{CapEx-Kennzahl} = \frac{\text{taxonomiekonforme Investitionsausgaben}}{\text{gesamte Investitionsausgaben gemäß EU-Taxonomie-VO}}$$

Die relevanten Zugänge an Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und Nutzungsrechten bei Leasingnehmer:innen nach IFRS 16 während des Geschäftsjahres 2023 wurden auf Basis der Angaben des Konzernabschlusses übernommen, auf die relevanten Zugänge eingegrenzt und ihre Taxonomiefähigkeit anhand eines Abgleichs mit Annex I und II der Taxonomie-VO überprüft (**Konzernabschluss**).

Die Investitionsausgaben von Scout24 sind durch die in der delegierten Verordnung (Annex I, Klimarechtsakt) beschriebenen Wirtschaftstätigkeiten 6.5 „Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen“, 7.5 „Installation, Wartung & Reparatur von Geräten für die Messung, Regelung und Steuerung der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden“, 7.7 „Erwerb von und Eigentum an Gebäuden: Erwerb von Immobilien und Ausübung des Eigentums an diesen Immobilien“ sowie 1.2 „Herstellung von elektrischen und elektronischen Geräten“ (Annex II, Umweltrechtsakt) als taxonomiefähig klassifiziert und entsprechen einem Anteil von 31,9 % an den gesamten Investitionsausgaben gemäß EU-Taxonomie-VO (d. h. 68,1 % nicht taxonomiefähige Investitionsausgaben). Da die Investitionsausgaben aus der taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeit 7.5 quantitativ nicht wesentlich für das Geschäftsmodell der Scout24 sind, wurde im Rahmen einer Kosten-Nutzen-Abwägung auf die Einholung der notwendigen Nachweise für die Konformitätsbeurteilung verzichtet. Die Beurteilung der übrigen Konformitätskriterien erfolgte im Einklang mit der CapEx-Definition (Taxonomie-VO (EU) 2021/2178, 1.1.2.1, f) erworbener Nutzungsrechte nach IFRS 16 durch die rechtlichen Eigentümer:innen. Herausforderungen, die sich aus der Konformitätsprüfung für Scout24 ergeben, betreffen die Einhaltung der geforderten technischen Bewertungskriterien und der DNSH-Kriterien („Do no significant harm“).

So entspricht der Teil der Unternehmensflotte, welcher aus Elektrofahrzeugen besteht, durch das Nichterfüllen der Anforderungen an die verwendeten Autoreifen, die für den Fahrzeugtyp verpflichtend zu verwenden sind, nicht den in den Taxonomie-Regularien hinterlegten technischen Bewertungskriterien einer ökologisch-nachhaltigen Wirtschaftstätigkeit. Unsere Elektrofahrzeuge sind demnach nicht taxonomiekonform. Unsere angemieteten Gebäude in Berlin, Hamburg, Köln und Bad Neuenahr waren Teil der von uns durchgeführten Klimarisiko- und Vulnerabilitätsanalyse. Darüber hinaus zählen sie anhand der vorliegenden Energieausweise zu den obersten 15 % des nationalen und regionalen Gebäudebestands. Die Aktivitäten der Kategorie 7.7 entsprechen aufgrund der Anforderungen des Mindestschutzes jedoch bislang nicht der Taxonomiekonformität.

In der Beurteilung der relevanten Angaben kommen wir so von einem taxonomiefähigen Anteil von 32 % auf einen Anteil von 0 % taxonomiekonformen Ausgaben an den gesamten Investitionsausgaben.

OpEx

Der Anteil der OpEx gemäß Artikel 8 Absatz 2 Buchstabe b der Verordnung (EU) 2020/852 wird als Zähler geteilt durch den Nenner gemäß den Nummern 1.1.3.1 und 1.1.3.2 der Verordnung 2021/2178 berechnet.

$$\text{OpEx-Kennzahl} = \frac{\text{taxonomiekonforme Betriebsausgaben}}{\text{direkte, nicht aktivierte Kosten}}$$

Zur Ermittlung des Nenners wurden die Konten der Finanzbuchhaltung, welche die direkten, nicht aktivierten Kosten widerspiegeln, betrachtet. Dazu zählen die Konten für Forschung & Entwicklung, welche etwa die Kosten der internen und externen Mitarbeitenden, die im Bereich Produkt- und Plattformentwicklung arbeiten, umfassen. Darüber hinaus flossen die Konten für Gebäudesanierungsmaßnahmen sowie Leasing, Wartung und Instandhaltung ein. Beim Leasing handelt es sich primär um Miet- und Dienstfahrzeugverträge.

Der Zähler ergibt sich aus einer Analyse der Taxonomiefähigkeit der mit den auf den oben genannten Konten erfassten Ausgaben in Zusammenhang stehenden Vermögenswerte.

Die Betriebsausgaben von Scout24 sind durch die in der delegierten Verordnung (Annex I, Klimarechtsakt) beschriebenen Wirtschaftstätigkeiten 7.7 „Erwerb von und Eigentum an Gebäuden: Erwerb von Immobilien und Ausübung des Eigentums an diesen Immobilien“ (Annex I) als taxonomiefähig klassifiziert. Da auch die Betriebsausgaben aus taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten quantitativ nicht wesentlich für das Geschäftsmodell der Scout24 sind, wurde im Rahmen einer Kosten-Nutzen-Abwägung auf die Einholung der notwendigen Nachweise für die Konformitätsbeurteilung verzichtet. Diese Betriebsausgaben werden demnach als taxonomiefähig, aber nicht-konform ausgewiesen.



Meldebögen für Nicht-Finanzunternehmen

Anteil des Umsatzes aus Waren oder Dienstleistungen, die mit taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeit verbunden sind – Offenlegung für das Jahr 2023

Geschäftsjahr 2023		2023	Kriterien für einen wesentlichen Beitrag							Do no significant harm („keine erhebliche Beeinträchtigung“)									
	Code	Absoluter Umsatz in Mio. Euro	Umsatzanteil 2023 in %	Klimaschutz (J; N; N/EL) in %	Anpassung an den Klimawandel (J; N; N/EL) in %	Wasser (J; N; N/EL) in %	Umweltverschmutzung (J; N; N/EL) in %	Kreislaufwirtschaft (J; N; N/EL) in %	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (J; N; N/EL) in %	Klimaschutz (J/N)	Anpassung Klimawandel (J/N)	Wasser- und Meeresressourcen (J/N)	Kreislaufwirtschaft (J/N)	Umweltverschmutzung (J/N)	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (J/N)	Mindestschutz (J/N)	Anteil taxonomiekonformer (A.1.) oder taxonomiefähiger (A.2.) Umsatz 2022 (in %)	Kategorie „Ermöglichte Tätigkeit“ (E)	Kategorie „Übergangstätigkeit“ (T)
A. Taxonomiefähige Tätigkeiten																			
A.1 Ökologisch nachhaltig Tätigkeiten (taxonomiekonform)																			
Umsatz ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)		0	0	0	0	0	0	0	0	J	J	J	J	J	J	J	0		
Davon ermöglichende Tätigkeiten		0	0	0	0	0	0	0	0	J	J	J	J	J	J	J	0	E	
Davon Übergangstätigkeiten		0	0	0						J	J	J	J	J	J	J	0		T
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)																			
Freiberufliche Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden	CCM 9.3	0,8	0,2	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0		
Umsatz taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		0,8	0,2	0,2	0	0	0	0	0								0		
A. Umsatz taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1+A.2)		0,8	0,2	0,2	0	0	0	0	0								0		
B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten																			
Umsatz nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten		508,3	99,8																
Gesamt (A. + B.)		509,1	100																

**CapEx-Anteil aus Waren oder Dienstleistungen, die mit taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeit verbunden sind – Offenlegung für das Jahr 2023**

Geschäftsjahr 2023		2023	Kriterien für einen wesentlichen Beitrag							Do no significant harm („keine erhebliche Beeinträchtigung“)										
Wirtschaftsaktivitäten	Code	Absoluter CapEx in Mio. Euro	CapEx-Anteil 2023 in %	Klimaschutz (J; N; N/EL) in %	Anpassung an den Klimawandel (J; N; N/EL) in %	Wasser (J; N; N/EL) in %	Umweltverschmutzung (J; N; N/EL) in %	Kreislaufwirtschaft (J; N; N/EL) in %	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (J; N; N/EL) in %	Klimaschutz (J/N)	Anpassung Klimawandel (J/N)	Wasser- und Meeresressourcen (J/N)	Kreislaufwirtschaft (J/N)	Umweltverschmutzung (J/N)	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (J/N)	Mindestschutz (J/N)	Anteil taxonomiekonformer (A.1) oder taxonomiefähiger (A.2) CapEx 2022 (in %)	Kategorie „Ermöglichende Tätigkeit“ (E)	Kategorie „Übergangstätigkeit“ (T)	
A. Taxonomiefähige Tätigkeiten																				
A.1 Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)																				
CapEx ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)		0	0	0	0	0	0	0	0	J	J	J	J	J	J	J	0			
Davon ermöglichende Tätigkeiten		0	0	0	0	0	0	0	0	J	J	J	J	J	J	J	0	E		
Davon Übergangstätigkeiten		0	0	0						J	J	J	J	J	J	J	0		T	
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)																				
Herstellung von Elektro- und Elektronikgeräten für Industrie, Gewerbe und Verbraucher	CE 1.2	0,6	1,6	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	EL	N/EL								0			
Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen	CCM 6.5	0,9	2,4	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,5			
Installation, Wartung und Reparatur von Geräten für Regelung und Steuerung der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden	CCM 7.5	0,1	0,3	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								1,8			
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	CCM 7.7	11,0	27,7	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								10,9			
CapEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		12,6	32	30,4	0	0	0	1,6	0								13,3			
A. CapEx taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1+A.2)		12,6	32	30,4	0	0	0	1,6	0								13,3			
B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten																				
CapEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten		27	68																	
Gesamt (A. + B.)		39,6	100																	



OpEx-Anteil aus Waren oder Dienstleistungen, die mit taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeit verbunden sind – Offenlegung für das Jahr 2023

Geschäftsjahr 2023		2023	Kriterien für einen wesentlichen Beitrag							Do no significant harm („keine erhebliche Beeinträchtigung“)									
	Code	Absoluter OpEx in Mio. Euro	OpEx-Anteil 2023 in %	Klimaschutz (J; N; N/EL) in %	Anpassung an den Klimawandel (J; N; N/EL) in %	Wasser (J; N; N/EL) in %	Umweltverschmutzung (J; N; N/EL) in %	Kreislaufwirtschaft (J; N; N/EL) in %	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (J; N; N/EL) in %	Klimaschutz (J/N)	Anpassung Klimawandel (J/N)	Wasser- und Meeresressourcen (J/N)	Kreislaufwirtschaft (J/N)	Umweltverschmutzung (J/N)	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (J/N)	Mindestschutz (J/N)	Anteil taxonomiekonformer (A.1) oder taxonomiefähiger (A.2) OpEx 2022 in %	Kategorie „Ermöglichende Tätigkeit“ (E)	Kategorie „Übergangstätigkeit“ (T)
A. Taxonomiefähige Tätigkeiten																			
A.1 Ökologisch nachhaltig Tätigkeiten (taxonomiekonform)																			
OpEx ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)		0	0	0	0	0	0	0	0	J	J	J	J	J	J	J	0		
Davon ermöglichende Tätigkeiten		0	0	0	0	0	0	0	0	J	J	J	J	J	J	J	0	E	
Davon Übergangstätigkeiten		0	0	0						J	J	J	J	J	J	J	0		T
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)																			
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	CCM 7.7	0,1	0,5	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								1,4		
OpEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		0,1	0,5	0,5	0	0	0	0	0								1,4		
A. OpEx taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1+A.2)		0,1	0,5	0,5	0	0	0	0	0								1,4		
B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten																			
OpEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten		17,8	99,5																
Gesamt (A. + B.)		17,9	100																



Tätigkeiten in den Bereichen Kernenergie und fossiles Gas

Tätigkeiten im Bereich Kernenergie

Das Unternehmen ist im Bereich Erforschung, Entwicklung, Demonstration und Einsatz innovativer Stromerzeugungsanlagen, die bei minimalem Abfall aus dem Brennstoffkreislauf Energie aus Nuklearprozessen erzeugen, tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	Nein
Das Unternehmen ist im Bau und sicheren Betrieb neuer kerntechnischer Anlagen zur Erzeugung von Strom oder Prozesswärme – auch für die Fernwärmeversorgung oder industrielle Prozesse wie die Wasserstofferzeugung – sowie bei deren sicherheitstechnischer Verbesserung mithilfe der besten verfügbaren Technologien tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	Nein
Das Unternehmen ist im sicheren Betrieb bestehender kerntechnischer Anlagen zur Erzeugung von Strom oder Prozesswärme – auch für die Fernwärmeversorgung oder industrielle Prozesse wie die Wasserstofferzeugung – sowie bei deren sicherheitstechnischer Verbesserung tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	Nein

Tätigkeiten im Bereich fossiles Gas

Das Unternehmen ist im Bau oder Betrieb von Anlagen zur Erzeugung von Strom aus fossilen gasförmigen Brennstoffen tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	Nein
Das Unternehmen ist im Bau, in der Modernisierung und im Betrieb von Anlagen für die Kraft-Wärme/Kälte-Kopplung mit fossilen gasförmigen Brennstoffen tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	Nein
Das Unternehmen ist im Bau, in der Modernisierung und im Betrieb von Anlagen für die Wärmegewinnung, die Wärme/Kälte aus fossilen gasförmigen Brennstoffen erzeugen, tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	Nein

Social

Seit mehr als 25 Jahren sind wir ein agiles, dynamisches und multikulturelles Unternehmen, in dem unsere Mitarbeiter:innen den Unterschied machen und damit die Basis unseres Erfolgs sind. Unser Anspruch ist es, unternehmerisches Denken und Innovationsfreudigkeit zu fördern, Vielfalt und Chancengleichheit zu leben, uns den Veränderungen im Arbeitsalltag zu stellen, passgenaue Aus- und Weiterbildungsformate zu bieten und die besten Talente für Scout24 zu finden. Nur durch eine Kultur, die Vielfalt fördert und sicherstellt, dass sich alle willkommen fühlen, können wir bei Scout24 unser volles Potenzial ausschöpfen.

Die doppelte Wesentlichkeitsbewertung von Scout24 hat hinsichtlich der Auswirkungen, Risiken und Chancen in Bezug auf unsere eigenen Mitarbeiter:innen zwei übergreifende Themen identifiziert: Arbeitsbedingungen und Weiterbildung sowie Diversität und Chancengleichheit. Die beiden Themenfelder sind grundlegende Bestandteile unserer Social-Säule im ESG-Dreiklang. Sie sind Teil der People- und der „Diversity, Equity & Inclusion“-Strategie (DEI-Strategie).

Die Inhalte des folgenden Kapitels greifen zahlreiche Angaben und Datenpunkte zu den Themen Arbeitsbedingungen & Weiterbildung sowie Diversität und Chancengleichheit des zukünftigen Berichtsstandards ESRS S1 Eigene Belegschaft auf.

Für **Personalthemen** innerhalb der gesamten Scout24 ist das Team People, Organization & Culture verantwortlich. Seit Juni 2021 ist auch der Personalbereich durch die Rolle des:der Chief People & Sustainability Officer (CPSO) im ELT vertreten. Mit der zusätzlichen Verantwortung für den Bereich Sustainability sind die Themen Personal und Nachhaltigkeit seitdem strategisch und operativ noch stärker verzahnt. Daraus ergeben sich ab 2024 drei strategische Felder: Arbeitgeberattraktivität und -sichtbarkeit, leistungsstarke Teams und Weiterentwicklung sowie Organisationskultur und inklusive Führung.

Die Zuständigkeit für **Diversity, Equity und Inclusion** bei Scout24 liegt beim ELT. In diesem erweiterten Managementteam sind neben dem Vorstand u.a. auch der:die Chief People Sustainability Officer (CPSO) vertreten. Dieser: berichtet direkt an den:die CEO. Operativ unterstützt wird das ELT von den Abteilungen für Nachhaltigkeit und Personal. Darüber hinaus gibt es mehrere freiwillige Employee Communities, die verschiedene Aspekte von DEI fördern und durch eigene Awareness-Maßnahmen ins Unternehmen tragen.

Für beide Themen ist das Feedback unserer Mitarbeiter:innen von besonderer Bedeutung. In unseren jährlichen Engagement Surveys fragen wir unsere Mitarbeiter:innen in allen Gesellschaften (aktuell noch mit Ausnahme von Sprengnetter), welche Erwartungen sie an das Arbeitsumfeld haben und wie zufrieden sie bei Scout24 sind. Die Zufriedenheit der Mitarbeiter:innen gemessen am Gesamt-Index (Engagement Score) lag bei Scout24 und ImmoScout24 im Mai 2023 unter dem Niveau der Vorjahre und stieg bei einem Check-in im Oktober 2023 wieder deutlich an. Bei FLOWFACT schwankte der Index in den Befragungen 2023 in geringem Maße. Bei immoverkauf24 sank der Index im Mai 2023 leicht und legte im Herbst 2023 wieder deutlich zu. Die Teilnahmequote bei der Engagement Survey von Scout24 und ImmoScout24 im Mai 2023 lag mit 89 % drei Prozentpunkte über dem Vorjahr. Bei FLOWFACT inklusive Propstack nahmen 88 % der Mitarbeiter:innen teil (2022: 86 %), bei immoverkauf24 waren es 85 % (2022: 89 %).

Die Befragungsergebnisse werden mit dem Executive Leadership Team besprochen, entsprechende Maßnahmen werden abgeleitet und umgesetzt. Dabei stand im Geschäftsjahr 2023 die Auseinandersetzung mit dem Feedback der Mitarbeiter:innen zu organisatorischen Veränderungen (**Auswirkungen der derzeitigen Krisen auf Scout24**) im Fokus. Es folgten die Einführung eines neuen Rahmenmodells für effiziente Entscheidungsprozesse (RAPID), die Implementierung eines Anerkennungsformats in den Personalversammlungen (Townhalls) und ein neues Format für den direkten Austausch mit dem ELT. Der Erfolg der Maßnahmen wird mit nachfolgenden Engagement Surveys gemessen. Darüber hinaus werden die Ergebnisse auch mit dem Betriebsrat besprochen und die Teams erhalten ihren jeweils eigenen Feedbackreport, um teaminterne Maßnahmen anzustoßen.

Wir nehmen dieses Feedback ernst, denn es entspricht unserem eigenen Anspruch nach kontinuierlicher Verbesserung und Mitarbeitendenzufriedenheit. Wir glauben, dass wir durch Investitionen in unsere Teams nicht nur ihre individuellen Fähigkeiten verbessern, sondern auch unsere kollektive Fähigkeit stärken, uns schnell an verändernde Marktbedingungen anzupassen.

Verstärkt durch die Dynamik der Digitalbranche sind wir uns daher der zentralen Rolle regelmäßiger Fort- und Weiterbildungen bewusst – zuletzt bestätigt durch unsere Wesentlichkeitsanalyse in 2023. Demnach sind die Möglichkeiten zur persönlichen und fähigkeitsbasierten Weiterentwicklung ein wichtiges Anliegen unserer Mitarbeiter:innen. Diese Analyse umfasste die Voll- und Teilzeitbeschäftigten der Scout24 SE und ihrer Tochtergesellschaften. In die Beurteilung flossen sowohl die Ergebnisse unserer internen Mitarbeitendenbefragungen und Erfahrungen aus dem Austausch zwischen Manager:innen und ihren Teams ein als auch Informationen aus Austrittsgesprächen sowie aus öffentlich einsehbaren Bewertungsportalen für Arbeitgeber:innen. Die Maßnahmen sind unter [Weiterbildungsangebote für unsere Mitarbeiter:innen](#) beschrieben.

In dieser sich ständig weiterentwickelnden digitalen Landschaft ist es für den anhaltenden Erfolg von Scout24 ebenso entscheidend, neue Talente zu gewinnen und zu halten. Das Engagement für Vielfalt, Gleichberechtigung und Inklusion stellt dabei nicht nur eine gesellschaftliche Verantwortung, sondern einen strategischen Imperativ dar, der unsere Innovationsfähigkeit und unseren Gesamterfolg maßgeblich beeinflussen kann. Indem wir eine Arbeitsumgebung schaffen, die unterschiedliche Perspektiven einbezieht, Kreativität fördert und die gesamtgesellschaftliche Heterogenität widerspiegelt, schaffen wir die Grundlage, um Bedürfnisse unserer Kund:innen zu antizipieren und somit zu einem nachhaltigen Unternehmenswachstum beizutragen. Das gilt besonders für strategische Schlüsselpositionen innerhalb unserer Organisation. Um potenzielle Auswirkungen auf unsere Produktentwicklungszeitpläne auszuschließen, sind zufriedene und gut ausgebildete Mitarbeiter:innen sowie der Zugang zu einem diversen Talentpool von entscheidender Bedeutung. Verstöße gegen den Antidiskriminierungsgrundsatz bergen außerdem Risiken von Straf- und Bußgeldverfahren, Reputationsschäden sowie negativen Bewertungen am Kapitalmarkt.

Um von unseren Mitarbeiter:innen gezielt Rückmeldung zum Thema DEI zu erhalten, haben wir im Berichtsjahr außerdem erneut eine Inklusions-Umfrage (Inclusion Survey) durchgeführt. Die Ende November 2023 abgehaltene Onlinebefragung hat uns erneut Einblicke in unterschiedliche Aspekte von Diversität im Unternehmen gegeben. Sie hat uns außerdem weitergehende Möglichkeiten eröffnet, um Inklusion zu messen und Handlungsfelder aufzuzeigen ([Diversität & Chancengleichheit](#)). An der anonymen Befragung beteiligten sich 486 Mitarbeiter:innen aus der gesamten Scout24-Gruppe (ohne Sprengnetter) inklusive Werkstudierenden, was einem Anteil von 52 % der Gesamtbelegschaft entspricht. Ein Handlungsfeld aus der Wesentlichkeitsanalyse wurde mit dieser Umfrage bestätigt: So möchten wir in Zukunft verstärkt daran arbeiten, die Teilhabe von Menschen mit Behinderung am Arbeitsleben bei Scout24 deutlich zu fördern und zu erhöhen. Durch die Beschäftigung von mehr Menschen mit Behinderung möchten wir dazu beitragen, eine bessere Einbindung dieser Gruppe in unsere Gesellschaft voranzutreiben.

Kennzahlen Mitarbeitende

Zum Stichtag 31. Dezember 2023 waren - auf Vollzeitkräfte gerechnet - 1.055 Mitarbeiter:innen⁴⁵ (Headcount: 1.100) bei uns beschäftigt (31. Dezember 2022: 960 FTE). Die Mehrheit der Mitarbeiter:innen mit 951 sind in Deutschland (Headcount 985) und in Österreich (Headcount 96) beschäftigt. 67,5 % unserer Mitarbeiter:innen werden von Betriebsrät:innen vertreten.⁴⁶ Die Anzahl der angestellten Frauen in Deutschland beträgt 413 FTE (Headcount: 439), in Österreich 37 FTE (Headcount: 45). Über die gesamte Belegschaft gerechnet, belief sich die Frauenquote auf 44 % im Jahr 2023 (2022: 45 %⁴⁷). Seit 2023 haben unsere Mitarbeiter:innen⁴⁸ die Möglichkeit, ihre Angaben in unserem Personalmanagementsystem zu verändern, sofern sie sich nicht mit einem der zwei binären Geschlechter identifizieren. Zum Stichtag gab es keine:n Mitarbeiter:in mit entsprechender Angabe.

Unsere Mitarbeiter:innen sind zum Großteil in unbefristeten Anstellungsverhältnissen beschäftigt. Nur vereinzelt sind Arbeitsverträge befristet, zum Beispiel im Falle einer vorübergehenden Vertretung bei Elternzeit. Zum Stichtag waren 86 Werkstudent:innen beschäftigt, die zur Gruppe der „non-guaranteed hours employees“ gezählt werden können. Zu Selbstständigen liegen uns aktuell noch keine Zahlen vor.

⁴⁵ FTE-Basis, aufgerundet, ohne Werkstudent:innen, Azubis, Praktikant:innen und geringfügig Beschäftigte. Eine Vollzeitmitarbeiter:in mit 40 h = 1,00 FTE, sonst anteilig (z. B. 30 h = 0,75 FTE, 20 h = 0,5 FTE). In Österreich beträgt die reguläre Wochenarbeitszeit 38,5 h (entspricht 1,00 FTE).

⁴⁶ Scout24, ImmoScout24, ohne leitende Angestellte (VP und höher) – in Headcount.

⁴⁷ Scout24, ImmoScout24 (DE & AT), FLOWFACT, immoverkauf24 (DE & AT), Zenhomes, Propstack.

⁴⁸ Ohne Sprengnetter.



	31.12.2023	31.12.2022	Veränderung
Mitarbeiter:innen Scout24-Gruppe¹	1.055	960	+95
davon ImmoScout24 ²	668	483	+185
davon Scout24 SE	179	205	-26
davon Sprengnetter	208	-	-

¹ Angaben in FTE, ohne Werkstudent:innen, Azubis, Praktikant:innen und geringfügig Beschäftigte. Eventuelle Abweichungen der Summen ergeben sich aufgrund von Rundungen.

² Inkl. ImmoScout24 DE & AT, FLOWFACT, immoverkauf24, Propstack, BaufiTeam. Mit dem Betriebsübergang aufgrund der Verschmelzung der Zenhomes auf die ImmoScout24 zum 1.04.2023 werden die betroffenen Mitarbeiter:innen per 30.06.2023 ebenfalls hier ausgewiesen.

VERTEILUNG NACH LÄNDERN IN HEADCOUNT

	31.12.2023
Gesamt	1.100
Deutschland	985
davon Frauen	439
davon Männer	546
Österreich	96
davon Frauen	45
davon Männer	51
Italien	12
davon Frauen	5
davon Männer	7
Kroatien	3
davon Frauen	2
davon Männer	1
Montenegro	1
davon Frauen	0
davon Männer	1
Bosnien	3
davon Frauen	3
davon Männer	0

FLUKTUATIONSRATE

	2023	2022	2021
Gesamtfluktuationsrate	24 %	23 %	19 %
Scout24 SE	24 %	27 %	25 %
ImmoScout24	23 %	22 %	16 %
ImmoScout24 AT	12 %	-	-
FLOWFACT + Propstack	20 %	-	-
immoverkauf24	50 %	-	-

Die Fluktuation wird monatlich an das ELT berichtet. In einer qualitativen Fluktuationsanalyse unterscheiden wir dabei unternehmensintern zwischen der für Scout24 kritischen und unkritischen Fluktuation. Unser Augenmerk liegt auf der kritischen, für unseren Geschäftserfolg relevanten Fluktuation, die sich in der zweiten Hälfte des Berichtsjahres monatlich im mittleren einstelligen Prozentbereich bewegte. Aufgrund unserer Rekrutierungsperformance (**Equitable Talent Processes & Development**) können wir offene Stellen zeitnah nachbesetzen. Um bei Bedarf weiterführende Maßnahmen ableiten zu können, werden die Gründe für Austritte aus unserem Unternehmen mit einer strukturierten Befragung ermittelt.

**AUS- UND EINTRITTE (FTE)**

	2023	2022	2021
Austritte	270,5	233,5	125
Davon ImmoScout24	111,8	104,5	78
Frauen	39,6 %	38,2 %	42,9 %
Männer	59,5 %	61,8 %	57,1 %
sonstige	0,9 %	-	-
Davon Scout24 SE	49,3	48,7	47
Frauen	34,1 %	50,2 %	44,0 %
Männer	65,9 %	49,8 %	56,0 %
Davon FLOWFACT (DE & AT) + Propstack	21,6	31,7	-
Frauen	42,8 %	27,4 %	-
Männer	57,2 %	72,6 %	-
Davon ImmoScout24 AT	5,0	4,0	-
Frauen	20,0 %	75,0 %	-
Männer	80,0 %	25,0 %	-
Davon immoverkauf24 (DE & AT)	29,2	13,8	-
Frauen	62,3 %	36,2 %	-
Männer	37,7 %	63,8 %	-
Davon Zenhomes	16,0	30,8	-
Frauen	56,3 %	42,2 %	-
Männer	43,8 %	57,8 %	-
Davon BaufiTeam	1,75	-	-
Frauen	42,9 %	-	-
Männer	57,1 %	-	-
Davon Sprengnetter	40,2	-	-
Frauen	51,4 %	-	-
Männer	48,6 %	-	-
Eintritte	128,0	281,9	134,5
Davon ImmoScout24	66,6	111,4	86,6
Frauen	58,0 %	48,4 %	55,2 %
Männer	42,0 %	51,6 %	44,8 %
Davon Scout24 SE	19,0	59,6	47,9
Frauen	52,6 %	46,3 %	61,3 %
Männer	47,4 %	53,7 %	38,7 %
Davon FLOWFACT (DE & AT) + Propstack	7,4	32,9	-
Frauen	62,6 %	38,1 %	-
Männer	37,4 %	61,9 %	-
Davon ImmoScout24 AT	6,8	11	-
Frauen	41,2 %	27,3 %	-
Männer	58,8 %	72,7 %	-
Davon immoverkauf24 (DE & AT)	13,0	22,1	-
Frauen	46,2 %	68,4 %	-
Männer	53,8 %	31,6 %	-
Davon Zenhomes	0	45	-
Frauen	-	42,2 %	-
Männer	-	57,8 %	-
Davon BaufiTeam	0	-	-
Frauen	-	-	-
Männer	-	-	-
Davon Sprengnetter	15,2	-	-
Frauen	70,0 %	-	-
Männer	30,0 %	-	-

Arbeitsbedingungen & Weiterbildung

Policies

Mit unserem Verhaltenskodex (**►Code of Conduct**) haben wir unser Werteverständnis für alle Beschäftigten der Scout24-Gruppe verbindlich geregelt und einen Handlungsrahmen geschaffen. Für alle unsere Mitarbeiter:innen gilt:

- Wir wollen unsere Ziele erreichen – und dabei richtig, vorbildlich, verantwortungsvoll und nachhaltig handeln.
- Wir gehen mit gutem Beispiel voran – jede:r Einzelne muss sich seiner/ihrer Verantwortung für das Verhalten und die Motivation aller bewusst sein.
- Wir achten jede:n Einzelne:n – gegenseitiger Respekt ist die Grundlage unserer Zusammenarbeit bei Scout24.
- Wir engagieren uns – für unsere Mitarbeiter:innen, Kund:innen, Nutzer:innen, Geschäftspartner:innen, die Gesellschaft und die Umwelt.
- Wir kommunizieren offen und ehrlich – offene Kommunikation schafft ein Klima des gegenseitigen Vertrauens.
- Wir handeln integer – Integrität bedeutet für uns die unbedingte Verpflichtung zu verantwortungsvollem Handeln, die Beachtung und Einhaltung geltender Regeln und Gesetze sowie die Vermeidung von Interessenkonflikten.
- Bei uns sind alle willkommen – unabhängig von Geschlecht, Geschlechtsidentität, sexueller Identität, Hautfarbe, ethnischer Herkunft, Staatsbürgerschaft, Abstammung, Religion oder Weltanschauung, Behinderung, Alter oder Familienstand.
- Bei uns gilt das Nulltoleranzprinzip – bei Benachteiligung, Diskriminierung, jeglicher Form des Betrugs, der Bestechung, der Korruption und weiteren Gesetzesverstößen.
- Wir behandeln Daten absolut vertraulich und kommunizieren professionell.

Um Fragen zum Verhaltenskodex zu besprechen oder mögliche Verstöße dagegen zu melden, stehen unseren Mitarbeiter:innen verschiedene Wege offen. Sie können sich sowohl an den Compliance-Bereich, ihre:n Manager:in, an die HR Business Partner:innen, an das Sustainability & DEI Team als auch an den Betriebsrat wenden. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit der anonymen Kontaktaufnahme zum externen Vertrauensanwalt des Unternehmens (**►Unternehmenskultur & Richtlinien**). Über die verschiedenen Anlaufstellen informieren wir unsere Mitarbeiter:innen in unserem Intranet, durch unsere Pflichtschulung zum Thema Diversity, Equity & Inclusion und in der verpflichtenden Compliance-Schulung im Rahmen des Onboarding-Prozesses sowie mittels unserer Compliance-Informationen. In unserer jährlichen Inklusionsumfrage erkundigen wir uns regelmäßig bei den Teilnehmer:innen, ob sie wissen, an wen sie sich im Falle einer Frage oder Beschwerde wenden können. Die Anliegen können in deutscher oder englischer Sprache eingereicht werden. Unser Bestreben ist es, Probleme oder mögliche Vorfälle respektvoll, vertraulich, schnell und mit größter Sorgfalt zu behandeln.

Unser Code of Conduct gilt auch für unsere Geschäftspartner:innen, Lieferant:innen und Dienstleister:innen (**►Erklärung zur Sorgfaltspflicht**). Verstöße können auf mehreren Wegen gemeldet werden (**►Unternehmenskultur & Richtlinien**).

Darüber hinaus ist Scout24 Unterzeichnerin des UN Global Compacts sowie der UN Women's Empowerment Principles. Damit bekennen wir uns dazu, die Rechte von Frauen am Arbeitsplatz zu stärken und die Gleichstellung der Geschlechter in Unternehmen weltweit zu fördern. Diese Prinzipien verfolgen wir aktiv mit unserer DEI-Strategie.

Weitere Grundlage unseres Handelns sind die gemeinsam definierten Werte, die für alle Mitarbeiter:innen der Scout24-Gruppe gelten. Die vier Grundwerte („Core Values“) und vier Verhaltensweisen für Führungskräfte („Leadership Behaviours“) bestimmen unsere Kultur und verpflichten uns zu vorbildlichem Handeln:



Unsere Core Values lauten: Wir sind ein datengetriebenes Unternehmen und lernen ständig dazu. Wir sind proaktiv, handeln als ein Team und gehen respektvoll miteinander um. Die Core Values gelten für alle Mitarbeiter:innen unabhängig von der Hierarchiestufe. Zusätzlich gibt es vier Leadership Behaviours, die sich aus den Core Values ableiten und unsere wertorientierte Unternehmenskultur in explizite Verhaltensweisen für Führungskräfte übersetzen. Die Core Values und Leadership Behaviours sind in zentralen Prozessen verankert, etwa im Einstellungsprozess, in den Feedbackgesprächen zwischen Manager:in und Mitarbeiter:in oder der jährlichen Leistungsbewertung (**Fortführung und Weiterentwicklung der Leistungsbewertung bei Scout24**). Seit 2023 können alle Mitarbeiter:innen freiwillig ein 360-Grad-Feedback einholen, welches auf den Core Values bzw. Leadership Behaviours basiert. Im Onboarding neuer Mitarbeiter:innen sind unsere Werte ebenfalls elementarer Bestandteil.

Die konstante persönliche Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter:innen gehört zu unseren Kernwerten bei Scout24. Wir investieren in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter:innen und unterstützen sie mit individuellen Angeboten dabei, sich weiterzuentwickeln. Scout24 steht für interdisziplinäres, flexibles, eigenständiges, kreatives, innovatives und internationales Arbeiten. Das Team People Development steuert die Mitarbeiterförderung und kümmert sich um die Bereitstellung einer modernen, bedarfsgerechten Trainings- und Entwicklungslandschaft für alle Mitarbeiter:innen sowie unsere (Nachwuchs-)Führungskräfte.

Dem wesentlichen Thema Weiterbildung begegnen wir darüber hinaus speziell mit unserer Lernzeit. Den Mitarbeiter:innen wird gestattet, sich jeden Monat für einen halben Tag dem Lernen und der persönlichen Weiterentwicklung zu widmen. Die Maßnahme basiert unter anderem auf dem Feedback aus unserer Engagement Survey. Die Teams entscheiden dabei selbst, wann ihre monatliche Lernzeit stattfindet und wie sie diese gestalten.

Dem für die Scout24 SE als wesentlich identifizierten Risiko einer potenziell zu hohen Fluktuation wirken wir im Rahmen der People-Strategie insbesondere durch den Fokus auf eine inklusive und inspirierende Führungskultur sowie durch diverse Benefits entgegen. Mehr Informationen zu unseren Zusatzleistungen finden sich auf unserer **Unternehmenswebsite**.

Maßnahmen und Ressourcen

Fortführung und Weiterentwicklung der Leistungsbewertung bei Scout24

Um den Austausch zwischen Führungskräften und Mitarbeiter:innen zu fördern und individuelle Entwicklungsmöglichkeiten auszuloten, werden unter dem Titel „MyDialogue“ regelmäßige Feedbackgespräche inklusive Leistungsbewertung durchgeführt. Diese sind zweimal jährlich für alle Mitarbeiter:innen mit Ausnahme von Praktikant:innen und Werkstudent:innen und für alle Gesellschaften außer Sprengnetter vorgesehen. Sie beinhalten eine Selbsteinschätzung, die Einschätzung durch die Führungskraft sowie ein gemeinsames Gespräch. Ein unternehmensweiter Abgleich der Leistungsbewertung erfolgt einmal im Jahr. Die Mitarbeiter:innen können die Inhalte ihrer Feedbackgespräche sowie die Leistungsbewertung jederzeit im Personalmanagement-Tool einsehen. Im



ersten Halbjahr 2023 haben 92 % unserer Mitarbeiter:innen das MyDialogue-Gespräch genutzt, im zweiten Halbjahr 94 % (2022: 87 % und 88 %).

Nach einer Analyse des bestehenden Performance-Management-Prozesses, inklusive Feedback von Führungskräften und Mitarbeiter:innen, wurden Anfang 2023 Veränderungen am Prozess vorgenommen. So wurde die Leistungsbewertung auch für das Halbjahresgespräch eingeführt und die Skala der Bewertung klarer formuliert und transparent kommuniziert. Zudem wurden für Mitarbeiter:innen und Manager:innen Anleitungen und Erläuterungen zur Durchführung sowohl im Prozess selbst als auch im Intranet integriert und Schulungen für Führungskräfte angeboten.

Integraler Bestandteil von MyDialogue ist der Development Talk, also das Entwicklungsgespräch. Dabei können Führungskraft und Mitarbeiter:in Entwicklungsmöglichkeiten und konkrete Maßnahmen diskutieren. Da die persönliche Weiterentwicklung für Scout24 ein wesentliches Thema darstellt, haben wir im Berichtsjahr die Option eingeführt, im Rahmen des MyDialogue-Gesprächs einen persönlichen Entwicklungsplan (Individual Development Plan – IDP) zu initiieren.

Stärkung unserer Führungskultur

Wir möchten unsere Führungskräfte bei ihrer Arbeit so gut wie möglich unterstützen und unsere Führungskultur weiter stärken. Für unsere Führungskräfte ist es das Ziel, Leistungsstärke mithilfe einer inklusiven, empathischen Kultur zu fördern. Das einheitliche Verständnis von Führung bei Scout24 basiert auf unserer „Great Leadership“-Definition, die für unsere vier Leadership Behaviours konkrete Verhaltensbeschreibungen umfasst.

Unseren Führungskräften bieten wir verschiedene Weiterbildungsmöglichkeiten an. Rollenspezifische, individuelle Entwicklungsbedarfe werden dabei über unterschiedliche Formate abgedeckt. So wurde 2023 unser Teamleads-Training „Foundations of Great Leadership“ erneut durchgeführt, ebenso wie spezifische Trainingsangebote für erfahrene Führungskräfte. Ergänzend haben wir individuelle Coaching-Sessions angeboten. Nach den Veränderungen in unserem Performance-Development-Prozess (**Fortführung und Weiterentwicklung der Leistungsbewertung bei Scout24**) haben wir außerdem ein neues Training namens „Next Level Feedback Talks“ in unser Portfolio aufgenommen. Es soll die Führungskräfte dabei unterstützen, erfolgreiche Mitarbeitendengespräche zu führen, um so die persönliche Entwicklung zu fördern. Nach allen Trainings erheben wir mit einer Befragung das Feedback der Teilnehmer:innen.

Zusätzlich wurde mit dem Leadership Summit im Herbst 2023 erstmals eine gemeinsame Veranstaltung für alle Führungskräfte inklusive Team Leads und Fachleads durchgeführt. Im Oktober 2023 haben wir außerdem zum zweiten Mal eine Upward Feedback Survey durchgeführt, bei der Mitarbeiter:innen Feedback zu ihrer direkten Führungskraft geben konnten.

Des Weiteren haben wir 2023 unser Nachwuchsführungsprogramm „Grow!“ weitergeführt, in dem interne Talente sich frühzeitig mit dem Thema Führung auseinandersetzen.

Weiterbildungsangebote für unsere Mitarbeiter:innen

Zur persönlichen Weiterbildung steht unseren Mitarbeiter:innen die Learning-Management-Plattform Scout24Academy zur Verfügung. Übergeordnetes Ziel der Scout24Academy ist es, alle relevanten Schulungen rund um Scout24 an einem Ort zu bündeln. Von Pflichttrainings und Inhouse-Seminaren über spezifische Trainings aus den verschiedenen Bereichen und Onlinekurse bis hin zu Sprachkursen bieten wir unseren Mitarbeiter:innen eine breite Auswahl an Weiterbildungsmöglichkeiten. Die virtuelle Lernplattform bietet außerdem die Möglichkeit des Austauschs und des Lernens voneinander, da die Mitarbeiter:innen aus den Inhalten ihre eigenen Playlists erstellen oder zu bestimmten Themen Lerngemeinschaften bilden können. Durch unsere Mitgliedschaft im UNGC haben unsere Mitarbeiter:innen außerdem die Möglichkeit, über die englischsprachige Wissensplattform „UNGC Academy“ unbegrenzt Onlinekurse zu Umwelt- und sozialen Aspekten sowie guter Unternehmensführung zu belegen.

Ein Highlight des Berichtsjahres im Bereich #Learning waren unsere Learning Days, an denen sich on- und offline insgesamt über 500 Mitarbeiter:innen beteiligten. Das Programm umfasste 20 Angebote interner und externer Referent:innen mit dem Fokus auf das Thema Immobilienmarkt. Seit 2023 bieten wir auch

Mitarbeiter:innen ohne Führungsverantwortung ein 360-Grad-Feedback zur Unterstützung ihrer Weiterentwicklung an, das auf unseren Core Values basiert

WEITERBILDUNGSSTUNDEN IN 2023⁴⁹

	Führungskräfte	Beschäftigte	Gesamt
Gesamtstunden	2.801	4.379	7.180
Anzahl Geschulte	236	761	997
Männliche Geschulte	152	373	525
Weibliche Geschulte	84	388	472
Ø Stundenzahl	11,9	5,8	7,2

Nachfolgeplanung

Die Nachfolgeplanung wird durch das Team der HR Business Partner koordiniert, welches ebenfalls im Bereich People, Organization & Culture angesiedelt ist. Zur Durchführung der Nachfolgeplanung identifizieren wir die für den Unternehmenserfolg entscheidenden Rollen sowie solche, die am Arbeitsmarkt sehr schwer zu ersetzen sind, und benennen anschließend geeignete Personen im Unternehmen für eine mögliche Nachfolge. Für identifizierte Nachfolger:innen wird der Entwicklungsbedarf ermittelt und entsprechende Maßnahmen ergriffen. Der beschriebene Prozess ist in allen Gesellschaften mit Ausnahme von Sprengnetter implementiert.

Für 2023 hatten wir uns das Ziel gesetzt, für mindestens 80 % der kritischen Rollen eine:n Nachfolger:in zu benennen, davon die Hälfte weiblich. Zum Jahresende trifft dies bereits auf 88 % der Rollen zu, 32 % der benannten Nachfolger:innen waren weiblich. Beide Ziele schreiben wir für 2024 fort.

Soziale Absicherung & Fairness bei der Vergütung

Unsere Arbeitnehmer:innen sind durch nationale gesetzliche Regelungen sowie Scout24-spezifische Leistungen gegen verschiedenste Lebensereignisse abgesichert:

- **Krankheit:** Im Krankheitsfall werden Ansprüche über das Entgeltfortzahlungsgesetz geregelt, dessen Vorgaben wir umsetzen. Zusätzlich gewähren wir bei Erkrankung des eigenen Kindes und daraus resultierender Abwesenheit unabhängig von der Anzahl der Kinder eine Entgeltfortzahlung für maximal 10 Tage pro Kalenderjahr.
- **Arbeitsunfall oder erworbene Behinderung:** Zusätzlich zur gesetzlichen Unfallversicherung bietet Scout24 den Mitarbeiter:innen eine betriebliche Gruppenunfallversicherung, die einen zusätzlichen Schutz gegen die finanziellen Folgen eines Unfalls bietet.
- **Arbeitslosigkeit:** Entsprechend der deutschen Sozialgesetzgebung führen wir die Beiträge der Arbeitnehmer:innen wie auch die des Arbeitgebers zur gesetzlichen Arbeitslosenversicherung ab.
- **Elternzeit:** Wir gewähren unseren Mitarbeiter:innen Elternzeit entsprechend dem Bundeselterngeld- und Elternzeitgesetz (BEEG). Darüber hinaus erfüllen wir die Vorgaben des Mutterschutzgesetzes (MuSchG).
- **Ruhestand:** Wir führen die gesetzlich geregelten Beiträge der Arbeitnehmer:innen wie auch des Arbeitgebers an die Deutsche Rentenversicherung ab. Darüber hinaus fördern wir die betriebliche Altersversorgung durch Entgeltumwandlung in Form einer Aufstockung. Die Aufstockung der Arbeitgeberseite wird in den einzelnen Gesellschaften in unterschiedlicher Höhe vorgenommen.

Im Jahr 2023 haben wir erneut regelmäßige Vergütungsanalysen durchgeführt. So haben wir für die Immobilien Scout GmbH und die Scout24 SE das Verhältnis der durchschnittlichen Vergütung unserer männlichen und weiblichen Beschäftigten nach Hierarchieebenen und Funktionsbereichen ermittelt. Dieser Prozess findet mindestens einmal jährlich und standardmäßig nach den Gehaltsrunden statt. Im Prozess

⁴⁹ Umfasst zur Verfügung stehende Trainingszahlen zentral organisierter, interner Trainings/Coachings sowie Scout24Academy-Inhalte (E-Learnings, Trainings interner Fachbereiche, externe Trainings bei Haufe und Berlitz) für alle Gesellschaften exkl. Sprengnetter. Abweichungen von den Weiterbildungsdaten des Vorjahres lassen sich unter anderem auf veränderte interne Angebote bzw. Bedürfnisse zurückführen, beispielsweise großflächige, strategische Weiterbildungsinitiativen oder unterschiedliche Pflichttrainingsbedarfe.



wurden alle Jobprofile der Beschäftigten der Scout24 SE und Immobilien Scout GmbH betrachtet.⁵⁰ Positionen, die jeweils nur von weiblichen oder männlichen Personen besetzt werden, sind nicht mit eingeflossen. Die Ergebnisse wurden gewichtet, indem die prozentuale Abweichung pro Position ermittelt, mit der gesamten Anzahl in dem jeweiligen Profil multipliziert und auf die gesamte Anzahl an Personen aufaddiert wurde. Unsere Analyse zum Stichtag 31. Dezember 2023 ergab keine wesentliche bereinigte Entgeltlücke zu Gunsten von männlichen Beschäftigten bei der Scout24 SE und der Immobilien Scout GmbH.

Das Verhältnis zwischen der jährlichen Gesamtvergütung der höchstbezahlten Person (CEO) und dem Median der jährlichen Gesamtvergütung aller Mitarbeiter:innen ausschließlich der höchstbezahlten Person lag zum 31. Dezember 2023 bei rund 49.⁵¹ Das bedeutet, die Vergütung der höchstbezahlten Person lag im Berichtsjahr etwa 49 Mal höher als die Vergütung der Person, die sich in der Mitte der Vergütungsverteilung befand. Weitere Informationen zum Vergütungssystem von Scout24 – insbesondere mit Blick auf den Vorstand und den Aufsichtsrat – liegen im [Vergütungsbericht](#) vor.

Um die Marktgerechtigkeit unserer Gehälter prüfen zu können, ziehen wir außerdem regelmäßig Benchmark-Daten heran. Gleichzeitig stellen wir sicher, dass alle Gehälter in Deutschland über dem gesetzlichen Mindestlohn liegen. In Österreich sind Mindestgehälter kollektivvertraglich geregelt, auch hier liegen alle Gehälter über dem jeweils anwendbaren kollektivrechtlichen Mindestlohn.

Hybrides Arbeitsmodell

Während der COVID-19-Pandemie haben wir festgestellt, dass die Arbeit von zu Hause aus sehr produktiv sein kann. Gleichzeitig kann bei der Arbeit von zu Hause aus jedoch auch ein Mangel an sozialer und persönlicher Interaktion sowie an gegenseitigem Lernen entstehen. Vor diesem Hintergrund haben wir uns für ein hybrides Arbeitsmodell entschieden, das die persönliche Interaktion und die sehr gute Ausstattung des Büros mit der Flexibilität des mobilen Arbeitens verbindet. Nach einer Pilotphase haben wir im Sommer 2023 eine Betriebsvereinbarung zur mobilen Arbeit geschlossen, auf deren Basis die Mitarbeiter:innen an mindestens zwei Tagen in der Woche im Büro arbeiten. Dabei verfolgen wir einen Ansatz, der auf Vertrauen und Kommunikation basiert: Die Teams organisieren sich selbst und entscheiden, an welchen Tagen sie ins Büro kommen. Darüber hinaus können Mitarbeiter:innen für einen bestimmten Zeitraum aus dem Ausland arbeiten, wobei neben den geschäftlichen Anforderungen auch rechtliche und steuerliche Risiken berücksichtigt und über einen Genehmigungsprozess geprüft werden.

Vielfältige Angebote für Familien

Eine weitere wichtige Säule, um alle Mitarbeiter:innen bei der Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben zu unterstützen, ist die Kooperation mit dem pme Familienservice. Das pme-Serviceportal bietet Informationen, individuelle Beratung und Unterstützung in unterschiedlichen Lebensphasen – egal, ob es um die Betreuung von Kindern, die Pflege von Angehörigen oder familiäre Herausforderungen in schwierigen Situationen geht. Die Kosten, insbesondere für die Beratung und die Vermittlungsgebühren bei Betreuungsbedarf, übernimmt Scout24. Dabei erfolgen sämtliche Leistungen des Familienservice anonym, das heißt, auch bei der Abrechnung erhält das Unternehmen keine Informationen über den:die Leistungsempfänger:in. Im vierten Quartal 2023 wurden erstmals persönliche Beratungsgespräche des pme Familienservice vor Ort in unseren Büros in Berlin und Hamburg angeboten.

Um Mitarbeiter:innen die Möglichkeit zu geben, ihre Kinder bei einem Betreuungsengpass mit ins Büro zu bringen, befindet sich im Berliner Büro zusätzlich ein Kinderspielraum. Dieser ist mit Spielen für unterschiedliche Altersgruppen ausgestattet.

Diversität & Chancengleichheit

Wir als Scout24 schätzen und fördern die Vielfalt, die unsere Mitarbeiter:innen an individuellen Eigenschaften, Talenten und Perspektiven in das Unternehmen einbringen. Denn wir sind davon überzeugt, dass genau diese Vielfalt die Basis unseres Erfolgs ist. Menschen können nur dann ihr Bestes geben, wenn sie sich als Person sicher, geschätzt und respektiert fühlen. Bei uns sind alle willkommen – unabhängig von

⁵⁰ Andere Unternehmen des Konsolidierungskreises können bisher aus methodischen Gründen nicht einbezogen werden.

⁵¹ Für die Analyse flossen die Gehaltsdaten von Mitarbeitenden von ImmoScout24 DE & AT, Scout24, FLOWFACT, Propstack, immoverkauf24 DE & AT und BauFiTeam ein. Berücksichtigt wurden das Grundgehalt, der Zielbonus, die Long-Term Incentives, die betriebliche Altersversorgung sowie Mobilitätsbenefits.



Geschlecht, Geschlechtsidentität, sexueller Identität, Hautfarbe, ethnischer Herkunft, Staatsbürgerschaft, Herkunft, Religion oder Weltanschauung, Behinderung, Alter oder Familienstand. Scout24 hat den Anspruch, alle Mitarbeiter:innen bestmöglich zu unterstützen und zu fördern. Mit unseren 58 Nationalitäten (Stand 31. Dezember 2023, inklusive Student:innen) leben wir Diversity und wollen die Vielfalt in unserem Unternehmen weiter stärken.

Policies

Unsere Haltung zu Vielfalt, Toleranz und Chancengleichheit haben wir ebenfalls in unserem unternehmensweit gültigen **Code of Conduct** festgehalten. So gilt für uns das Nulltoleranzprinzip gegenüber jeglicher Art von Benachteiligung oder Diskriminierung von Mitarbeiter:innen, Bewerber:innen und Geschäftspartner:innen. Wir verpflichten uns, alle Gesetze zur Chancengleichheit und gleichberechtigten Förderung der beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten für alle Beschäftigten einzuhalten, ohne Diskriminierung oder Benachteiligung aufgrund von ethnischer Herkunft, Hautfarbe, Geschlecht, Alter, Religion, Behinderung, Familienstand, sexueller Orientierung, Staatsangehörigkeit oder anderer Eigenschaften. Im Sommer 2020 haben wir außerdem die „Charta der Vielfalt“ unterzeichnet.

Im gleichen Jahr haben wir unsere „Diversity, Equity & Inclusion“- (DEI-)Strategie erarbeitet, die drei Säulen mit entsprechenden Ambitionen umfasst:

- **Inclusive Leadership & Culture (inklusive Unternehmens- und Führungskultur):** Alle Führungsebenen zeigen ihr Engagement für DEI, indem sie für gerechte Stellenbesetzungen und Karrieremöglichkeiten sorgen, inklusives Verhalten vorleben und die Bedeutung von DEI für unseren Geschäftserfolg hervorheben. Alle Mitarbeiter:innen tragen zu Inklusion bei, indem sich jeder der individuellen Verantwortung bewusst ist und diese wahrnimmt. Gemeinsam sorgen wir für eine integrative und leistungsstarke Kultur, in der sich alle Kolleg:innen sicher fühlen können, sie selbst sein zu dürfen.
- **Equitable Talent Processes and Development (faire Personalprozesse und Personalentwicklung):** Wir stellen gerechte Einstellungs- und Beförderungsprozesse sowie Nachfolgeplanungen auf Basis von Leistung sicher. So wollen wir nicht nur die Vielfalt in allen Funktionen und auf allen Ebenen erhöhen, sondern auch die Gesellschaftsstruktur besser abbilden. Um strukturelle Ungerechtigkeiten zu überwinden, entwickeln wir außerdem gezieltere Auswahlverfahren und Talententwicklungsprogramme.
- **Value-driven Business (werteorientierte Geschäftsprozesse):** Jedes Team bezieht DEI in seine Arbeit ein, um ein verantwortungsvolles und nachhaltiges Geschäft zu gewährleisten, das Kund:innen, Verbraucher:innen und Investor:innen gleichermaßen begeistert.

An diesen Säulen orientieren sich unsere Maßnahmen. Diese werden dabei insbesondere in unseren vier Arbeitsschwerpunkten sichtbar. Dazu gehören Personalprozesse, sprich die Rekrutierung/Talentakquise, die Bindung von Mitarbeiter:innen an das Unternehmen sowie deren Weiterentwicklung. Im vierten Arbeitsschwerpunkt „Awareness“ wollen wir Mitarbeiter:innen dafür sensibilisieren, was Diversity, Equity & Inclusion für Scout24 bedeutet und wie jede:r Einzelne zu mehr Vielfalt und einem inklusiven Arbeitsumfeld beitragen kann.

Ziele

In unserer Zielsetzung nehmen wir verschiedene Diversitätsdimensionen in den Blick. Für das Jahr 2023 hatten wir uns zum Ziel⁵² gesetzt, dass:

- 50 % unserer neu eingestellten Mitarbeiter:innen (ohne Werkstudent:innen) Frauen oder nicht-binäre Menschen sein sollen,
- 25 % der neu eingestellten Personen ein weiteres Diversitätsmerkmal wie etwa Nationalität oder Behinderung abdecken und

⁵² Für alle Gesellschaften mit Ausnahme von Sprengnetter.

- mindestens 25 % unserer Belegschaft eine andere Staatsbürgerschaft besitzen sollten als die unseren Standorten entsprechenden (deutsch oder österreichisch).

Diese Ziele leiteten sich aus den übergreifenden Zielen zur Geschlechterparität und Internationalisierung der Belegschaft ab. Zum 31. Dezember 2023 können wir für die bei der Zielformulierung berücksichtigten Unternehmen einen Neueinstellungsanteil von 50,5 % Frauen oder nichtbinären Personen verzeichnen, 36 % unserer Neueinsteiger:innen im Jahr 2023 decken ein weiteres Diversitätsmerkmal ab und 25,9 % unserer Belegschaft besitzen eine andere Staatsbürgerschaft als die unseren Standorten entsprechende. Somit konnten alle Zielmarken erreicht werden. Für das Jahr 2024 schreiben wir die gleichen Ziele im Recruiting fort. Insgesamt beläuft sich der Anteil von Frauen im Unternehmen auf 44 %. Bis Ende 2025 wollen wir in unserer Belegschaft Geschlechterparität erreicht haben. Im Rahmen unserer Teilnahme am Inklupreneur-Netzwerk haben wir uns außerdem zum Ziel gesetzt, bis Ende 2024 fünf zusätzliche Stellen für Menschen mit Behinderung zu schaffen oder bestehende zu besetzen.

Den Wert von Frauen in Führungspositionen möchten wir bis Ende 2026 auf 43 %⁵³ erhöhen. Ausgangspunkt für die mittelfristigen Ziele zu Frauen in Führungspositionen war unsere Ambition, Geschlechterparität in der Belegschaft bis Ende 2025 zu erreichen. Auf Basis der Ausgangswerte von Frauen in Führungspositionen in den zu betrachtenden Gesellschaften wurden verschiedene Szenarien unter Einbeziehung von Beförderungs- und Einstellungsquoten berechnet. In die Zielsetzung waren das ELT, die zweite Führungsebene sowie die Fachbereiche Investors Relations, Legal und das People Team involviert. Zum Stichtag 31. Dezember 2023 lag der Wert von Frauen in Führungspositionen bei 37,2 % (Vorjahr: 34,3 %).

Vor dem Hintergrund unserer Ziele haben wir im Berichtsjahr in unserem Entwicklungsprogramm „Grow!“ gezielt Wert auf die Förderung weiblicher Talente gelegt: Zwei Drittel der Teilnehmer:innen im Jahr 2023 waren Frauen. Zudem haben wir ein internes Coachingprogramm für Frauen pilotiert: Das Female Leadership Coaching zielt darauf ab, Frauen bei Scout24 zu befähigen und zu ermutigen, eine Führungsrolle anzustreben. Das Pilotprojekt adressierte unter anderem verschiedene Arten des Führens und Methoden im Umgang mit Herausforderungen in Führungspositionen. Geplant ist, das Programm auch 2024 fortzuführen und um ein Angebot für Frauen zu ergänzen, die bereits eine Führungsposition innehaben.

Maßnahmen

Es ist uns ein Anliegen, die Verletzung von Gleichstellungsprinzipien von vornherein zu vermeiden und einen Beitrag zu mehr Diversität und Inklusion in der Gesellschaft zu leisten. Zu diesem Zweck setzen wir neben dem genannten Verhaltenskodex und den Beschwerdemechanismen insbesondere auf Prävention.

Inclusive Leadership & Culture

2023 haben wir deshalb im Rahmen einer unternehmensweiten Compliance-Week erneut in Deutsch und Englisch auf unsere Grundsätze zum Thema DEI hingewiesen. Darüber hinaus wurde das jährliche Pflichttraining für alle Mitarbeiter:innen überarbeitet. Dadurch stellen wir sicher, dass sich die Mitarbeiter:innen regelmäßig mit dem Thema auseinandersetzen. Auf unserer Lernplattform Scout24Academy stehen außerdem sogenannte Playlists mit Schulungen rund um Themen wie Diskriminierung, unbewusste Vorurteile oder Rassismus zur Verfügung. Bei Bedarf bietet das Sustainability & DEI Team zusätzlich Schwerpunktschulungen für interne Teams an.

Wir möchten intern und extern kontinuierlich sichtbar machen, dass DEI bei Scout24 eine große Rolle spielt. Dafür haben wir das Thema in unseren Core Values verankert und an allen wesentlichen Berührungspunkten mit (potenziellen) Mitarbeiter:innen platziert: auf der Karrierewebsite, auf Social-Media-Kanälen, im Bewerbungsprozess, im Onboarding, im Intranet und in verschiedenen internen Kommunikationskanälen und Veranstaltungen. Um den Austausch untereinander zu fördern, pflegen wir sogenannte Communities. Dort teilen die Mitglieder bestimmte Identitätsmerkmale oder Lebenserfahrungen. Sie dienen zudem als Sprachrohr innerhalb des Unternehmens. Im Jahr 2023 bestanden eine Pride-Community sowie je eine Gruppe für Eltern, für Frauen und für BIPOC⁵⁴.

⁵³ Der damals betrachtete Konsolidierungskreis umfasste ImmoScout24 DE und AT, Scout24 SE, FLOWFACT und immoverkauf24 (ohne Propstack, Zenhomes, BauFiTeam und Sprengnetter). Da Zenhomes mit der ImmoScout24 verschmolzen wurde, lässt sich mittlerweile keine Vergleichszahl für denselben Konsolidierungskreis mehr erstellen.

⁵⁴ BIPOC ist die Abkürzung von Black, Indigenous, People of Color und bedeutet auf Deutsch Schwarz, Indigen, der Begriff People of Color wird nicht übersetzt. All diese Begriffe sind politische Selbstbezeichnungen.



2023 haben wir außerdem diverse Maßnahmen ergriffen, um Mitarbeiter:innen für das Thema Vielfalt und Inklusion weiter zu sensibilisieren und zu schulen:

- Diversity, Equity & Inclusion ist regelmäßig Thema in unseren Personalversammlungen („Townhalls“).
- Im April haben wir im Rahmen unseres „YOU – Body and Mindfulness Day“ einen besonderen Fokus auf das Thema Gesundheit & Behinderung gelegt.
- Im Juli wurde die Diversity Week mit verschiedenen Schulungen veranstaltet, unter anderem zu den Themen Male Allyship, Diskriminierung in Sprache und Schrift sowie einer Einführung in kulturelle Unterschiede. Insgesamt konnten wir in der Diversity Week rund 560 Teilnahmen verzeichnen. Der Diversity Week ging eine verpflichtende Schulung der Führungskräfte voraus.
- Im Zuge der Überarbeitung von MyDialogue zu Beginn des Jahres 2023 (**Fortführung und Weiterentwicklung der Leistungsbewertung bei Scout24**) wurde für Führungskräfte ab Head-of-Level und höher die Vorgabe eingeführt, sich pro Halbjahr ein Ziel aus dem Bereich Diversity, Equity & Inclusion zu setzen.

Equitable Talent Processes & Development

Faire Personalprozesse sind entscheidend, um Diversität und Chancengleichheit zu fördern. Um dieses Thema ganzheitlich anzugehen, sind wir in den vier bereits vorgestellten Arbeitsbereichen Rekrutierung und Talentakquise, Mitarbeiter:innen-Bindung, Personalentwicklung sowie Awareness aktiv. Im Geschäftsjahr lag unser Fokus vor allem auf der Weiterentwicklung unserer internen Mitarbeiter:innen, insbesondere der Förderung von Frauen in Führungspositionen (**Arbeitsbedingungen & Weiterbildung**).

Durch ein Daten-Dashboard für alle wichtigen Rekrutierungs-Kennzahlen sind wir in der Lage, unsere Rekrutierungsperformance in Echtzeit abzubilden und unsere Aktivitäten gemäß unserer Zielsetzung zu steuern. Wir engagieren uns zudem in beruflichen Netzwerken und auf Messen für Frauen, speziell für Frauen in technischen Berufen, und in Netzwerken mit Fokus auf LGBTQIA+.

Wir nutzen Social Media, um potenzielle Kandidat:innen anzusprechen, und konnten im Jahr 2023 die Zahl unserer Follower:innen im beruflichen Netzwerk LinkedIn um 15,8 % (ImmoScout24) und 13,3 % (Scout24) steigern. Die Attraktivität von Scout24 als Arbeitgeber zeigt sich zudem im Anstieg an Bewerbungen: Im Berichtsjahr gingen dreimal so viele Bewerbungen (+198 %) wie im Vorjahr bei uns ein. Wir möchten das Unternehmen weiterhin als attraktiven Arbeitgeber positionieren und langfristig die Gewinnung junger Nachwuchstalente sichern, um dem demografischen Wandel und dem daraus resultierenden Fachkräftemangel entgegenzuwirken.

Im Jahr 2023 haben wir zudem damit begonnen, einen Talentpool mit Kandidat:innen aufzubauen, die perspektivisch für eine Rolle in unserem Unternehmen von Interesse sein könnten. Diese Personen werden durch unser Recruiting-Team aktiv darüber informiert, wenn wir eine passende Stelle ausschreiben.

Seit 2023 sind wir Partner des Annedore-Leber-Berufsbildungswerks und bieten jungen Menschen mit einer Behinderung die Möglichkeit, den praktischen Teil ihrer Ausbildung bei Scout24 zu absolvieren.

Value-driven Business

DEI soll sich bei Scout24 nicht nur intern, sondern auch extern im Business und in den Geschäftsprozessen widerspiegeln. Dazu stehen wir in engem Austausch mit unserem Kooperationspartner, den Berliner Sozialheld*innen e. V., der sich für Barrierefreiheit und gesellschaftliche Inklusion von Menschen mit Behinderung einsetzt. So konnten im Geschäftsjahr die Unternehmenswebsites von Scout24 und ImmoScout24 überarbeitet werden, um Fortschritte beim Thema Barrierefreiheit zu erreichen.

Da sich Inklusion stark über Sprache manifestiert und wir mit ImmoScout24 Marktführer mit entsprechend großer Reichweite sind, nutzen wir seit 2021 sowohl in unserer aktiven internen und externen Kommunikation als auch auf unseren trafficrelevanten Seiten die genderinklusive Sprache (Gendern mit dem Doppelpunkt). Unsere Nutzer:innen und Kund:innen wollen wir insbesondere dafür sensibilisieren, welche Diskriminierungen es auf dem Immobilienmarkt gibt und was sie dagegen unternehmen können. Dafür stellen wir ihnen eine detaillierte Ratgeberseite zur Verfügung. Unsere vielfältigen Bemühungen

gegen Diskriminierung auf dem Wohnungsmarkt wurden in der Vergangenheit bereits von der Antidiskriminierungsstelle des Bundes als **Best-Practice-Beispiele** gewürdigt.

Kennzahlen

Unsere Mitarbeiter:innen bis 50 Jahre machen 91 % unserer Belegschaft aus, während 9 % über 50 Jahre alt sind. Aufgrund dieser Altersstruktur ist bei Scout24 keine Fachkräftelücke durch Rentenabgänge zu erwarten. Gleichzeitig verzeichnen wir einen Zustrom von jüngeren Menschen, die noch am Anfang ihrer beruflichen Laufbahn stehen, ebenso wie von gut ausgebildeten Fachkräften.

ALTERSSTRUKTUR

	2023
Bis 30	23 %
31–50	68 %
Über 50	9 %
Gesamt	100 %

Im Rahmen unserer DEI-Strategie ist es uns ein wichtiges Anliegen, Menschen mit Behinderung eine gleichberechtigte Teilhabe im Arbeitsverhältnis zu garantieren. Zum Stichtag 31. Dezember 2023 waren 18 Angestellte mit offiziellem Schwerbehinderungsstatus oder einer Gleichstellung bei der Scout24-Gruppe beschäftigt, was 1,6 % der Gesamtbelegschaft entspricht. In unserer jährlichen Inklusionsumfrage gaben 41 der 486 Teilnehmer:innen an, eine Behinderung oder mögliche Behinderung zu haben. In der Inklusionsumfrage können die Mitarbeiter:innen zusätzlich angeben, dass sie unsicher sind, ob bei ihnen eine Behinderung vorliegt. Daraus leiten wir Aufklärungsformate ab, wie Informationen im Intranet und spezielle Veranstaltungen zum Thema Behinderung im Rahmen unserer Aktionswochen. Menschen mit Behinderung sind grundsätzlich nicht verpflichtet, ihre Behinderung oder Schwerbehinderung gegenüber ihrem Arbeitgeber zu offenbaren.

ANTEIL DER MENSCHEN MIT OFFIZIELLEM SCHWERBEHINDERUNGSSTATUS ODER GLEICHSTELLUNG AN DER GESAMT-BELEGSCHAFT ZUM STICHTAG 31.12.2023

	2023
Gesamt	1,6 %
In Headcount	18

ANTEIL DER MENSCHEN MIT SELBST IDENTIFIZIERTEM BEHINDERUNGSSTATUS ODER MÖGLICHEM BEHINDERUNGSSTATUS, INKLUSIONSUMFRAGE (N = 486, OHNE SPRENGNETTER)

	2023
Gesamt	8,4 %
In Headcount	41
davon Schwerbehinderung	6
davon Behinderung	23
davon mögliche Behinderung	12

Alle unsere Beschäftigten haben gesetzlichen Anspruch auf Elternzeit. 2023 befanden sich 98 Mitarbeiter:innen (2022: 88, 2021: 87 Beschäftigte) von Scout24 mindestens einen Tag im Berichtsjahr in Elternzeit. 42 % der Beschäftigten in Elternzeit waren männlich (Vorjahr: 44 %). Es wurden alle Gesellschaften berücksichtigt.

**BESCHÄFTIGTE IN ELTERNZEIT**

	2023	2022	2021
Gesamt	98	88	87
Davon ImmoScout24	50	51	54
Frauen	25	25	28
Männer	25	26	26
Davon Scout24 SE	18	24	20
Frauen	13	16	14
Männer	5	8	6
Davon FLOWFACT (DE & AT) + Propstack	8	8	8
Frauen	3	3	4
Männer	5	5	4
Davon ImmoScout24 AT	2	2	2
Frauen	1	2	1
Männer	1	0	1
Davon immoverkauf24 (DE & AT)	6	1	3
Frauen	4	1	2
Männer	2	0	1
Davon Zenhomes	0	2	-
Frauen	0	2	-
Männer	0	0	-
Davon Sprengnetter	14	-	-
Frauen	11	-	-
Männer	3	-	-
Gesamt Frauen	57	49	49
in Prozent	58 %	56 %	56 %
Gesamt Männer	41	39	38
in Prozent	42 %	44 %	44 %

Datenschutz, Datensicherheit und Produktverantwortung

Im Rahmen der Wesentlichkeitsanalyse (► **Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen**) wurden auch die Themen Produktverantwortung sowie Datenschutz und Datensicherheit als relevant für Scout24 identifiziert. Beim Thema Datenschutz und Datensicherheit handelt es sich um ein wichtiges unternehmensspezifisches Thema ohne direkte Zuordnung zu den Offenlegungsanforderungen aus den ESRS.

Wir berücksichtigen hierbei alle unsere Mitarbeiter:innen sowie Kund:innen, die von Auswirkungen, die im Zusammenhang mit unseren Geschäftstätigkeiten entstehen können, betroffen sein könnten. Eine detaillierte Beschreibung unserer Kundengruppen findet sich im Kapitel ► **Kund:innen und Produkte**. Da wir ein Digitalunternehmen mit einem Kerngeschäft auf der Grundlage von webbasierten Produkten und einer überwiegend digitalen Personalverwaltung sind sowie im Geschäftsbetrieb unterschiedlichste Software nutzen, bestehen für unsere Mitarbeiter:innen sowie Kund:innen potenzielle negative Auswirkungen im Bereich des Schutzes der Privatsphäre und der persönlichen Daten. Hierzu zählen vor allem das Risiko von Cyberkriminalität in Form von Daten-Phishing sowie das Risiko von Datenlecks. Unsere Kund:innen können sich zudem mit betrügerischen Anzeigen konfrontiert sehen. Gefälschte Immobilieninserate oder der sogenannte Vorkasse-Betrug können zu finanziellen Verlusten bei unseren Kund:innen und zu potenziellen Reputationsschäden bei Scout24 führen. Das schließt das gesamte Service- und Produktangebot von Scout24 ein und ist nicht auf individuelle Vorfälle begrenzt.

Trotz aller Bemühungen kann Betrug nie zu 100 % verhindert werden. Durch unsere vielfältigen Maßnahmen wirken wir diesen Risiken kontinuierlich entgegen. Daher ist die Sicherheit unserer Plattformen eines der strategisch wichtigen und hoch priorisierten Ziele von Scout24. Sie ist grundlegend für das Vertrauen und die Zufriedenheit unserer Kund:innen und damit auch für unseren Geschäftserfolg als Betreiber von

Onlinemarktplätzen. Darüber hinaus bergen die identifizierten IROs finanzielle Risiken für Scout24, etwa durch potenzielle Strafzahlungen aufgrund von Datenlecks, die personenbezogene Informationen von Kund:innen oder Mitarbeiter:innen enthalten, oder durch den erschwerten Zugang zu Kapital. Durch unsere vielfältigen Maßnahmen wirken wir ihnen kontinuierlich entgegen.

Durch die Bereitstellung umfangreicher und transparenter Informationen zum Wohnungsmarkt erzielen wir mit unseren Plattformen gleichzeitig auch positive Effekte. Dazu zählt insbesondere, Menschen die Suche nach neuem Wohnraum zu erleichtern. Weiterhin ergeben sich für Scout24 Chancen im Bereich der Entwicklung neuer Produkte mit Bezug zu Nachhaltigkeits Herausforderungen in der Immobilienbranche. Angesichts des fortschreitenden Klimawandels und einer sich verschärfenden Gesetzeslage werden die Herausforderungen und Informationsbedarfe für unsere Kund:innen in Zukunft weiter wachsen. Daher arbeiten wir an Lösungen, die etwa Klimarisiken, Energieeffizienz und Sanierungsbedarfe transparent abbilden. Weitere Details dazu finden sich im Abschnitt **Informationsbereitstellung und Produktentwicklung**. Im folgenden Kapitel berichten wir erst über unseren Managementansatz beim Thema Datenschutz und Datensicherheit. Anschließend folgen Ausführungen zum Schwerpunkt **Produktverantwortung**, zum Beispiel zu unseren Bemühungen bei der Bekämpfung von Cyberkriminalität auf unseren Plattformen.

Datenschutz & Datensicherheit

Das Vertrauen von Mitarbeiter:innen, Kund:innen, Investor:innen, Lieferant:innen, Geschäftspartner:innen, Dienstleister:innen und der Öffentlichkeit in uns und unsere Marken ist ein hohes Gut. Als führendes Digitalunternehmen und Betreiber der Onlineplattform ImmoScout24 in Deutschland und Österreich haben für uns der Schutz und die Sicherheit von Daten eine hohe Priorität und sind elementarer Bestandteil des Selbstverständnisses der Scout24-Gruppe. Unser Anspruch ist es, verantwortungsbewusst mit den von uns erhobenen, gesammelten, gespeicherten oder genutzten Daten umzugehen und dabei alle für Scout24 datenschutzrechtlich relevanten Gesetze einzuhalten.

Sinn und Zweck des Datenschutzes ist es, dass Personen durch den Umgang mit ihren personenbezogenen Daten nicht in ihrem Recht auf informationelle Selbstbestimmung beeinträchtigt werden. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, durch interne Prozesse und Strukturen Datenmissbrauch oder -verlust infolge unbefugter Zugriffe auf persönliche Daten und Informationen auszuschließen, persönliche Schäden zu vermeiden und das Recht auf informationelle Selbstbestimmung sicherzustellen.

Datenschutz liegt – wie die gesamte Compliance – in der Verantwortung des Vorstands. Operativ haben wir bei Scout24 eine Datenschutzorganisation etabliert, die, ausgehend von der Abteilung Recht, Compliance und Internal Audit des General Counsel, für die rechtliche Beratung aller Geschäftsbereiche und -aktivitäten Sorge trägt, die organisatorische Aufstellung der Einhaltung aller relevanten datenschutzrechtlichen Anforderungen begleitet, bestimmte Verarbeitungsvorgänge überwacht und den Austausch und die Kommunikation mit den Aufsichtsbehörden führt. Die Verantwortung für die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Vorgaben im Einzelnen bei der jeweiligen Datenverarbeitung sowie die Aufnahme und Umsetzung der rechtlichen Anforderungen sind auf die Fachbereiche und Funktionseinheiten verteilt.

Der:die Datenschutzbeauftragte gehört zum Bereich Legal. Die Funktion des:der Datenschutzbeauftragten berichtet quartalsweise auch unmittelbar dem Vorstand. Darüber hinaus werden aus der Rechtsabteilung und dem Bereich Datenschutz Datenschutzprojekte und die Ausrichtung der Datenschutzstrategie geleitet. Immoverkauf24, das BauFiTeam sowie die Sprengnetter-Gruppe haben für ihre Gesellschaften eine:n externen Datenschutzbeauftragte:n bestellt. Dieses Team unterstützt die Geschäftsführung und das Unternehmen in allen Belangen rund um den Datenschutz.

Die zentrale Steuerung des Datenschutz-Management-Systems (DSMS) wird durch die:den Datenschutzbeauftragte:n geführt. Die Verantwortung für die Implementierung der einzelnen DSMS-Maßnahmen liegt bei den jeweiligen Fachbereichen. Die Umsetzung erfolgt durch die von den Manager:innen benannten Datenschutzkoordinator:innen. Jeder Fachbereich und jede Tochtergesellschaft verfügt über eine:n Datenschutzkoordinator:in. Die Koordinator:innen werden durch eine interne Datenschutz-Academy in Theorie und Praxis des Datenschutzes geschult. Alle Mitarbeiter:innen der Scout24-Gruppe exklusive Sprengnetter absolvieren eine jährliche Pflichtschulung zum Thema Datenschutz.



Die Mitarbeiter:innen der Sprengnetter-Gesellschaften absolvieren zweimal im Jahr Pflichtschulungen zu Datenschutz und Informationssicherheit.

Policies

Die im Folgenden beschriebenen Richtlinien dienen alle der Vermeidung wesentlicher negativer Auswirkungen durch die Verletzung des Schutzes der persönlichen Daten und der Privatsphäre und des damit einhergehenden Risikos finanzieller Einbußen für Scout24 durch den Vertrauensverlust bei wichtigen Stakeholdergruppen wie Kund:innen und Mitarbeiter:innen sowie durch Bußgelder. Sie sind somit auch für das wesentliche Thema **Produktverantwortung** relevant. Sie richten sich sowohl an den Vorstand, den Aufsichtsrat, die Unternehmensleitung und alle Angestellten als auch an Freelancer:innen und externe Anbieter:innen, welche Zugang zu Daten der Scout24-Gruppe haben oder für solche Daten verantwortlich sind. Sie werden allen Mitarbeiter:innen in geeigneter Weise zugänglich gemacht. Der Datenschutz-Verhaltenskodex kann auf www.scout24.com/investor-relations/corporate-governance eingesehen werden.

Unsere Unternehmensrichtlinie Datenschutz schafft einen einheitlichen Rahmen für einen angemessenen und rechtskonformen Umgang mit personenbezogenen Daten und bezieht sich auf alle Arten von Betroffenen; es ist also unerheblich, ob sich die personenbezogenen Daten auf Kund:innen, Verbraucher:innen, Beschäftigte, Website-Nutzer:innen oder sonstige natürliche Personen beziehen. Sie gilt für jeglichen Umgang mit personenbezogenen Daten. Das schließt die Weitergabe innerhalb der Scout24-Gruppe und an weisungsgebundene Dienstleistungsunternehmen sowie die Übermittlung an Dritte ein. Sie soll gewährleisten, dass sämtliche Verarbeitungen personenbezogener Daten innerhalb der Scout24-Gruppe mit der europäischen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und den jeweils anwendbaren lokalen Regelungen des Datenschutzrechts der einzelnen Mitgliedsstaaten im Einklang stehen. Dies gilt für sämtliche Gesellschaften der Scout24-Gruppe, die direkt oder indirekt mehrheitlich (> 50 %) im Besitz der Scout24 SE stehen, bzw. bei Beteiligungen, bei denen die Scout24 SE die unternehmerische Führung direkt oder indirekt innehat. Dazu bietet sie den Mitarbeiter:innen eine praktische Anleitung für die Umsetzung des Datenschutzes. Die Verantwortung für die Umsetzung der Richtlinie wird in den jeweiligen Marktsegmenten, Funktionseinheiten und Gesellschaften der Scout24-Gruppe gewährleistet. Die datenschutzrechtliche Group Governance dient der Überwachung der Umsetzung der Richtlinie.

Zur Unterstützung der Umsetzung der Unternehmensrichtlinie Datenschutz hält Scout24 im **Datenschutz-Verhaltenskodex** die Leitsätze des unternehmerischen Handelns in Hinblick auf Datenschutz, Transparenz, Erforderlichkeit der verarbeiteten Daten sowie Datenminimierung für alle relevanten Adressaten fest. Darin geregelt sind konkrete Arbeitsanweisungen für datenschutzkonformes Handeln. Die Richtlinie schreibt fest, dass personenbezogene und vertrauliche Daten ausschließlich im Rahmen der Befugnisse genutzt und verarbeitet werden, um so das Recht auf informationelle Selbstbestimmung der betroffenen Personen zu gewährleisten.

Zusätzlich hat sich Scout24 zur Einhaltung des United Nations Global Compact (UNGC) verpflichtet (**Nachhaltige Unternehmensführung**). Im Zusammenhang mit unseren Kund:innen und Mitarbeiter:innen kommt dabei insbesondere das Recht auf Privatsphäre zum Tragen.

Maßnahmen und Ziele

Unser Ziel für 2023 war eine Neustrukturierung der Datenschutzmanagementstruktur. Im Zuge dessen wurde eine interne Datenschutz-Academy aufgesetzt sowie ein neues Trainingskonzept für die Datenschutzkoordinator:innen entworfen, welches diese gezielt für die Durchführung der DSMS-Projekte schult.

Bis Ende 2024 möchten wir das Qualitätsmanagement des DSMS durch externe Dienstleister:innen überprüfen lassen. Darüber hinaus werden wir alle Online-Datenschutzerklärungen einer Überprüfung unterziehen. So möchten wir der Anforderung, verantwortungsbewusst mit den von uns erhobenen, gesammelten, gespeicherten oder genutzten Daten umzugehen und dabei alle für Scout24 datenschutzrechtlich relevanten Gesetze einzuhalten, weiterhin voll gerecht werden.



Austausch mit Kund:innen

Kund:innen von ImmoScout24 können sich jederzeit unter <https://www.immobilienscout24.de/agb/datenschutz.html> darüber informieren, welche personenbezogenen Daten wir erheben und wie wir diese verarbeiten. Sie haben jederzeit das Recht, unter den in Art. 17 DSGVO beschriebenen Voraussetzungen die Löschung der personenbezogenen Daten zu verlangen. Sofern in der Datenschutzerklärung nicht anders beschrieben, speichern wir personenbezogene Daten nur so lange, wie dies zur Erreichung der in der Erklärung genannten Zwecke erforderlich oder es im Rahmen einer gesetzlichen Speicherfrist vorgesehen ist. Danach werden die betreffenden Daten routinemäßig entsprechend den gesetzlichen Vorschriften gesperrt oder gelöscht bzw. anonymisiert. Im Falle einer Beschwerde stehen unterschiedliche Wege der Kontaktaufnahme offen: persönlich, telefonisch, über die in der Datenschutz-Info hinterlegte E-Mail-Adresse oder anonym über unser Hinweisgebersystem bzw. den externen Vertrauensanwalt. Kund:innen können sich zusätzlich per E-Mail an unseren Kundenservice wenden. Im Berichtszeitraum waren wir zu verschiedenen Sachverhalten mit der zuständigen Aufsichtsbehörde in Kontakt. Zudem beobachten wir kontinuierlich unsere Verfahrensprozesse und prüfen, wo und wie wir diese verbessern können.

Produktverantwortung

Sicherheit hat bei Scout24 höchste Priorität. Unser Sicherheitsteam arbeitet täglich daran, die Sicherheit und Widerstandsfähigkeit unserer Plattformen zu gewährleisten und die Daten unserer Kund:innen zu schützen. Unser Ziel ist die Gewährleistung einer robusten Sicherheits-Governance, indem präventive Maßnahmen zur Abwehr von Cyberangriffen durchgeführt sowie Verteidigungsmechanismen kontinuierlich auf den Prüfstand gestellt werden, um so die Auswirkungen potenzieller Vorfälle zu minimieren.

Unsere Sicherheitsabteilung besteht aus drei Teams, die jeweils spezifische Verantwortlichkeiten übernehmen:

- Sicherheitsmanagement (Security Management – ISMS): verantwortlich für die Erstellung von Richtlinien (auf Basis des Industriestandards ISO 27001), Berichterstattung, Risikomanagement, Sicherheitsbewusstsein und Audits.
- Sicherheitsaufklärung (Security Intelligence – SINT): verantwortlich für die Sicherung des internen Netzes und der genutzten Geräte, die Bearbeitung von Zwischenfällen sowie für die Gewährleistung des Erkennens und der Abwehr von Angriffen.
- Sicherheitstechnik (Security Engineering – SENG): Unterstützung der sicheren Produktentwicklung (Code und Cloud-Umgebung), Sicherung von Anwendung und Infrastruktur, Wartung von Scannern und Patch-Verwaltung.

Das Sicherheitsteam untersteht dem:der Vice President of Platform Engineering. Diese:r berichtet an den:die Chief Product & Technology Officer. Zwischen den Verantwortlichen findet eine kontinuierliche Abstimmung in allen sicherheitsrelevanten Themen statt. Das ELT wird seit diesem Geschäftsjahr in vierteljährlichen Treffen von etwaigen Risiken sowie Fortschritten in Kenntnis gesetzt.

Ergänzt wird der Bereich durch unser internes Trust & Safety Team, dem die Verantwortung für das Thema Betrugsprävention obliegt. Seine Aufgabe ist es, zusammen mit einem spezialisierten Team aus unserem Kundendienst (Customer Care) Betrugsvorhaben frühzeitig zu erkennen und systematische Maßnahmen zu ergreifen. In seinem Aufgabenbereich liegen außerdem das sichere Betreiben unseres Identitäts-Management-Systems, die Gewährleistung der Identitätssicherheit und die Bekämpfung von betrügerischen Aktivitäten. Prinzipiell sind unsere Kundendaten mit standardmäßiger serverseitiger Verschlüsselung und bei der Übertragung zusätzlich durch TLS-Protokolle geschützt. Verdächtige Anzeigen werden durch das Customer Care Team überprüft und bei Bedarf entfernt. Der Fachbereich Trust & Safety berichtet monatlich an den:die CPTO.

Policies

Über den rechtskonformen Umgang mit Daten über die Datenschutzrichtlinie hinaus definieren interne Richtlinien zur Informationssicherheit die Ziele und Grundprinzipien der Informationssicherheit sowie primäre Rollen und Verantwortlichkeiten innerhalb der Scout24 SE und aller Tochtergesellschaften. Die Verantwortung für die Umsetzung der Richtlinien ist auf Vorstandsebene verankert. Die Richtlinien legen

fest, wie Sicherheit innerhalb der Firmenstruktur zu integrieren ist, und definieren die grundlegenden Sicherheitsanforderungen für die Scout24 SE. Die Verantwortung dafür, Maßnahmen der Informationssicherheit zu unterstützen und die Anforderungen der Informationssicherheit zu erfüllen, obliegt der jeweils angesprochenen Zielgruppe. Darüber hinaus stellen wir unseren Mitarbeiter:innen eine Reihe von themenspezifischen Richtlinien zur Verfügung, etwa zur konformen Nutzung von Soft- und Hardware.

Die Informationssicherheit ist bei Scout24 auch in das unternehmensweite Risikomanagement integriert. Dabei sind wir bestrebt, immer im Auge zu behalten, ob sich die Bedrohungslagen verändern. Wenn nötig, passen wir unsere internen Prozesse und Richtlinien an diese Veränderungen an.

Maßnahmen, Ressourcen und Ziele

Im Jahr 2023 führten wir eine eingehende Risikobewertung der Informationssicherheit durch, die sich auf die Bereiche und Kontrollen nach ISO 27001 erstreckte. Die Risikobewertung diente als Grundlage für die Neudefinition unserer Sicherheitsstrategie. Weitere wichtige Initiativen umfassen die Implementierung einer neuen „Security Information and Event Management“-Lösung mit Erkennungsregeln für Phishing, Malware und Ransomware sowie die Verbesserung verschiedener Bereiche wie privilegierte Zugriffskontrollen, den Malware-Schutz, die E-Mail-Sicherheit und die kontinuierliche Verbesserung unserer Sicherheitsscanner. Innerhalb des Unternehmens haben wir unsere Mitarbeiter:innen durch Online-Sicherheitsschulungen weitergebildet. Darüber hinaus fanden abteilungsspezifische Workshops statt.

Informationssicherheit ist für uns auch ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess, weil sie mit den potenziellen Bedrohungen mitwachsen muss und nicht stillstehen kann. Aus diesem Grund lassen wir alle ein bis zwei Jahre von unabhängigen Dritten Sicherheitsaudits durchführen. Diese Audits werden vom CPTO des Unternehmens auf der Grundlage der im Risikomanagement ermittelten Hauptrisiken festgelegt. Erforderliche Verbesserungen werden an die Verantwortlichen weitergeleitet und nach einem festgelegten Risikomanagementprozess umgesetzt. Zusätzlich wurden im Berichtsjahr zwei externe Penetrationstests für Webanwendungen bei unseren Tochtergesellschaften FLOWFACT und Zenhomes (Vermietet.de, seit 2023 mit der Immobilien Scout GmbH verschmolzen) durchgeführt.

Auf der Grundlage der Risikobewertung und im Einklang mit der Sicherheitsstrategie hat das Sicherheitsteam wichtige Initiativen und Projekte für die nächsten zwei Jahre festgelegt. Es wurde ein Fahrplan mit geschätzten Umsetzungsterminen erstellt, und die Risikobewertung wird zur Verfolgung des Fortschritts und zur Aktualisierung der Initiativen verwendet. Diese Initiativen decken die meisten Bereiche der Sicherheit ab und sind auf die Kontrollen auf Basis von ISO 27001 abgestimmt. Sprengnetter strebt für das Jahr 2024 eine ISO-27001-Zertifizierung an. Ein externer Dienstleister, der das Projekt begleitet, wurde im Dezember 2023 beauftragt.

Scout24 setzt je nach Anwendungsfall verschiedene Verfahren zur Erkennung gefälschter Anzeigen ein. Sie basieren entweder auf einem selbstlernenden Filtersystem oder prüfen gewisse Merkmale eines Inserats. 2023 konnten wir durch die weitere Optimierung des selbstlernenden Systems den Anteil an Betrugsanzeigen von sogenannten Fake Accounts um 54 % reduzieren. Zudem rufen wir unsere Kund:innen aktiv dazu auf, über den Button „Inserat melden“ auf unseriöse Inserate hinzuweisen – und damit zur Sicherheit beizutragen. Das Customer Care Team prüft die Inserate und löscht sie bei Bedarf. Um schneller auf potenziell betrügerische Inserate reagieren zu können, werden Inserate systematisch deaktiviert, wenn sie eine hohe Anzahl an Betrugsmeldungen erhalten.

Wir senken darüber hinaus die Kontaktanfragen zu einem Betrugsobjekt, indem wir kontinuierlich den Automatisierungsgrad der Betrugserkennung erhöhen und die Betrugsverhinderung außerhalb der Arbeitszeiten der Kundenbetreuung anpassen. Hierbei arbeiten wir vor allem auch an Maßnahmen zum Widerspruch gegen algorithmische Entscheidungen und Methoden zur Reaktivierung von Accounts durch Nutzer:innen.

Um unsere Nutzer:innen darüber hinaus vor Daten-Phishing zu schützen, bieten wir ihnen den Multifaktor-Login an, dessen Aktivierung wir im Geschäftsjahr 2023 schrittweise für besonders gefährdete Kund:innen verpflichtend eingeführt haben. Für alle anderen Kund:innen ist der risikobasierte Multifaktor-Login freiwillig nutzbar. Mithilfe der Telefonverifizierung schützen wir unsere Kund:innen seit April 2023 nicht nur vor

unautorisierten Listings, sondern sichern sie auch gegen potenzielles Phishing ab. Nach Einführung beider Maßnahmen haben wir eine Betrugsreduzierung um 84 % im Vergleich zum selben Zeitraum des Vorjahres feststellen können. Gleichzeitig beobachteten wir eine Reduktion um rund 40 % im Bereich Account-Takeover, also von Angriffen, bei denen Cyberkriminelle mit gestohlenen Passwörtern und Benutzernamen in den Besitz von Onlinekonten gelangen. Durch diese Maßnahmen bleibt der Anteil an Betrugsobjekten auf unseren Scout24-Plattformen im Vergleich zum aktiven Objektbestand im Bereich von unter einem Prozent.

Ergänzend setzen wir auf die Verifizierung der Identität von gewerblichen Anbietenden. Um den Status „Identität verifiziert“ zu erhalten, können Immobilienprofis ihre Gewerbeanmeldung auf der ImmoScout24-Plattform hochladen und die sichere Multifaktor-Authentifizierung aktivieren. Anschließend wird der Status „Identität verifiziert“ in allen Exposés und im Kontaktformular prominent angezeigt. Damit schaffen Anbietende nicht nur mehr Vertrauen in sich und ihre Immobilienangebote, sondern grenzen sich auch verstärkt von anderen, nicht geprüften Anbietenden ab. Im Jahr 2024 planen wir den Status „Identität verifiziert“ ebenfalls unseren privat Anbietenden zugänglich zu machen.

Darüber hinaus arbeiten wir kontinuierlich daran, eventuelle Schwächen in unserer IT-Infrastruktur noch schneller zu identifizieren und die Sicherheit unserer Produkte bereits während der Produktentwicklung zu prüfen. Für 2024 planen wir daher, die Telefonverifizierung weiter und tiefgreifender in unsere Algorithmik zu integrieren, um noch effizienter Betrugsfälle aufzudecken. Zudem ist geplant, die ImmoScout24-Plattform um einen ID-Check zu erweitern, der es ermöglicht, die von den Kund:innen eingegebenen Daten auf ihre Plausibilität zu prüfen. Auf diese Weise können wir die Datenqualität optimieren sowie Fake und Betrugsaccounts besser verhindern. Wir evaluieren außerdem zusätzliche Maßnahmen zur Betrugsverhinderung über Zahlungsmittel und weitere Identitätsmerkmale.

Bei Verdacht auf unseriöses Verhalten auf unserem Marktplatz ImmoScout24 haben unsere Kund:innen jederzeit die Möglichkeit, sich per E-Mail an unseren Kundenservice zu wenden. Die zentrale E-Mail-Adresse ist auf unterschiedlichen Informationsseiten hinterlegt und schnell über eine entsprechende Suchmaschinenanfrage auffindbar. Alle eingehenden Anfragen werden dokumentiert. Personen, die Opfer von Betrug wurden, klären wir anschließend über sichere Accounteinstellungen sowie vorbeugendes Verhalten auf Internetplattformen auf und raten ihnen, sich im Zweifel an die Polizei zu wenden. Darüber hinaus unterstützen wir im Rahmen unserer Möglichkeiten die eingeschalteten Behörden eng bei ihren Ermittlungen. Kund:innen, die auf unserem Marktplatz Opfer von Phishing geworden sind, bieten wir, abhängig vom vorliegenden Fall, verschiedene Abhilfemaßnahmen an.

Über unsere Sicherheitsverfahren hinaus informieren wir unsere Kund:innen gezielt und proaktiv auf unserer Website sicherheit.immobilienscout24.de. Hier beantworten wir eingegangene Fragen, klären über Betrugsmaschinen auf und nennen Ansprechpartner:innen. Zusätzlich versenden wir allgemeines Aufklärungsmaterial per E-Mail und informieren die Öffentlichkeit mithilfe von Ratgeberinformationen an die Medien.

Informationsbereitstellung & Produktentwicklung

Mit den Daten von ImmoScout24 bieten wir als neutrale Plattform Orientierung und Transparenz im Markt. Über kontinuierliche Onlineumfragen auf den Webseiten und in den Apps ermitteln wir die Zufriedenheit unserer privaten und gewerblichen Kund:innen. 2023 haben wir mehr als 20.000 solcher Umfrageteilnahmen ausgewertet. Wir fragen die Teilnehmer:innen unter anderem, ob ihnen bestimmte Funktionen gefallen und wo sie Verbesserungsbedarf sehen. Die Verantwortung für diese Umfragen sowie die weitere Bearbeitung des Feedbacks liegt bei unseren Produktteams. Das Feedback unserer gewerblichen Kund:innen erreicht uns unabhängig davon auch über den direkten Kontakt zu unseren Sales-Mitarbeiter:innen. Unsere privaten Kund:innen wenden sich vor allem an unseren Kundendienst.

Darüber hinaus finden monatliche Abfragen zum Net Promoter Score (NPS), Customer Satisfaction Score (CSAT) und zu intern entwickelten Rating-Items statt. So stellen wir unseren Kund:innen etwa die Frage, für wie vertrauenswürdig sie ImmoScout24 halten. Darüber hinaus haben die Befragten auch die Möglichkeit, Kommentare zu hinterlassen. Die Ergebnisse werden monatlich vom UX-Team an den Vorstand übermittelt.

Unser Ziel ist es, dass unsere Kund:innen ihre Entscheidung, eine Immobilie zu mieten, zu kaufen, zu verkaufen, zu vermieten oder zu finanzieren, auf der Grundlage transparenter Informationen rund um den Immobilienmarkt treffen können.

Um sie dabei zu unterstützen, veröffentlichen wir seit 2021 das quartalsweise erscheinende ImmoScout24 **WohnBarometer**. Das ImmoScout24 WohnBarometer basiert auf über 8,5 Mio. Inseraten der letzten fünf Jahre auf ImmoScout24. Es gibt keine Indexwerte, sondern Angebotspreise wieder. Die Werte des WohnBarometers werden durch einen Algorithmus aus dem Bereich des maschinellen Lernens statistisch bereinigt und für typische Referenzobjekte ermittelt: eine Mietwohnung mit zwei Zimmern und 70 Quadratmeter Größe, eine Eigentumswohnung mit drei Zimmern und 80 Quadratmeter Größe und ein Einfamilienhaus mit 140 Quadratmeter Größe und einem Grundstücksanteil von 600 Quadratmetern – jeweils mit mittlerer Lage und Ausstattung.

Zusammen mit dem Wirtschaftsmagazin „WirtschaftsWoche“ und dem Institut der deutschen Wirtschaft, Köln, veröffentlichen wir außerdem seit mehreren Jahren das Städteranking, den umfangreichen Leistungsscheck der 71 deutschen kreisfreien Städte mit mehr als 100.000 Einwohner:innen, der jährlich erscheint. Für das Städteranking fließen über 100 Indikatoren aus den Bereichen Wirtschaftsstruktur, Arbeitsmarkt, Immobilienmarkt, Lebensqualität und Nachhaltigkeit in die Bewertung ein. Das Ranking setzt sich aus drei Komponenten zusammen: einem Niveauranking zur Wirtschaftskraft, einem Dynamikranking zur wirtschaftlichen Entwicklung und einem Nachhaltigkeitsindex zur ökonomischen, ökologischen und sozialen Nachhaltigkeit der Städte. Eine umfassende Analyse von ImmoScout24 hinsichtlich Angebot und Nachfrage, Miet- und Kaufpreisen sowie der Anzeigen-Laufzeiten ergänzt das Städteranking.

Durch unser Tochterunternehmen Energieausweis48 unterstützen wir Immobilien-Anbieter:innen dabei, die Energieeffizienz der Immobilie transparent darzustellen. Denn Immobiliensuchende achten angesichts steigender Energiepreise verstärkt auf diese Angaben, um Energie und Nebenkosten zu sparen. Daher empfehlen wir allen Anbieter:innen bei ImmoScout24, Informationen über Energieausweise und Energieeffizienzklassen in ihren Inseraten anzugeben. Zudem muss der Energieausweis ohnehin spätestens bei der Besichtigung vorgelegt werden.

Darüber hinaus kooperieren wir seit mehr als zehn Jahren eng mit den Berliner Sozialheld*innen e. V. Der gemeinnützige Verein möchte Menschen, Institutionen und Unternehmen dafür sensibilisieren, Menschen mit Behinderung als Zielgruppe bei den verschiedensten Produkten und Dienstleistungen sowie auf dem Arbeitsmarkt mitzudenken, um ihnen damit eine gleichberechtigte Teilhabe zu ermöglichen. Im Rahmen unserer Kooperation stellen wir dem Verein seit vielen Jahren Räumlichkeiten, Infrastruktur und technisches Know-how am Berliner Standort zur Verfügung. Im Gegenzug unterstützen die Sozialheld*innen uns dabei, für Menschen mit Behinderung ein guter Arbeitgeber zu sein und unsere Produkte und Dienstleistungen für Menschen mit Mobilitäts- und Seheinschränkungen noch besser zugänglich zu machen. Beispiele dafür sind detailliertere Suchkriterien oder die Integration einer sogenannten Wheelmap auf unserer Plattform ImmoScout24.

Nach der Übernahme von Sprengnetter entwickeln wir unser Produktportfolio außerdem mit einem klaren Fokus auf Nachhaltigkeit, ESG und Datentransparenz weiter. Unter anderem haben wir im Berichtsjahr die folgenden Produktinitiativen gestartet:

- Solar Lead Engine (SLE) – Angebote von Solarenergielösungen für Eigentümer:innen: Eigentümer:innen, die eine Solaranlage installieren möchten, erleichtern wir den Beschaffungs- und Installationsprozess, indem sie, auf Basis ihrer Präferenzen, direkt über ImmoScout24 Angebote von mehreren Solaranlagenanbietern einholen und vergleichen können – ein Service, der auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten ist. Wir bringen Eigentümer:innen mit einer Vielzahl von Solaranlagenanbietern zusammen, vereinfachen die Beschaffung von Solarenergie und fördern Nachhaltigkeit und Energieeffizienz.
- Aufwandsabschätzung für energetische Modernisierungsprojekte: Auf Basis einer API von Sprengnetter bieten wir einen innovativen Rechner zur Kostenschätzung und Planung von energetischen Modernisierungsmaßnahmen für Immobilien an. Dieser Rechner liefert detaillierte Schätzungen der Projektkosten, öffentlicher Fördermöglichkeiten und der erwarteten

Wertsteigerung der Immobilie durch die Modernisierungsmaßnahmen. Immobilieneigentümer:innen werden ab Anfang Februar 2024 darauf zugreifen können.

Als Teil unserer ESG-Produktstrategie möchten wir mit ImmoScout zukünftig Produkte anbieten, die die wichtigsten Schritte auf dem Weg zur Verbesserung der Energieeffizienz von Gebäuden abdecken. Die geplante Produktpalette umfasst nicht nur die Bewertung des aktuellen Energiestatus mit Hilfe von Energieausweisen und die Abschätzung von Modernisierungskosten, sondern auch die Vermittlung von Energieberater:innen, Photovoltaik- und Wärmepumpeninstallationen sowie die Informationsbereitstellung zu öffentlichen Fördermitteln. So möchten wir die Installation von emissionsarmen Heizungs- und Energieerzeugungssystemen in Gebäuden vorantreiben. Diese Produkte wollen wir Hauseigentümer:innen, Suchenden und Makler:innen im Laufe des Jahres 2024 zur Verfügung stellen.

Governance

Nachhaltige Unternehmensführung

Erfolg ist nicht nur eine Frage von Leistung, sondern basiert auch auf einem ausgeprägten Wertebewusstsein. Deshalb gehört Nachhaltigkeit genauso zu unserer Unternehmenskultur wie Innovation, Verantwortungsbewusstsein und Integrität. Unser Anspruch ist es, in unseren Geschäftstätigkeiten stets das gesellschaftliche und soziale Umfeld sowie die Umwelt in den Blick zu nehmen und höchste Ethik- und Integritätsstandards zu wahren. Dafür verpflichten wir uns zur Einhaltung internationaler Standards und Rahmen wie zum Beispiel des United Nations Global Compact (UNGC), der einen jährlichen Fortschrittsbericht (Communication on progress – COP) fordert.

In diesem Abschnitt fokussieren wir uns speziell auf das Thema nachhaltige Unternehmensführung. Informationen zur Governance des bereichsübergreifenden ESG-Managements befinden sich im Kapitel **Nachhaltigkeitsmanagement**. Die in unserer Wesentlichkeitsanalyse als materiell identifizierten Subthemen umfassen die Prävention und Aufdeckung von Korruption und Bestechung, den Schutz von Whistleblower:innen sowie die Einhaltung der Compliance. Diese Themen sind bei Nichteinhaltung potenziell mit finanziellen Risiken behaftet.

Auswirkungen, Risiken und Chancen

Ein rechtskonformes Verhalten (Compliance) ist wesentlicher Bestandteil für den nachhaltigen Erfolg eines Unternehmens wie Scout24. Die Nichtbefolgung von nationalen sowie internationalen Gesetzen, Richtlinien oder verbindlichen Kodizes kann sowohl bei Scout24 als Unternehmen zu Schäden und Bußgeldern führen als auch eine persönliche Haftung, etwa Schadensersatzforderungen und strafrechtliche Konsequenzen, für einzelne Mitarbeiter:innen oder die Organmitglieder von Scout24 nach sich ziehen. Das damit einhergehende Risiko von Reputationsverlusten und eines möglichen Abzugs von Kapital durch Investor:innen ist ebenfalls als kritisch einzuschätzen. Compliance ist für uns daher die Grundvoraussetzung für einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg und die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung. Unsere Geschäftstätigkeiten in Deutschland und Österreich entsprechen den in diesen Ländern jeweils geltenden hohen Geschäftsethikstandards und resultieren in strengen Anforderungen an unser Compliance-Management-System (CMS). Mit verschiedenen an diesem Standard gemessenen Maßnahmen sorgen wir für die Prävention von Gesetzes- und Regelverstößen.

Die Rolle der Leitungs- und Aufsichtsorgane

Unser Compliance-Bereich wird von dem:der General Counsel geleitet; die Komponente Risikomanagement (**Risiko- und Chancenmanagementsystem**) ist im Bereich Accounting, Tax & Risk Management angesiedelt und untersteht dem CFO. Aus diesen Bereichen heraus werden die beiden Systeme zum Risiko- und Compliance-Management gruppenweit gesteuert. Mehr Informationen zur Expertise unseres Vorstands und des Aufsichtsrats in Themen rund um die nachhaltige Unternehmensführung finden sich im Abschnitt **Berichterstattung Governance und wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen (IRO)**.

Das zentrale CMS umfasst im Wesentlichen – angelehnt an die Grundelemente des Standards des Instituts für Wirtschaftsprüfung (IDW PS 980) – die folgenden Bereiche: Compliance-Kultur, Ziele und Aufgaben der

Compliance, Compliance-Organisation, Compliance-Risiken, Compliance-Programm, Compliance-Kommunikation sowie Compliance-Überwachung und -Verbesserung.

Die Compliance-Kultur bei Scout24 wird vor allem durch die Grundeinstellung und Verhaltensweise des Managements geprägt („Tone from the Top“). Der Vorstand der Scout24 SE bekennt sich daher im Vorwort des Verhaltenskodexes zur Compliance sowie Regeltreue und erwartet diese Haltung auch von allen Mitarbeiter:innen. Weiterhin besteht die Compliance-Kultur insbesondere aus der Etablierung und Beachtung von schriftlichen Rahmenwerken wie internen Richtlinien und Arbeitsanweisungen. Um Hinweisgeber:innen zu schützen, besteht darüber hinaus eine Richtlinie zum Verbot von Vergeltungsmaßnahmen, die bei möglichen Regelverstößen sowohl Hinweisgeber:innen als auch beschuldigte Personen schützen soll.

Unternehmenskultur und Richtlinien

Das übergeordnete Ziel des Compliance-Managements ist die Einhaltung relevanter gesetzlicher Normen, Regelungen, Verhaltenskodizes und interner Regularien zur Vermeidung von Schäden, insbesondere Haftungs- und Reputationsrisiken, die sich auf die finanziellen und nichtfinanziellen Ziele von Scout24 auswirken können. Folgende weitere Compliance-Ziele sind Maßstab für das unternehmerische Handeln innerhalb der gesamten Scout24-Gruppe und sind eng mit den Unternehmenszielen verknüpft (**ESG-Framework**):

- Vermeidung von Haftungs- und Reputationsrisiken
- Schaffung von Transparenz für Geschäftsleitung/Vorstand und somit einfachere und bessere Geschäftsentscheidungen
- Schaffung von Transparenz für Stakeholder:innen und eine positive externe Unternehmenswahrnehmung
- Schutz der Marken und des Unternehmenswertes von Scout24 durch Vermeidung von Negativberichterstattung
- Aufdeckung und Sanktionierung von Compliance-Verstößen und Compliance-Schulungen zu Präventionszwecken.

Der Vorstand ist im Rahmen seiner Gesamtverantwortung für Compliance verantwortlich und berichtet Compliance-Themen an den Aufsichtsrat. Zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung seiner Verantwortung hat der Vorstand bei Scout24 eine zentrale Compliance-Organisation eingerichtet, welche aus dem:der General Counsel als Leiter:in des Bereichs Compliance, einem:er Head of Compliance und allen Mitarbeiter:innen der Scout24-Gruppe besteht. Alle Mitarbeiter:innen sind dazu angehalten, sich aktiv an der Einhaltung der Compliance-Vorgaben zu beteiligen. Für Sprengnetter GmbH, Sprengnetter Property Valuation Finance GmbH, Sprengnetter Real Estate Services GmbH und Sprengnetter Zertifizierung GmbH ist das Thema Compliance im unternehmenseigenen Bereich „Regulatorik & Compliance“ angesiedelt. Von hier wird direkt an die Sprengnetter-Geschäftsführung berichtet. Die Abstimmung erfolgt in regelmäßigen Jours fixes mit dem zuständigen Geschäftsführer. Die Einbindung der weiteren Geschäftsführer erfolgt im Bedarfsfall im Rahmen der regelmäßigen Geschäftsleiter-Runden oder in separat einberufenen Terminen. Sprengnetter ist in die zentrale Compliance-Organisation bei Scout24 SE eingebunden; der:die Head of Compliance stellt durch entsprechende Kommunikation mit Sprengnetter sicher, dass die Scout24-weiten Compliance-Standards entsprechend implementiert sind,

Um die Compliance-Ziele zu erreichen, sind eine Reihe von Maßnahmen des Compliance-Programms implementiert, die ein jederzeit rechtskonformes Verhalten der Mitarbeiter:innen sicherstellen sollen. Dazu gehört die Implementierung insbesondere folgender Richtlinien:

- Verhaltenskodex (Code of Conduct)
- Unterschriftenrichtlinie
- Einkaufsrichtlinie
- Steuerrichtlinien
- Richtlinien zur Korruptionsprävention
- Richtlinien zur Kapitalmarkt-Compliance

- Datenschutz-Verhaltenskodex (Datenschutz-Code-of-Conduct)
- Datenschutzrichtlinien
- Richtlinien zur Informationssicherheit
- Richtlinie zum Konsequenzenmanagement.

Die Einhaltung überprüft Compliance unter anderem im Rahmen eines prozessintegrierten Monitorings mittels Erhebung von Stichproben und Prüfung der Übereinstimmung mit den Richtlinien. Sollten hierbei Verstöße oder Mängel festgestellt werden, führt Compliance bei gegebenem Anlass Investigationen durch, nimmt entsprechende Schulungen vor, regt Prozessverbesserungen an und/oder handelt gemäß der Konsequenzenmanagement-Richtlinie, um künftige Regeltreue sicherzustellen.

Ein wesentlicher Bestandteil der Compliance-Kommunikation sind die Information und die Schulung der Mitarbeiter:innen in Compliance-relevanten Themen. Dabei liegt einer unserer Schwerpunkte auf der Korruptionsprävention und der Vermeidung wettbewerbswidrigen oder unlauteren Verhaltens. Bei Compliance-relevanten Fragen können sich unsere Mitarbeiter:innen intern jederzeit an die Compliance-Abteilung oder den:die General Counsel von Scout24 wenden. Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit, sich an unseren externen Vertrauensanwalt zu wenden, der über eine eigens eingerichtete Compliance-Hotline, Mailadresse und Whistleblower-Plattform kontaktiert werden kann – auf Wunsch auch anonym (mehr dazu unter **►Corporate Governance** bei der Scout24 SE). Der Vertrauensanwalt steht als Ansprechpartner für Hinweise von unternehmensinternen und -externen Personen zur Verfügung, die Auskunft über Straftaten, insbesondere, aber nicht ausschließlich, in den Bereichen Korruption, Betrug und Unterschlagung, Verletzung von gesetzlich geschützten Geheimnissen, strafbare Manipulation oder Missbrauch von Daten oder Versuche sowie Vorbereitung von Straftaten, geben können. Er fungiert als Bindeglied zwischen Scout24 und den Hinweisgebenden und gewährleistet Vertraulichkeit, die Weitergabe von Antworten und die Anonymität. Auch Sprengnetter stellt ein solches Hinweisgebersystem zur Verfügung. Bei Bedarf werden vertrauliche, interne Ermittlungen durch die Compliance-Abteilung durchgeführt, die sowohl den Schutz der Hinweisgebenden als auch der Betroffenen berücksichtigen. Ergebnisse können personelle Maßnahmen sowie Anpassungen von internen Prozessen oder Strukturen sein. Der hinweisgebenden Person darf durch den Hinweis kein Nachteil entstehen. Für 2023 sind keine Compliance-Verstöße bekannt, die zu relevanten Bußgeldern oder nichtmonetären Sanktionen aufgrund der Nichteinhaltung von Gesetzen und/oder Vorschriften im sozialen und wirtschaftlichen Bereich hätten führen können.

Im Rahmen unserer Compliance-Schulungen sensibilisieren und informieren wir unsere Mitarbeiter:innen regelmäßig auch über Antikorruption und Wettbewerbsrecht sowie darüber hinaus über regelgerechtes Verhalten. Diese Compliance-Videoschulungen müssen alle Beschäftigten in regelmäßigen Abständen in Anspruch nehmen. Im Juni 2023 haben wir zudem eine Compliance Awareness Week für alle Scout24-Mitarbeiter:innen durchgeführt. So wurden mehr als 625 Mitarbeiter:innen unter anderem über die Themen Compliance-Organisation, Vermeidung von Interessenkonflikten, Datenschutz-Compliance und Diversity informiert. Zusätzlich sind unsere Compliance-relevanten Leitlinien, Handbücher und weitere Informationen in unserem Intranet auf Deutsch und Englisch abrufbar. Aufgrund der Akquisition der Sprengnetter-Gruppe im Berichtsjahr wurden zudem die Führungskräfte der Sprengnetter-Gesellschaften für das Thema Insiderregeln geschult.

Für Scout24 als Technologieunternehmen im Immobilienbereich ist die Einhaltung von gesetzlichen Nachweis- und Informationspflichten, sowohl uns als auch unsere Kund:innen betreffend, ein weiterer wichtiger Bestandteil von Compliance. Dazu gehören unter anderem das Telemediengesetz, die Preisangabenverordnung, Datenschutzgesetze, Kennzeichnungsverordnungen und das Gebäudeenergiegesetz. Unser Anspruch ist es, dass auf unseren Marktplätzen alle hierfür rechtlich erforderlichen Informationen und Angaben zur Verfügung gestellt werden und die Eingabemasken für die Erstellung von Immobilieninseraten entsprechende Pflichtfelder enthalten. Diese passen wir unverzüglich an, sollten sich Kennzeichnungs- oder Informationsvorgaben ändern.

Zusätzlich haben wir interne Strukturen und Prozesse geschaffen, um die Anbieter:innen auf unseren Marktplätzen bestmöglich dabei zu unterstützen, ihrer Verantwortung für die erforderliche Kennzeichnung im Rahmen ihrer Angebote und damit für Transparenz nachzukommen. So informiert ImmoScout24 über öffentlich zugängliche Kommunikation regelmäßig über neue Richtlinien oder gesetzliche Änderungen. Die Abteilung Legal unterstützt bei der Produktentwicklung, damit Anbieter:innen ihre Daten im Prozess der

Angebotserstellung korrekt eintragen können. Die Abteilung Consumer Experience ist für die technische Umsetzung zuständig und macht die relevanten Angaben (z. B. im Einklang mit dem Gebäudeenergiegesetz) sichtbar. Wir unterstützen unsere Anbieter:innen zudem dabei, die Pflichten in Bezug auf Energieausweise durch das Angebot von Energieausweis⁴⁸ einzuhalten, bei dem die Anbieter:innen über unsere Plattform unkompliziert einen gesetzeskonformen Energieausweis bestellen können.

Im Jahr 2023 sind bei ImmoScout24 keine Verstöße bei Produkt- und Dienstleistungsinformationen und der Kennzeichnung bekannt. Im Zusammenhang mit Marketing- oder Kommunikationsvorgaben bestehen auch weiterhin die etablierten Prozesse zur Überwachung und Freigabe von Werbeäußerungen durch die Rechtsabteilung.

Tax Transparency – transparenter und verantwortungsbewusster Umgang mit Steuern

Der Vorstand von Scout24 misst der Einhaltung von steuerlichen Regelungen ein hohes Maß an Bedeutung zu. Im Verhaltenskodex bekennt sich der Vorstand zur Einhaltung von Steuervorschriften (sogenannte Tax Compliance) und verpflichtet sich, bei allen geschäftlichen Handlungen und Entscheidungen die jeweils geltenden Gesetze sowie die sonstigen maßgeblichen Bestimmungen zu beachten. Unsere Tax-Compliance-Kultur basiert auf unserem gemeinsamen Anspruch, zu jeder Zeit integer, verantwortungsvoll, vorbildlich und nachhaltig zu handeln. Die in der Tax-Compliance-Kultur beschriebenen Werte und Überzeugungen sind mit Steuerhinterziehung nicht vereinbar. Unsere Richtlinien und Dienstanweisungen sollen dazu beitragen, jegliche Form von Steuerhinterziehung sowie Beihilfe oder Anstiftung dazu zu verhindern. Sie bilden die Grundlage, um die vorsätzliche oder fahrlässige Begehung von Straftaten zu vermeiden. Scout24 befürwortet zudem die Entwicklung solider Vorschriften und interner Verfahren, um Finanzkriminalität einschließlich Steuerhinterziehung zu bekämpfen.

Tax Compliance Management System

Die Steuerverantwortung von Scout24 liegt in den Händen des Vorstands. Für die operative Steuerung und ordnungsgemäße Umsetzung aller steuerlichen Verpflichtungen ist die Abteilung Tax zuständig. Sie gehört zum Bereich Accounting, Tax & Risk Management.

Das in 2021 implementierte Tax Compliance Management System (Tax CMS) wurde in den nachfolgenden Geschäftsjahren digitalisiert und weiterentwickelt. Die rechtliche Grundlage für das Tax CMS bilden das Tax-Compliance-Handbuch sowie die Konzernsteuerrichtlinie. Verantwortlich für die Funktionsfähigkeit des Tax CMS ist der:die Tax Compliance Manager:in (Head of Tax). Er:sie schlägt Verbesserungsmaßnahmen vor und tauscht sich anlassbezogen mit anderen Mitarbeiter:innen aus.



Sonstige Angaben

Übernahmerelevante Angaben gemäß §§ 289a und 315a HGB

Dargestellt werden die Angaben gemäß § 289a und § 315a HGB zum 31. Dezember 2023.

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das gezeichnete Kapital (Grundkapital) der Scout24 SE beträgt 75.000.000,00 Euro. Es ist eingeteilt in 75.000.000 auf den Namen lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von 1,00 Euro. Die Aktien sind in Form einer Globalsammelurkunde hinterlegt; der Anspruch der Aktionär:innen auf Verbriefung ihres Anteils ist ausgeschlossen. Jede Aktie gewährt gleiche Rechte und je eine Stimme in der Hauptversammlung. Sämtliche Namensaktien sind voll eingezahlt.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Die Scout24 SE hielt zum Ende des Berichtsjahres 1.391.260 eigene Aktien, aus denen ihr gemäß § 71b AktG keine Rechte zustehen.

Scout24-Aktien, die an teilnehmende Mitarbeiter:innen (Teilnehmende) in Deutschland unter dem Mitarbeiteraktienprogramm ausgegeben werden, welches im Geschäftsjahr 2022 eingeführt wurde (Employee Stock Purchase Programme 2022 – ESPP 2022), unterliegen einer zweijährigen Haltefrist, gerechnet ab der Einbuchung in das jeweilige Verwahrdepot des:der Teilnehmenden, welche am 28. September 2022 erfolgte. Die Gesellschaft behält sich vor, im Falle besonderer Ereignisse die Haltefrist für einzelne, für alle oder für bestimmte Gruppen von Teilnehmenden zu verkürzen oder zu beenden. Im Geschäftsjahr 2022 wurden 17.373 Aktien an Mitarbeiter:innen in Deutschland ausgegeben.

Im September 2023 wurde das Mitarbeiteraktienprogramm (Employee Stock Purchase Programme – ESPP 2023) erneut aufgelegt. Die ausgegebenen Aktien unterliegen ebenfalls einer zweijährigen Haltefrist, gerechnet ab der Einbuchung in das jeweilige Verwahrdepot der Teilnehmenden, welche am 27. September 2023 erfolgte. Im Geschäftsjahr 2023 wurden 13.470 Aktien an Mitarbeiter:innen in Deutschland ausgegeben.

Sowohl für das ESPP 2022 als auch das ESPP 2023 beträgt die Haltefrist für Teilnehmende in Österreich fünf Jahre ab Ende des Kalenderjahres, in dem die Gewährung erfolgte. Teilnehmende in Österreich können jedoch bereits nach Ablauf der zweijährigen Haltefrist die Gesellschaft darüber informieren, dass sie ihre Scout24-Aktien veräußern möchten; in diesem Fall wird die Gesellschaft dem:der Teilnehmenden einen vorzeitigen Verkauf gestatten. In diesem Fall entfällt die Steuerfreiheit für den ihnen gewährten Discount. Im Rahmen des ESPP 2022 wurden 964 Aktien an Mitarbeiter:innen in Österreich ausgegeben, im Rahmen des ESPP 2023 waren es 502 Aktien.

Anlässlich des 25-jährigen Jubiläums von ImmoScout24 und um Mitarbeiter:innen zusätzlich die Möglichkeit zu geben, am langfristigen Erfolg des Unternehmens teilzuhaben, schenkte die Scout24 SE im Rahmen eines Employee Anniversary Stock Programme (EASP) allen berechtigten Mitarbeiter:innen 25 Aktien (Werkstudent:innen jeweils fünf Aktien). Bei Erfüllung der Voraussetzungen werden allen berechtigten und teilnehmenden Mitarbeiter:innen 25 bzw. fünf Namensaktien der Scout24 SE gutgeschrieben. Die Aktien aus dem EASP unterliegen einer dreijährigen Haltefrist, gerechnet ab der Einbuchung in das jeweilige Verwahrdepot des:der Teilnehmenden, welche am 15. Januar 2024 erfolgte.

Im Rahmen des EASP wurden 17.015 Aktien an Mitarbeiter:innen in Deutschland sowie 1.245 Aktien an Mitarbeiter:innen in Österreich ausgegeben.

Im Rahmen der Übernahme der Sprengnetter-Gruppe wurde ein großer Teil des Kaufpreises für die erworbenen 75 % der Anteile an der Sprengnetter GmbH in Scout24-Aktien mit einer Haltepflicht (Lock-up)

gezahlt. Die Anzahl der zu übertragenden Aktien wurde auf der Grundlage des volumengewichteten durchschnittlichen Aktienkurses für den Zeitraum vor dem Abschluss der Transaktion bestimmt. Es handelte sich um 880.943 Aktien. Die ausgegebenen Aktien wurden ganz oder teilweise durch das laufende Aktienrückkaufprogramm kompensiert. Die als Teil des Kaufpreises übertragenen Aktien unterliegen einer zeitlich gestaffelten Haltefrist: Bis zu einer Dauer von 12 Monaten ab dem Vollzugstag („Lock-up 1“) müssen mindestens 90 % der als Teil des Kaufpreises übertragenen Scout24-Aktien gehalten werden, bis zu einer Dauer von 24 Monaten („Lock-up 2“) mindestens 80 % und für die Dauer von 36 Monaten („Lock-up 3“) noch mindestens 70 %.

Kapitalbeteiligungen, die 10 % der Stimmrechte überschreiten

Zum 31. Dezember 2023 waren uns keine direkten oder indirekten Kapitalbeteiligungen in Höhe von mehr als 10 % der Stimmrechte am Grundkapital bekannt.

Aktien mit Sonderrechten

Alle Aktien gewähren die gleichen Rechte; Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, gibt es nicht.

Stimmrechtskontrolle bei Kapitalbeteiligungen von Arbeitnehmer:innen

Soweit Arbeitnehmer:innen am Kapital beteiligt sind und ihre Stimmrechte nicht selbst ausüben, bestehen keine Vereinbarungen zur Stimmrechtskontrolle.

Ernennung und Abberufung der Vorstandsmitglieder, Satzungsänderungen

Die Bestellung und Abberufung der Vorstandsmitglieder erfolgt gemäß § 6 Ziffer 3 der Satzung der Scout24 SE durch den Aufsichtsrat. Die weiteren Bestimmungen hierzu ergeben sich aus Art. 9 Abs. 1, Art. 39 Abs. 2 und Art. 46 SE-Verordnung sowie den §§ 84 und 85 AktG. Änderungen der Satzung beschließt die Hauptversammlung. Für Satzungsänderungen bedarf es, soweit nicht zwingende gesetzliche Vorschriften oder die Satzung eine andere Mehrheit vorschreiben, einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen gültigen Stimmen bzw., sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals vertreten ist, der einfachen Mehrheit der abgegebenen gültigen Stimmen. Es gelten der Art. 59 Abs. 1 SE-Verordnung sowie die §§ 179 ff. AktG. Änderungen, die nur die Fassung betreffen, können gemäß § 10 Ziffer 4 der Satzung vom Aufsichtsrat vorgenommen werden. Insbesondere ist der Aufsichtsrat berechtigt, die Fassung der Satzung nach vollständiger oder teilweiser Durchführung der Erhöhung des Grundkapitals aus dem in § 4 Ziffer 6 der Satzung geregelten genehmigten Kapital 2020 oder nach Ablauf der Ermächtigungsfrist entsprechend dem Umfang der Kapitalerhöhung aus dem genehmigten Kapital 2020 anzupassen. Gleiches gilt im Falle der vollständigen oder teilweisen Ausnutzung des in § 4 Ziffer 7 der Satzung geregelten bedingten Kapitals.

Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe oder zum Rückkauf von Aktien

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 17. Juni 2025 einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 32,28 Mio. Euro gegen Bar- und/oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer Namensstückaktien zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2020). Den Aktionär:innen ist dabei grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Die neuen Aktien können gemäß Art. 9 Abs. 1 c iii) SE-Verordnung sowie § 186 Abs. 5 AktG auch von einem Kreditinstitut oder einem nach § 53 Abs. 1 Satz 1 oder § 53b Abs. 1 Satz 1 oder Abs. 7 KWG tätigen Unternehmen mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionär:innen zum Bezug anzubieten (mittelbares Bezugsrecht). Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionär:innen in den folgenden Fällen ganz oder teilweise auszuschließen (Verweise auf das AktG ergeben sich jeweils über Art. 9 Abs. 1 c iii) SE-Verordnung):

- wenn die neuen Aktien gemäß § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG gegen Bareinlagen zu einem Ausgabebetrag ausgegeben werden, der den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien nicht wesentlich unterschreitet, und der anteilige Betrag der nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien am Grundkapital 10 % des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Eintragung dieser Ermächtigung in das Handelsregister oder zum jeweiligen Zeitpunkt der

Ausübung der Ermächtigung nicht übersteigt. Auf diese Begrenzung sind diejenigen Aktien anzurechnen, die während der Wirksamkeit dieser Ermächtigung bis zum Zeitpunkt der Ausübung der jeweiligen Ermächtigung in direkter oder entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionär:innen ausgegeben oder veräußert wurden. Ebenfalls anzurechnen sind diejenigen Aktien, die von der Gesellschaft aufgrund von zum Zeitpunkt der jeweiligen Ausübung der Ermächtigung ausgegebenen Wandel-/Optionsschuldverschreibungen ausgegeben wurden bzw. noch ausgegeben werden können, sofern die Wandel-/Optionsschuldverschreibungen nach dem Wirksamwerden dieser Ermächtigung in direkter oder entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionär:innen durch die Gesellschaft oder ihre Konzerngesellschaften ausgegeben wurden;

- für Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen, insbesondere um die neuen Aktien Dritten beim Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen anbieten zu können;
- für Spitzenbeträge;
- zur Ausgabe von Aktien an Arbeitnehmer:innen der Gesellschaft und Arbeitnehmer:innen und Mitglieder der Geschäftsführung nachgeordneter verbundener Unternehmen, im Hinblick auf Arbeitnehmer:innen auch unter Wahrung der Anforderungen des § 204 Abs. 3 AktG;
- um Inhaber:innen von Wandel- oder Optionsrechten bezogen auf Schuldverschreibungen, die von der Gesellschaft oder deren nachgeordneten Konzernunternehmen ausgegeben werden, ein Bezugsrecht zu gewähren.

Insgesamt darf der auf Aktien, die auf der Grundlage des genehmigten Kapitals 2020 unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionär:innen ausgegeben werden, entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10 % des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausnutzung dieser Ermächtigung. Auf die vorgenannte 10 %-Grenze sind diejenigen Aktien anzurechnen, die zur Bedienung von Schuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrechten oder einer Wandlungspflicht ausgegeben wurden oder auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionär:innen ausgegeben worden sind.

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Durchführung von Kapitalerhöhungen, insbesondere den Inhalt der aktienbezogenen Rechte und die allgemeinen Bedingungen der Aktienaussgabe, festzulegen.

Das Grundkapital ist um bis zu 7.500.000 Euro durch Ausgabe von bis zu 7.500.000 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht, § 4 Ziffer 7 der Satzung (Bedingtes Kapital 2023). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, als

- die Inhaber:innen bzw. Gläubiger:innen von Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) mit Options- oder Wandlungsrechten, die von der Scout24 SE oder deren unmittelbaren oder mittelbaren Mehrheitsbeteiligungsgesellschaften aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der ordentlichen Hauptversammlung vom 22. Juni 2023 bis zum 21. Juni 2028 ausgegeben bzw. garantiert werden, von ihren Options- bzw. Wandlungsrechten Gebrauch machen oder
- die aus von der Scout24 SE oder deren unmittelbaren oder mittelbaren Mehrheitsbeteiligungsgesellschaften aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der ordentlichen Hauptversammlung vom 22. Juni 2023 bis zum 21. Juni 2028 ausgegebenen oder garantierten Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) Verpflichteten ihre Options- bzw. Wandlungspflicht erfüllen (einschließlich des Falles, dass die Scout24 SE in Ausübung eines Tilgungswahrechts bei Endfälligkeit ganz oder teilweise an Stelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Aktien der Scout24 SE gewährt)



und nicht andere Erfüllungsformen eingesetzt werden. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie durch Ausübung von Options- oder Wandlungsrechten oder durch Erfüllung von Options- bzw. Wandlungspflichten entstehen, am Gewinn teil.

Durch Beschluss der Hauptversammlung am 22. Juni 2023 ist der Vorstand ermächtigt, gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG eigene Aktien im Umfang von bis zu insgesamt 10 % des im Zeitpunkt der Beschlussfassung der Hauptversammlung oder, falls dieser Wert geringer ist, des zum Zeitpunkt der jeweiligen Ausübung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Zum Zeitpunkt der Beschlussfassung betrug das Grundkapital 75.000.000 Euro. Diese Ermächtigung kann ganz oder in Teilbeträgen einmal oder mehrmals ausgeübt werden und gilt bis zum 21. Juni 2028.

Der Erwerb eigener Aktien darf (1) über die Börse oder auch über ein multilaterales Handelssystem im Sinne von § 2 Abs. 6 Börsengesetz (BörsG) oder (2) mittels eines öffentlichen Kaufangebots bzw. mittels einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe eines solchen Angebots oder (3) durch den Einsatz von Derivaten (Put- oder Call-Optionen oder eine Kombination aus beiden) erfolgen.

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen

Eine wesentliche Vereinbarung des Konzerns, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels steht, ist das zum 9. Mai 2022 unterzeichnete Facility Agreement (FA), welches das zum 16. Juli 2018 unterzeichnete Term and Revolving Facilities Agreement (RFA) ablöste.

Ein Kontrollwechsel liegt vor, wenn eine Person oder Gruppe von Personen (direkt oder indirekt und wirtschaftlich oder anderweitig) mehr als 50 % des ausgegebenen stimmberechtigten Aktienkapitals und des Grundkapitals der Gesellschaft erwirbt. Das FA ermöglicht es den einzelnen Kreditgeber:innen im Falle eines Kontrollwechsels, unter zusätzlichen Voraussetzungen ihren Anteil an dem Kredit innerhalb einer vorgesehenen Frist von zehn Tagen nach Bekanntwerden des Sachverhalts geltend zu machen.

Eine weitere wesentliche Vereinbarung des Konzerns, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels steht, ist das zum 28. März 2018 platzierte Schuldscheindarlehen. Ein Kontrollwechsel liegt vor, wenn ein:e Anteilseigner:in mehr als 50 % der Anteile erwirbt. Das Schuldscheindarlehen ermöglicht es den einzelnen Darlehensgeber:innen im Falle eines Kontrollwechsels, ihren Anteil an dem Schuldscheindarlehen innerhalb einer vorgesehenen Frist von zehn Tagen nach Bekanntwerden des Sachverhalts vorzeitig zu kündigen.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmer:innen für den Fall eines Übernahmeangebots

Derartige Entschädigungsvereinbarungen existieren nicht.



Ergänzende Lageberichterstattung zum Jahresabschluss der Scout24 SE

Der Lagebericht der Scout24 SE und der Konzernlagebericht der Scout24-Gruppe wurden zusammengefasst. Die nachfolgenden Ausführungen beziehen sich ausschließlich auf den Jahresabschluss der Scout24 SE, der nach den Rechnungslegungsvorschriften der §§ 242 ff. und §§ 264 ff. HGB und den ergänzenden Vorschriften der §§ 150 ff. AktG aufgestellt wurde.

Geschäftstätigkeit der Scout24 SE

Die Scout24 SE als Mutterunternehmen bildet gemeinsam mit ihren direkten und indirekten Tochtergesellschaften die Scout24-Gruppe, die den führenden digitalen Marktplatz ImmoScout24 betreibt.

Gegenstand des Unternehmens sind gemäß § 2 der Satzung der Erwerb, das Halten und Verwalten sowie die Veräußerung von Beteiligungen an Unternehmen im In- und Ausland, unabhängig von ihrer Rechtsform, die auf dem Gebiet der Online- und Internetdienstleistungen tätig sind und/oder im Bereich der Immobilienwirtschaft Dienstleistungen online und/oder offline erbringen, insbesondere zur Vermittlung oder zur Verwaltung von Immobilien oder zu damit zusammenhängenden oder verwandten Geschäftszwecken, sowie die Vornahme sämtlicher Maßnahmen, die zum Tätigkeitsbereich einer Holdinggesellschaft mit Konzernleitungsfunktion gehören, insbesondere die Geschäftsführung und die Erbringung von Beratungsleistungen gegen Entgelt gegenüber verbundenen Unternehmen, sowie die Betätigung auf dem Gebiet der vorgenannten Dienstleistungen im In- und Ausland.

Die Scout24 SE erbringt für die Tochtergesellschaften konzerninterne Dienstleistungen in den Bereichen Finanzen, Rechnungswesen, Controlling, Interne Revision, Risk Management & Compliance, Unternehmensentwicklung und -strategie, Kommunikation, Investor Relations, Personalwesen und Recht und erzielt dadurch Umsatzerlöse aus Managementleistungen und Weiterverrechnungen.

Zudem erzielt die Scout24 SE externe Umsatzerlöse aus der Vermarktung von Werbeanzeigen an Dritte.

Die operative Steuerung der Scout24 SE obliegt dem Vorstand. Es existiert jedoch kein eigenes Steuerungssystem. Insofern erfolgt auch keine Anwendung der konzernweiten Steuerungsgrößen auf Ebene der Scout24 SE. Das Hauptaugenmerk liegt auf der Steuerung des Konzerns und der Tochtergesellschaften.



Lage der Scout24 SE

Ertragslage

Die Ertragslage der Scout24 SE im Geschäftsjahr 2023 und im Vorjahresvergleich wird anhand nachfolgender verkürzter Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt:

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (KURZFASSUNG)

In Mio. Euro	GJ 2023	GJ 2022	± in %
Umsatzerlöse	57,9	60,8	-4,7 %
Sonstige betriebliche Erträge	2,2	2,6	-16,4 %
Materialaufwand	-11,4	-9,0	-26,2 %
Personalaufwand	-38,0	-36,2	-4,9 %
Abschreibungen	-1,8	-2,1	12,7 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-38,2	-49,5	22,9 %
Erträge aus Gewinnabführungen	229,8	221,6	3,7 %
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	4,7	0,6	653,3 %
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-0,9	0,0	n/a
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-11,8	-3,1	-278,7 %
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-68,0	-52,1	-30,4 %
Latente Steuern	1,0	-0,8	224,8 %
Ergebnis nach Steuern	125,5	132,7	-5,4 %
Jahresüberschuss	125,5	132,7	-5,4 %

Die **Umsatzerlöse** haben sich im Geschäftsjahr 2023 gegenüber dem Vorjahr um 2,9 Mio. Euro auf 57,9 Mio. Euro verringert. Dies ist insbesondere bedingt durch gesunkene Umsätze aus der internen Leistungsverrechnung.

Der **Materialaufwand** betrug im Geschäftsjahr 2023 11,4 Mio. Euro (2022: 9,0 Mio. Euro). Der Anstieg ist im Wesentlichen durch den Ausweis von Aufwand bezogener Leistungen aus einem Mietvertrag zu begründen.

Der **Personalaufwand** hat sich um 1,8 Mio. auf 38,0 Mio. Euro im Jahr 2023 erhöht. Im Wesentlichen ist der Anstieg bedingt durch das LTIP. Die Scout24 SE beschäftigte im Geschäftsjahr 2023 ohne die oberen Führungskräfte im Jahresdurchschnitt 182 Mitarbeiter:innen (2022: 205).

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** haben sich im Vorjahresvergleich um 11,3 Mio. Euro auf 38,2 Mio. Euro verringert. Im Vorjahr waren insbesondere Buchverluste aus dem Wertpapierspezialfonds von 8,9 Mio. Euro enthalten sowie erhöhte Gebühren von 1,4 Mio. Euro aus Transaktionskosten der Refinanzierung, welche im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht angefallen sind. Dagegen sind die IT-Lizenzkosten um 1,3 Mio. Euro gestiegen, was auf die vermehrte Nutzung von Cloud-Plattformen zurückzuführen ist.

Die **Erträge aus Gewinnabführungen** betrugen im Geschäftsjahr 2023 229,8 Mio. Euro (2022: 221,6 Mio. Euro). Der Ertrag des abgelaufenen Geschäftsjahres beinhaltet die Abführung der Immobilien Scout GmbH sowie der Scout24 Beteiligungs SE.

Die **Steuern vom Einkommen und vom Ertrag** sind im Vergleich zum Vorjahr um 15,9 Mio. Euro auf 68,0 Mio. Euro gestiegen. Dies ist auf den Anstieg des Ergebnisses vor Steuern des ertragsteuerlichen Organkreises zurückzuführen.

Der **Jahresüberschuss** beträgt für das Geschäftsjahr 2023 125,5 Mio. Euro und hat sich gemäß den vorstehend beschriebenen Entwicklungen um 7,2 Mio. Euro verringert. Der gesunkene Wert des abgelaufenen Geschäftsjahres ergibt sich insbesondere aufgrund von Aufwendungen aus Steuern vom Einkommen und vom Ertrag.



Finanz- und Vermögenslage

Die Finanz- und Vermögenslage der Scout24 SE im Geschäftsjahr 2023 und im Vorjahresvergleich wird anhand nachfolgender verkürzter Bilanz dargestellt:

BILANZ AKTIVA (KURZFASSUNG)

In Mio. Euro	31.12.2023	31.12.2022	± in %
Immaterielle Vermögensgegenstände	0,0	0,1	-66,2 %
Sachanlagen	8,6	11,5	-24,9 %
Finanzanlagen	1.829,1	1.777,7	2,9 %
Anlagevermögen	1.837,8	1.789,3	2,7 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2,0	2,2	-8,8 %
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	278,1	239,3	16,2 %
Sonstige Vermögensgegenstände	11,0	3,4	225,0 %
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	37,6	34,8	7,9 %
Umlaufvermögen	328,7	279,8	17,5 %
Rechnungsabgrenzungsposten	4,8	6,1	-22,0 %
Summe Aktiva	2.171,2	2.075,1	4,6 %

In den Finanzanlagen sind die Anteile an der Immobilien Scout GmbH, der Scout24 Beteiligungs SE sowie der Consumer First Services GmbH enthalten.

Die **Forderungen gegen verbundene Unternehmen** beinhalten im Wesentlichen Forderungen aus den Ergebnisabführungsverträgen mit der Immobilien Scout GmbH, der Consumer First Services GmbH und der Scout24 Beteiligungs SE. Forderungen des Vorjahres wurden im laufenden Geschäftsjahr beglichen.

Der **Kassenbestand und die Guthaben bei Kreditinstituten** erhöhten sich von 34,8 Mio. Euro auf 37,6 Mio. Euro. Der Anstieg von 2,8 Mio. Euro ergab sich aus operativer Geschäftstätigkeit.

BILANZ PASSIVA (KURZFASSUNG)

In Mio. Euro	31.12.2023	31.12.2022	± in %
Ausgegebenes Kapital	73,6	73,6	0,1 %
Gezeichnetes Kapital	75,0	80,2	-6,5 %
Rechnerischer Wert eigener Aktien	-1,4	-6,6	79,1 %
Kapitalrücklage	207,0	197,7	4,7 %
Andere Gewinnrücklage	1.327,7	0,0	n/a
Bilanzgewinn	125,5	1.407,6	-91,1 %
Eigenkapital	1.733,9	1.678,9	3,3 %
Rückstellungen	26,7	25,9	3,0 %
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	118,1	103,0	14,7 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	0,9	3,2	-71,6 %
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	268,7	246,4	9,0 %
Sonstige Verbindlichkeiten	11,8	4,9	138,7 %
Verbindlichkeiten	399,5	357,5	11,8 %
Rechnungsabgrenzungsposten	2,0	2,7	-26,1 %
Passive latente Steuern	9,1	10,1	-10,1 %
Summe Passiva	2.171,2	2.075,1	4,6 %

Das **Eigenkapital** erhöhte sich um 55,0 Mio. Euro auf 1.733,9 Mio. Euro. Im Jahr 2023 erfolgte eine Dividendenausschüttung in Höhe von 73,4 Mio. Euro (2022: 66,4 Mio. Euro). Erhöhend wirkte sich der Jahresüberschuss von 125,5 Mio. Euro aus. Im Rahmen der Hauptversammlung 2023 erfolgte eine Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns und damit einhergehende Einstellung in andere



Gewinnrücklagen von 1.334,2 Mio. Euro. Die Reduzierung auf 1.327,7 Mio. Euro zum Bilanzstichtag ist bedingt durch den Erwerb eigener Aktien.

Die **Rückstellungen** sind im Jahr 2023 auf 26,7 Mio. Euro (2022: 25,9 Mio. Euro) gestiegen. Der Anstieg in den sonstigen Rückstellungen war im Wesentlichen bedingt durch das LTIP.

Die Erhöhung der **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten** um 15,1 Mio. Euro auf 118,1 Mio. Euro ergibt sich aus der Inanspruchnahme von Kreditlinien in Höhe von 116,0 Mio. Euro (2022: 65,0 Mio. Euro). Vermindernd wirkte sich die Tilgung von Schuldscheinen über 35,5 Mio. Euro aus (2022: 57,0 Mio. Euro).

Die **Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen** sind um 22,3 Mio. Euro auf 268,7 Mio. Euro gestiegen. Im Wesentlichen resultiert dies aus dem Anstieg der Verbindlichkeiten aus Cash-Pool-Verträgen um 21,6 Mio. Euro auf 267,6 Mio. Euro (2022: 246,0 Mio. Euro).

Die **Verbindlichkeiten** sind von Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 268,7 Mio. Euro (2022: 246,4 Mio. Euro) sowie Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 118,1 Mio. Euro geprägt (2022: 103,0 Mio. Euro).

Die **sonstigen Verbindlichkeiten** sind im Jahr 2023 auf 11,8 Mio. Euro (2022: 4,9 Mio. Euro) gestiegen. Aufgrund von einem Wechsel des zuständigen Finanzamtes von München nach Berlin wurden Umsatzsteuerverbindlichkeiten der Monate Oktober und November 2023 erst im neuen Geschäftsjahr eingezogen.

Latente Steuern ergaben sich aus temporären Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und deren steuerlichen Wertansätzen. Nach Saldierung der aktiven latenten Steuern in Höhe von 4,5 Mio. Euro (2022: 3,4 Mio. Euro) mit den passiven latenten Steuern in Höhe von 13,6 Mio. Euro (2022: 13,5 Mio. Euro) entsteht ein Passivüberhang in Höhe von 9,1 Mio. Euro (2022: 10,1 Mio. Euro). Dieser wurde in den passiven latenten Steuern ausgewiesen.

Risiko- und Chancenbericht der Scout24 SE

Die Geschäftsentwicklung der Scout24 SE ist geprägt von der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der einzelnen Tochterunternehmen. Daher sind die Risiken und Chancen, denen sich die Tochtergesellschaften ausgesetzt sehen, auch für die Scout24 SE zutreffend. Die Aussagen zur künftigen Entwicklung sowie zur Risiko- und Chancensituation des Scout24-Konzerns sind somit auch als Zusammenfassung der künftigen Entwicklung mit ihren Risiken und Chancen der Scout24 SE anzusehen.

München, den 18. März 2024

Scout24 SE

Der Vorstand

Tobias Hartmann

Dr. Dirk Schmelzer

Ralf Weitz

Konzernabschluss

Inhalt

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung.....	147
Konzern-Gesamtergebnisrechnung.....	148
Konzern-Bilanz	149
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung.....	150
Konzern-Kapitalflussrechnung.....	151



Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterungen	2023	2022
Umsatzerlöse	3.1.	509.114	447.539
Aktivierete Eigenleistungen	3.2.	22.762	28.702
Sonstige betriebliche Erlöse	3.3.	1.431	1.633
Gesamtleistung		533.307	477.874
Personalaufwand	3.4.	-114.123	-107.322
Marketingaufwand	3.5.	-48.397	-50.692
IT-Aufwand	3.6.	-21.340	-21.941
Sonstige betriebliche Aufwendungen	3.7.	-70.716	-67.324
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen – EBITDA¹		278.732	230.595
Abschreibungen und Wertminderungen	4.5.; 4.6.; 4.7.	-36.331	-42.300
Betriebsergebnis – EBIT		242.401	188.294
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Beteiligungen	3.8.	-892	-889
Finanzerträge	3.9.	12.272	15.432
Finanzaufwendungen	3.10.	-10.671	-28.515
Finanzergebnis		708	-13.973
Ergebnis vor Ertragsteuern		243.109	174.322
Ertragsteuern	3.11.	-64.351	-50.791
Ergebnis nach Steuern		178.758	123.531
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner:innen des Mutterunternehmens		178.778	123.531
Nicht beherrschende Anteile		-20	–

¹ Das EBITDA ist definiert als das Ergebnis fortgeführter Aktivitäten vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandener Wertminderungen und Wertaufholungen.

ERGEBNIS JE AKTIE

In Euro	Erläuterung	2023	2022
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	3.12.	2,43	1,59
Ergebnis je Aktie nach Steuern		2,43	1,59
Verwässertes Ergebnis je Aktie	3.12.	2,43	1,59
Ergebnis je Aktie nach Steuern		2,43	1,59



Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterungen	2023	2022
Ergebnis nach Steuern	3.12.	178.758	123.531
Summe der Posten, die nicht in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden		–	–
Posten, die anschließend möglicherweise in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden:			
Währungsumrechnungsdifferenzen	4.15.	13	28
Summe der Posten, die anschließend möglicherweise in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden		13	28
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		13	28
Gesamtergebnis		178.771	123.559
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner:innen des Mutterunternehmens		178.791	123.559
Nicht beherrschende Anteile		-20	–
		178.771	123.559



Konzern-Bilanz

AKTIVA

In Tsd. Euro	Erläuterungen	2023	2022
Kurzfristige Vermögenswerte		111.060	83.438
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.1.	48.463	39.085
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.2.	39.874	30.604
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	4.3.	3.888	3.268
Ertragsteuerforderungen	3.11.	8.655	43
Sonstige Vermögenswerte	4.4.	10.180	10.439
Langfristige Vermögenswerte		1.908.354	1.797.183
Geschäfts- oder Firmenwerte	4.5.	867.921	784.668
Marken	4.5.	866.188	866.680
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	4.5.	101.046	73.268
Nutzungsrechte aus Leasingvereinbarungen	4.6.	48.872	47.010
Sachanlagen	4.7.	10.322	13.212
Beteiligungen an at Equity bilanzierten Unternehmen	4.8.	1.542	674
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	4.3.	12.228	11.667
Aktive latente Steuern	3.11.	234	4
Bilanzsumme		2.019.414	1.880.621

PASSIVA

In Tsd. Euro	Erläuterungen	2023	2022
Kurzfristige Verbindlichkeiten		210.322	177.754
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.9.	13.851	18.399
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	4.10.	130.134	108.659
Leasingverbindlichkeiten	4.6.	10.724	9.693
Sonstige Rückstellungen	4.11.	5.295	8.591
Ertragsteuerverbindlichkeiten	3.11.	7.243	3.036
Vertragsverbindlichkeiten	4.12.	17.639	12.248
Sonstige Verbindlichkeiten	4.13.	25.435	17.128
Langfristige Verbindlichkeiten		361.560	354.400
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	4.10.	24.336	17.365
Leasingverbindlichkeiten	4.6.	48.491	48.945
Sonstige Rückstellungen	4.11.	14.063	8.833
Passive latente Steuern	3.11.	273.894	278.178
Sonstige Verbindlichkeiten	4.13.	775	1.078
Eigenkapital	4.15.	1.447.214	1.348.466
Gezeichnetes Kapital		75.000	80.200
Kapitalrücklage		207.859	198.533
Gewinnrücklage		1.242.152	1.425.431
Sonstige Rücklagen		934	921
Eigene Anteile (1.391.260 Stück, Vorjahr 6.647.814 Stück)		-78.731	-356.618
Eigenkapital der Anteilseigner:innen des Mutterunternehmens		1.447.214	1.348.466
Nicht beherrschende Anteile		318	–
Eigenkapital gesamt		1.447.532	1.348.466
Bilanzsumme		2.019.414	1.880.621



Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

In Tsd. Euro

	Erläuterung	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Sonstige Rücklage	Eigene Anteile	Eigenkapital der Anteilseigner:innen des Mutterunternehmens	Nicht beherrschende Anteile	Konzern-Eigenkapital
Stand vom 01.01.2022		83.600	195.133	1.566.051	893	-72.147	1.773.530	-	1.773.530
Währungsumrechnungsdifferenzen		-	-	-	28	-	28	-	28
Ergebnis nach Steuern		-	-	123.531	-	-	123.531	-	123.531
Gesamtergebnis		-	-	123.531	28	-	123.559	-	123.559
Dividende		-	-	-66.391	-	-	-66.391	-	-66.391
Kapitalherabsetzung		-3.400	3.400	-197.768	-	197.768	-	-	-
Erwerb eigener Anteile		-	-	-	-	-483.239	-483.239	-	-483.239
Ausgabe eigener Anteile		-	-	8	-	1.000	1.009	-	1.009
Stand vom 31.12.2022/01.01.2023		80.200	198.533	1.425.431	921	-356.618	1.348.466	-	1.348.466
Veränderung Konsolidierungskreis		-	-	-	-	-	-	337	337
Währungsumrechnungsdifferenzen		-	-	-	13	-	13	-	13
Ergebnis nach Steuern		-	-	178.778	-	-	178.778	-20	178.758
Gesamtergebnis		-	-	178.778	13	-	178.791	-20	178.771
Dividende ¹	4.15.	-	-	-73.422	-	-	-73.422	-	-73.422
Kapitalherabsetzung	4.15.	-5.200	5.200	-279.410	-	279.410	-	-	-
Erwerb eigener Anteile	4.15.	-	-	-10.521	-	-49.479	-60.000	-	-60.000
Ausgabe eigener Anteile	4.15.	-	4.126	168	-	47.956	52.251	-	52.251
Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	5.3.	-	-	1.128	-	-	1.128	-	1.128
Stand vom 31.12.2023		75.000	207.859	1.242.152	934	-78.731	1.447.214	318	1.447.532

¹ Im Geschäftsjahr 2023 zahlte die Gesellschaft auf Basis eines entsprechenden Hauptversammlungsbeschlusses eine Dividende in Höhe von 73.361 Tsd. Euro (Vorjahr: 66.391 Tsd. Euro) an die dividendenberechtigten Aktionär:innen aus. Daneben erfolgte im Geschäftsjahr 2023 gemäß der entsprechenden Beteiligungsvereinbarung eine Gewinnausschüttung in Höhe von 61 Tsd. Euro aus dem Jahresüberschuss des Geschäftsjahres 2022 an den Minderheitsgesellschafter eines Tochterunternehmens.



Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	2023	2022
Ergebnis nach Steuern		178.758	123.531
Abschreibungen und Wertminderungen	4.5.; 4.6.; 4.7.	36.331	42.300
Ertragsteueraufwand	3.11.	64.351	50.791
Finanzerträge	3.9.	-12.272	-15.432
Finanzaufwendungen	3.10.	10.671	28.515
Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente		1.128	–
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Anteilen	3.8.	892	889
Ergebnis aus Abgängen immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen		–	25
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge		12	-570
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Aktiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		-4.785	-9.693
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Passiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		3.901	5.439
Veränderung der Rückstellungen		2.459	-11.671
Gezahlte Ertragsteuern		-80.458	-52.202
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		200.989	161.923
Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte, inklusive selbsterstellter und in Entwicklung befindlicher immaterieller Vermögenswerte	4.5.	-23.593	-28.702
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	4.7.	-736	-900
Einzahlungen aus Abgängen immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen		196	130
Einzahlungen aus Investitionszuwendungen		1.407	–
Einzahlungen aus Leasingforderungen aus Untermietverhältnissen		1.654	1.481
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte		-3.430	-1.000
Einzahlungen aus Abgängen finanzieller Vermögenswerte		–	446.127
Auszahlungen für Investitionen in at Equity bilanzierte Anteile		-950	–
Einzahlungen aus Investitionen in at Equity bilanzierte Anteile		–	4
Erwerb eines Tochterunternehmens, abzüglich erworbener liquider Mittel		-22.917	-1.446
Erhaltene Zinsen		370	351
Auszahlungen für in Vorjahren erworbene Tochterunternehmen		-22.547	-2.682
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-70.545	413.362
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	4.10.	51.000	65.000
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	4.10.	-35.500	-57.000
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	4.10.	–	-100.000
Rückzahlung von Leasingverbindlichkeiten	4.6.	-10.519	-9.425
Gezahlte Zinsen		-3.793	-3.674
Sonstige Auszahlungen in Verbindung mit Finanzierungstätigkeit		–	-1.172
Gezahlte Dividenden		-73.422	-66.391
Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile	4.15.	-49.500	-484.216
Einzahlungen aus der Ausgabe eigener Anteile	4.15.	656	642
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	5.1.	-121.078	-656.237
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes		13	27
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		9.378	-80.925
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang		39.085	120.009
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende		48.463	39.085

Anhang zum Konzernabschluss

Inhalt

1.	Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung ..	155
1.1.	Informationen zum Unternehmen	155
1.2.	Grundlagen der Abschlusserstellung	155
1.3.	Auswirkungen der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen	156
1.4.	Neue Rechnungslegungsvorschriften	156
1.5.	Grundsätze der Konsolidierung	157
1.6.	Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten	159
1.7.	Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung	161
2.	Veränderungen im Konsolidierungskreis	173
2.1.	Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode	173
2.2.	Unternehmenserwerbe in Vorperioden	175
3.	Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	176
3.1.	Umsatzerlöse	176
3.2.	Aktivierte Eigenleistungen	177
3.3.	Sonstige betriebliche Erlöse	177
3.4.	Personalaufwand und Mitarbeiter:innen-Zahl	177
3.5.	Marketingaufwand	178
3.6.	IT-Aufwand	178
3.7.	Sonstige betriebliche Aufwendungen	178
3.8.	Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen	179
3.9.	Finanzerträge	179
3.10.	Finanzaufwendungen	179
3.11.	Ertragsteuern	180
3.12.	Ergebnis je Aktie	183
4.	Erläuterungen zur Konzernbilanz	184
4.1.	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	184
4.2.	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	184
4.3.	Sonstige finanzielle Vermögenswerte	185
4.4.	Sonstige Vermögenswerte	186
4.5.	Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte	187
4.6.	Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Leasingvereinbarungen	189
4.7.	Sachanlagevermögen	192
4.8.	Beteiligungen an at Equity bilanzierten Unternehmen	192
4.9.	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	193
4.10.	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	193
4.11.	Sonstige Rückstellungen	195
4.12.	Vertragsverbindlichkeiten	195
4.13.	Sonstige Verbindlichkeiten	196
4.14.	Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	196
4.15.	Eigenkapital	196
5.	Sonstige Erläuterungen	200
5.1.	Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung	200

5.2.	Angaben zu Finanzinstrumenten	200
5.3.	Anteilsbasierte Vergütung	210
5.4.	Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen	215
5.5.	Segmentberichterstattung	220
5.6.	Sonstige finanzielle Verpflichtungen	222
5.7.	Eventualverbindlichkeiten	222
5.8.	Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers	223
5.9.	Ereignisse nach der Berichtsperiode	223
5.10.	Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout SE nach § 313 Abs. 2 Nr. 1 bis 4 HGB ..	225
5.11.	Corporate Governance Kodex	225
5.12.	Tag der Freigabe der Veröffentlichung	226

1. Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung

1.1. Informationen zum Unternehmen

Die Scout24 SE (nachfolgend auch „Gesellschaft“) ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft mit eingetragenem Firmensitz in München, Deutschland. Die Gesellschaft ist beim Amtsgericht München eingetragen (HRB 270 215). Die Geschäftsadresse der Scout24 SE lautet Invalidenstraße 65, 10557 Berlin. Die Aktien der Scout24 SE werden seit dem 1. Oktober 2015 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Mit Eintragung im Handelsregister der Gesellschaft vom 15. Oktober 2021 wurde die Umwandlung der Scout24 AG in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea – SE) wirksam. Gemeinsam mit ihren direkten sowie indirekten Tochtergesellschaften bildet die Scout24 SE die Scout24-Gruppe (nachfolgend auch „Scout24“ oder „Gruppe“).

Die Scout24 SE ist ein deutsches Digitalunternehmen und betreibt den führenden digitalen Marktplatz ImmoScout24 für Wohn- und Gewerbeimmobilien. Mit diesem digitalen Marktplatz für Wohn- und Gewerbeimmobilien bringt Scout24 seit über 25 Jahren erfolgreich Eigentümer:innen, Makler:innen sowie Mieter:innen und Käufer:innen zusammen. Seit 2012 ist ImmoScout24 darüber hinaus auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbemarkt aktiv. Damit Immobilientransaktionen in Zukunft größtenteils digital ablaufen können, entwickelt ImmoScout24 kontinuierlich neue Produkte und baut ein Ökosystem für Miete, Kauf und Gewerbeimmobilien in Deutschland und Österreich auf. Über die Sprengnetter-Gruppe bietet Scout24 Softwarelösungen zur Immobilienbewertung für Kreditinstitute und die Immobilienwirtschaft sowie Finanzierungsgutachten und Weiterbildungsangebote für Immobilienexperten an. Weiterführende Informationen zur Geschäftstätigkeit und zur Strategie finden sich im Kapitel **Zusammengefasster Lagebericht**.

1.2. Grundlagen der Abschlusserstellung

Die Scout24 SE erstellt ihren Konzernabschluss nach den Vorschriften der am Bilanzstichtag gültigen Richtlinien des International Accounting Standards Board (IASB), London. Es wird den International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie den Interpretationen des International Financial Reporting Standards Interpretations Committee (IFRS IC), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, entsprochen sowie ergänzend den anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften nach § 315e Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB).

Scout24 hat alle zum 31. Dezember 2023 verpflichtend anzuwendenden Rechnungslegungsnormen umgesetzt. Bezüglich der Anwendung neuer bzw. geänderter Standards und Interpretationen wird auf Erläuterung **1.4. Neue Rechnungslegungsvorschriften** verwiesen.

Den Abschlüssen der in den Konzern einbezogenen Unternehmen liegen einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden nach IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, zugrunde.

Das Geschäftsjahr für alle in den Konzern einbezogenen Unternehmen entspricht dem Kalenderjahr. Alle Gesellschaften einschließlich der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen (at Equity bilanzierte Unternehmen) werden jeweils auf Basis des von ihnen aufgestellten Abschlusses zum 31. Dezember 2023 für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2023 einbezogen. Im Geschäftsjahr neu erworbene Unternehmen werden ab dem Zeitpunkt der Kontrollübernahme nach IFRS 10 in den Konzernabschluss mit einbezogen.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt auf Basis der historischen Anschaffungs-/ Herstellungskosten, mit Ausnahme der erfolgswirksamen oder erfolgsneutralen Bewertung zum beizulegenden Zeitwert von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten (inklusive derivativer Finanzinstrumente). Beim Bilanzausweis wird zwischen kurz- und langfristigen Vermögenswerten und Schulden unterschieden. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren gegliedert. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt, welcher die

Berichtswährung ist. Die Zahlenangaben erfolgen, soweit nicht anders vermerkt, grundsätzlich in Tsd. Euro. Die dargestellten Tabellen und Angaben können rundungsbedingte Differenzen enthalten.

1.3. Auswirkungen der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen

Die bereits im Konzernabschluss 2022 als deutlich abgemildert erläuterten Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf das Geschäft der Scout24-Gruppe sind im Jahr 2023 weiter zurückgegangen. Das Risiko einer neuen Virusvariante mit erheblichen wirtschaftlichen Auswirkungen wird als gering eingeschätzt, aber nicht gänzlich ausgeschlossen.

Die Folgen des anhaltenden russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine wirken sich negativ auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung aus. Die Energiepreise, die Inflation und die Zinsen haben sich auf einem hohen Niveau stabilisiert. Diese Entwicklungen haben weiterhin Einfluss auf das Marktumfeld, Verbraucher:innen und Kund:innen und damit in beschränktem Maße auf die Geschäftstätigkeit von Scout24. Der anhaltende Nahostkonflikt hatte bisher keine signifikanten Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung und die Geschäftstätigkeit. Für Details verweisen wir auf das Kapitel **► Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen** im zusammengefassten Lagebericht. Die Abschätzung der zukünftigen Entwicklungen sowie ihrer Auswirkungen auf die Bilanzierung sind durch erhöhte Schätzungsunsicherheiten und einen gestiegenen Bedarf an Ermessensentscheidungen geprägt.

Im Rahmen der Bewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind erwartete Kreditausfälle zu berücksichtigen. Bei der Schätzung der zukünftigen Kreditausfälle gehen neben historischen Ausfallraten auch zukünftige Informationen ein. Um der wirtschaftlichen Unsicherheit und möglichen Verschlechterungen des Zahlungsverhaltens unserer Kund:innen Rechnung zu tragen, gehen wir wie auch im Vorjahr von im Vergleich zur Vergangenheit erhöhten Ausfallraten aus. Diese haben wir entsprechend bei der Risikovorsorge für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen berücksichtigt. Mehr Details zu den Abwertungsraten finden sich in den Erläuterungen zu **► 4.2. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen**.

Aktualisierte Erwartungen zur Umsatz- und Kostenentwicklung sind entsprechend in die Planung von Cashflows eingegangen. Darüber hinaus hat das höhere Zinsniveau zu einem im Vergleich zum Vorjahr gestiegenen risikolosen Zins und damit insgesamt zu leicht gestiegenen Kapitalkosten geführt. Beide Effekte haben insbesondere Eingang in die Werthaltigkeitstests der Geschäfts- und Firmenwerte sowie der Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer gefunden, wobei keine Wertminderungen gemäß IAS 36 identifiziert wurden. Vergleiche die Erläuterungen zu **► 4.5. Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte** im Konzernanhang.

Insgesamt sind die Auswirkungen der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen auf die Bilanzierung und Bewertung im Geschäftsjahr 2023 jedoch von untergeordneter Bedeutung.

1.4. Neue Rechnungslegungsvorschriften

Standards, Interpretationen und Änderungen, die im abgelaufenen Geschäftsjahr erstmals verbindlich anzuwenden waren

Zuzüglich der bisherigen Standards wurden alle von der EU übernommenen und ab dem 1. Januar 2023 für Scout24 verpflichtend anzuwendenden Rechnungslegungsnormen umgesetzt. Die sich aus der erstmaligen Anwendung ergebenden Effekte werden nachfolgend beschrieben. Die ab dem 1. Januar 2023 erstmals anzuwendenden Standards sind in der nachfolgenden Tabelle abgebildet:

Standards/Interpretationen	Auswirkungen
Änderungen an IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“ einschließlich Änderungen an dem Practice Statement 2 „Making Materiality Judgements“ (herausgegeben am 12. Februar 2021)	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
Änderungen an IAS 8 „Rechnungslegungsmethoden, Änderung von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen und Fehlern“ (herausgegeben am 12. Februar 2021)	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
Änderungen an IAS 12 bezüglich „Deferred Tax related to Assets and Liabilities arising from a Single Transaction“ (herausgegeben am 7. Mai 2021)	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
Änderungen an IAS 12 bezüglich der „Internationale Steuerreform - Two Pillar Model Rules“ (herausgegeben am 23. Mai 2023)	Keine Relevanz
Änderung an IFRS 17 zur Möglichkeit der Anwendung des „Classification overlay approach“ (herausgegeben am 9. Dezember 2021)	Keine Relevanz
IFRS 17 „Versicherungsverträge“ (herausgegeben am 18. Mai 2017); einschließlich Änderungen an IFRS 17 (herausgegeben am 25. Juni 2020)	Keine Relevanz

Standards, Interpretationen und Änderungen, die in zukünftigen Berichtsperioden verbindlich anzuwenden sind (veröffentlichte, noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards)

Im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2023 wurden folgende, vom IASB bereits verabschiedeten neuen bzw. geänderten Rechnungslegungsnormen nicht berücksichtigt, weil eine Verpflichtung zur Anwendung noch nicht gegeben war:

Standards/Interpretationen	Verpflichtender Anwendungszeitpunkt gemäß EU ab Geschäftsjahren beginnend am oder nach ¹ :	Auswirkungen
IAS 1	Änderungen an IAS 1 zur Klassifizierung von Verbindlichkeiten als kurzfristig oder langfristig (herausgegeben am 23. Januar 2020)	1. Januar 2024 Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
IAS 1	Änderungen an IAS 1 zur Klassifizierung von langfristigen Verbindlichkeiten mit Vereinbarungen (herausgegeben am 31. Oktober 2022)	1. Januar 2024 Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
IAS 7, IFRS 7	Änderungen an IAS 7 und IFRS 7 zu Angaben bezüglich Lieferantenfinanzierungsvereinbarungen (herausgegeben am 25. Mai 2023)	Übernahme durch EU ausstehend Keine Relevanz
IAS 21	Änderungen an IAS 21 zu Auswirkungen von Wechselkursänderungen: Mangel an Tauschfähigkeit (herausgegeben am 15. August 2023)	Übernahme durch EU ausstehend Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
IFRS 16	Änderungen an IFRS 16: Leasingverbindlichkeiten in einer Sale-and-Leaseback-Transaktion (herausgegeben am 22. September 2022)	1. Januar 2024 Keine Relevanz

¹ Stand per 12. Januar 2024 gemäß EFRAG EU Endorsement Status Report.

1.5. Grundsätze der Konsolidierung

Konsolidierungskreis

Tochterunternehmen sind Gesellschaften, die direkt oder indirekt von der Scout24 SE beherrscht werden. Beherrschung (Control) besteht dann und nur dann, wenn die Scout24 SE mittelbar oder unmittelbar über die Möglichkeit verfügt, die Finanz- und Geschäftspolitik so zu bestimmen, dass die Konzernunternehmen aus der Tätigkeit dieser Unternehmen Nutzen ziehen.

Die Existenz und die Auswirkung von substanziellen potenziellen Stimmrechten, die gegenwärtig ausgeübt oder umgewandelt werden können, werden bei der Beurteilung, ob ein Unternehmen beherrscht wird, berücksichtigt. In den Konzernabschluss von Scout24 werden nach den Grundsätzen der Vollkonsolidierung alle in- und ausländischen Tochtergesellschaften einbezogen, bei denen Scout24 direkt oder indirekt die Beherrschung ausübt und die nicht von untergeordneter Bedeutung sind.

Gemeinsame Vereinbarungen, bei der zwei oder mehr Parteien die gemeinschaftliche Führung über eine Aktivität ausüben, sind entweder als gemeinschaftliche Tätigkeit oder als Gemeinschaftsunternehmen zu klassifizieren. Eine gemeinschaftliche Tätigkeit ist dadurch gekennzeichnet, dass die Parteien, die

gemeinschaftlich die Führung über die Vereinbarung ausüben, Rechte an den der Vereinbarung zuzurechnenden Vermögenswerten und Verpflichtungen für deren Schulden haben.

Bei einem Gemeinschaftsunternehmen besitzen die an der gemeinschaftlichen Führung beteiligten Parteien (Partnerunternehmen) hingegen Rechte am Nettovermögen der Gesellschaft.

Assoziierte Unternehmen sind Gesellschaften, auf welche die Scout24 SE maßgeblichen Einfluss ausübt und die weder Tochterunternehmen noch Gemeinschaftsunternehmen sind. Assoziierte Unternehmen werden ebenso wie die Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen. Ihr Ergebnis wird innerhalb des Finanzergebnisses ausgewiesen.

Anzahl	2023	2022
Scout24 SE und vollkonsolidierte Tochtergesellschaften		
Inland	13	9
Ausland	8	3
At Equity bewertete Unternehmen		
Inland	1	2
Ausland	–	–
Nichtkonsolidierte Tochtergesellschaften		
Inland	1	–
Ausland	2	–
Summe	25	14

Während des Geschäftsjahres 2023 wurde eine Verschmelzung durchgeführt; übertragende Gesellschaft: Zenhomes GmbH, aufnehmende Gesellschaft: Immobilien Scout GmbH; beide Gesellschaften Berlin, Deutschland.

Die nichtkonsolidierten Tochtergesellschaften betreffen Gesellschaften der Sprengnetter-Gruppe, die sich zum Erwerbszeitpunkt bereits in Liquidation befanden.

Eine vollständige Aufstellung des Anteilsbesitzes von Scout24 findet sich in Erläuterung ► **5.10. Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 SE.**

Konsolidierungsmethoden

Tochterunternehmen werden ab dem Zeitpunkt des Kontrollübergangs nach der Erwerbsmethode vollkonsolidiert und ab dem Zeitpunkt des Kontrollverlusts entkonsolidiert.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt durch Verrechnung der Beteiligungsbuchwerte mit dem anteiligen Eigenkapital der Tochterunternehmen. Die Erstkonsolidierung erfolgt gemäß IFRS 3 nach der Erwerbsmethode durch Verrechnung der Anschaffungskosten mit den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte sowie der übernommenen Schulden und Eventualschulden zum Erwerbszeitpunkt. Soweit die Anschaffungskosten der Beteiligung das anteilig erworbene neu bewertete Eigenkapital übersteigen, entsteht ein Geschäfts- oder Firmenwert (zur Folgebewertung siehe Erläuterung ► **1.7. Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung**).

Konzerninterne Transaktionen werden eliminiert. Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den konsolidierten Gesellschaften werden gegeneinander aufgerechnet. Zwischenergebnisse werden eliminiert und konzerninterne Erträge mit den korrespondierenden Aufwendungen verrechnet.

Bei der Veräußerung eines Tochterunternehmens werden die bis dahin einbezogenen Vermögenswerte und Schulden sowie ein dem Tochterunternehmen zuzuordnender Geschäfts- oder Firmenwert mit dem Veräußerungserlös verrechnet.

Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen werden nach der Equity-Methode gemäß IAS 28 in den Konzernabschluss einbezogen und zunächst mit den Anschaffungskosten

angesetzt. Nach dem Erwerbszeitpunkt werden die Anschaffungskosten jährlich um das anteilige Gesamtergebnis erhöht bzw. vermindert. Änderungen des sonstigen Ergebnisses des Beteiligungsunternehmens werden im sonstigen Ergebnis des Konzerns erfasst. Außerdem werden unmittelbar im Eigenkapital des assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens ausgewiesene Änderungen vom Konzern in Höhe seines Anteils erfasst und, soweit erforderlich, in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt. Gezahlte Dividenden des assoziierten Unternehmens mindern im Zeitpunkt der Ausschüttung entsprechend die Anschaffungskosten. Der Konzern überprüft zu jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass hinsichtlich der Investitionen im assoziierten Unternehmen bzw. Gemeinschaftsunternehmen ein Wertminderungsaufwand berücksichtigt werden muss. In diesem Fall wird der Unterschied zwischen dem Buchwert und dem erzielbaren Betrag als Wertminderung in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die anteiligen Ergebnisse, die aus Anteilen an at Equity bilanzierten Unternehmen resultieren, werden ergebniswirksam erfasst.

Währungsumrechnung

Die Abschlüsse von Tochterunternehmen außerhalb des Euroraums werden nach dem Konzept der funktionalen Währung umgerechnet. Für die Tochterunternehmen richtet sich die funktionale Währung nach dem primären Umfeld, in dem sie ihre Geschäftstätigkeit jeweils ausüben. In der Scout24-Gruppe entspricht die funktionale Währung aller Gesellschaften der jeweiligen Landeswährung. Die Berichtswährung des Konzernabschlusses ist der Euro (EUR).

Geschäftsvorfälle in fremder Währung werden mit den relevanten Fremdwährungskursen zum Transaktionszeitpunkt umgerechnet. In Folgeperioden werden die monetären Vermögenswerte und Schulden zum Stichtagskurs bewertet und die Umrechnungsdifferenzen erfolgswirksam erfasst. Nichtmonetäre Posten, die zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet wurden, werden mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles umgerechnet. Darüber hinaus sind nichtmonetäre Posten, welche zu ihrem beizulegenden Zeitwert in einer Fremdwährung bewertet werden, zu dem Kurs umzurechnen, der am Tag der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts gültig war.

Die Abschlüsse der ausländischen Tochterunternehmen, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, werden nach der modifizierten Stichtagskursmethode in die Konzernwährung Euro umgerechnet. Dabei werden Posten der Gewinn- und Verlustrechnung zum Jahresdurchschnittskurs umgerechnet. Das Eigenkapital wird mit historischen Kursen, Vermögens- und Schuldpositionen zum Stichtagskurs am Bilanzstichtag umgerechnet. Sämtliche aus der Umrechnung der Fremdwährungsabschlüsse resultierende Differenzen werden erfolgsneutral in den sonstigen Rücklagen im Eigenkapital ausgewiesen. Erst im Fall des Verkaufs des entsprechenden Tochterunternehmens werden solche Umrechnungsdifferenzen ergebniswirksam erfasst.

Die der Währungsumrechnung zugrundeliegenden Wechselkurse der wichtigsten Währung sind nachfolgend abgebildet:

Ein Euro in Fremdwährungseinheiten	2023	2022
Schweiz		
Stichtagskurs CHF	0,9260	0,9847
Durchschnittskurs CHF	0,9718	1,0047

1.6. Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind Ermessensentscheidungen in zweifacher Hinsicht relevant: Zum einen ist es notwendig, unbestimmte Begriffe und Regeln auszulegen. Zum anderen sind vom Management (zukunftsgerichtete) Annahmen zu treffen und Schätzungen vorzunehmen, die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben können.

Ermessensentscheidungen hinsichtlich der Auslegung von Regelungen wurden insbesondere im Hinblick auf die Aktivierung von selbsterstellten immateriellen Vermögenswerten und die Klassifizierung von

Finanzinstrumenten getroffen. Ferner erfolgten Ermessensentscheidungen im Zusammenhang mit der Einstufung des Unternehmens als Prinzipal oder Agent im Hinblick auf den Ausweis von Umsatzerlösen.

Wesentliche (zukunftsgerichtete) Annahmen und Schätzungen werden für die Bemessung der variablen Kaufpreisbestandteile bzw. Kaufpreisallokationen im Rahmen von Unternehmenserwerben sowie für die Prüfung des Vorliegens einer möglichen Wertminderung bei Vermögenswerten, die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte zum Zwecke der Reallokation von Geschäfts- und Firmenwerten, die Bewertung von Anteilen an assoziierten Unternehmen, die Bemessung der erwarteten Kreditausfälle bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die Bilanzierung sowie Bewertung von Rückstellungen, insbesondere der Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütungen, getroffen. Die später tatsächlich eintretenden Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

Die Annahmen und Schätzungen, aufgrund derer ein wesentliches Risiko besteht, dass eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden innerhalb der nächsten Berichtsperiode erforderlich sein kann, werden nachfolgend aufgeführt.

Unternehmenserwerbe

Im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen sowohl im abgelaufenen als auch im vorangegangenen Geschäftsjahr wurden Optionsvereinbarungen getroffen, deren Ansatz und Bewertung in erheblichem Umfang mit Einschätzungen durch die Gesellschaft verbunden ist. Schätzungsunsicherheiten, die – jeweils in Abhängigkeit vom Umfang der Transaktion – das Risiko wesentlicher Anpassungen der Buchwerte der Kaufpreisverbindlichkeiten in den nächsten Geschäftsjahren bergen, betreffen insbesondere den Grad der Erreichung der jeweils vereinbarten finanziellen Kennziffern. Die Bewertung der Optionsvereinbarungen basiert in wesentlichem Umfang auf den erwarteten zukünftigen Zahlungsströmen und den Diskontierungsraten. Detaillierte Angaben sind in Erläuterung **►5.2. Angaben zu Finanzinstrumenten** enthalten.

Weiterhin sind im Rahmen von Kaufpreisallokationen Annahmen hinsichtlich des Ansatzes und der Bewertung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten zu treffen. Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der erworbenen Vermögenswerte und der übernommenen Verbindlichkeiten zum Zeitpunkt des Erwerbs sowie der Nutzungsdauern der erworbenen immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen ist mit Annahmen verbunden. Die Bewertung immaterieller Vermögenswerte basiert in hohem Maße auf prognostizierten Cashflows und Diskontierungsraten. Die tatsächlichen Cashflows können von den bei der Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte zugrundegelegten Cashflows signifikant abweichen, was zu anderen Werten und Wertminderungen führen kann. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden im Rahmen der Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit der Erstkonsolidierung ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 83.253 Tsd. Euro (Vorjahr: 2.322 Tsd. Euro) und identifizierbare sonstige immaterielle Vermögenswerte von 26.327 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.960 Tsd. Euro) erfasst. Detaillierte Angaben finden sich in Erläuterung **►2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode**.

Wertminderungen der Geschäfts- oder Firmenwerte

Im aktuellen Geschäftsjahr weist die Konzernbilanz der Scout24 SE Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 867.921 Tsd. Euro (Vorjahr: 784.668 Tsd. Euro) aus. In Übereinstimmung mit der unten dargelegten Bilanzierungsmethode werden Geschäfts- oder Firmenwerte mindestens einmal jährlich und zusätzlich, wenn Anzeichen für eine mögliche Wertminderung vorliegen, einem Wertminderungstest unterzogen. Dabei werden die Geschäfts- oder Firmenwerte zunächst einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit oder einer Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet und auf Basis zukunftsorientierter Annahmen auf Werthaltigkeit getestet.

Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts erfordert eine Schätzung der voraussichtlichen künftigen Cashflows der Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten sowie eines angemessenen Abzinsungssatzes. Die Prognose der künftigen Cashflows ist in hohem Maße von Annahmen über die erwartete Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Geschäftssegmente während des Detailplanungszeitraums und über die langfristigen Wachstumsraten abhängig. Künftige Veränderungen der erwarteten Zahlungsströme und Diskontierungssätze können in der Zukunft zu Wertminderungen führen.



Details werden in Erläuterung ► **4.5. Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte** beschrieben.

Wertminderungen der Marken

Die Konzernbilanz von Scout24 weist zum 31. Dezember 2023 einen Markenwert in Höhe von 866.188 Tsd. Euro (Vorjahr: 866.680 Tsd. Euro) aus.

Für die wesentliche Marke ImmoScout24 wurde im Geschäftsjahr 2023 eine unbestimmte Nutzungsdauer zugrunde gelegt. Daher wurde die Marke im Geschäftsjahr 2023 nicht planmäßig abgeschrieben. Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer werden grundsätzlich mindestens einmal jährlich und zusätzlich, so wie alle Marken, wenn Anzeichen für eine mögliche Wertminderung vorliegen, einem Wertminderungstest unterzogen. Der Buchwert der Marke ImmoScout24 wird aufgrund der Eigenschaft als gemeinschaftlicher Vermögenswert (Corporate Asset) den Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Professional, Private und Media & Other zugeordnet und zusammen mit den Geschäfts- oder Firmenwerten einer Wertminderungsprüfung auf Ebene der Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten unterzogen. Details hierzu werden in Erläuterung ► **4.5. Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte** beschrieben.

Bewertung der Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütung

Der Ansatz und die Bewertung von Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütung sind zum Teil in erheblichem Umfang mit Einschätzungen durch die Gesellschaft verbunden. Weiterhin betreffen Schätzungsunsicherheiten, die das Risiko wesentlicher Anpassungen der Buchwerte der Rückstellung im nächsten Geschäftsjahr bergen, den Aktienkurs, den Grad der Zielerreichung der Umsatzwachstumsziele und der Wachstumsziele in Verbindung mit dem EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit sowie die Annahmen hinsichtlich der Fluktuation. Für detaillierte Angaben wird auf Erläuterung ► **5.3. Anteilsbasierte Vergütung** verwiesen.

1.7. Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung

Im Folgenden werden die wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze dargestellt.

Unternehmenszusammenschlüsse

Unternehmenszusammenschlüsse werden nach der Erwerbsmethode bilanziert. Dabei werden die nach den Vorschriften des IFRS 3 identifizierten Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten des erworbenen Unternehmens mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet und den Kosten des Erwerbs gegenübergestellt. Ein etwaiger Geschäfts- oder Firmenwert wird bestimmt durch den Überschuss der Summe aus den Anschaffungskosten des Erwerbs, dem Wert der Anteile anderer nicht beherrschender Gesellschafter und dem beizulegenden Zeitwert der bereits vor dem Erwerbsstichtag von Scout24 gehaltenen Eigenkapitalanteile (sukzessiver Erwerb) über den Wert der ansatzfähigen Vermögenswerte und Schulden.

Bedingte Kaufpreiszahlungen werden mit ihrem beizulegenden Zeitwert im Erwerbszeitpunkt bewertet. Spätere Wertänderungen werden im Einklang mit IFRS 9 entweder ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung oder direkt im Eigenkapital erfasst. Sofern bedingte Kaufpreiszahlungen als Eigenkapital qualifiziert werden, erfolgt für diese keine Neubewertung. Im Zeitpunkt des Ausgleichs erfolgt eine Bilanzierung im Eigenkapital.

Werden im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses Optionsvereinbarungen zum Erwerb von Minderheitsanteilen getroffen, die für Scout24 eine unbedingte Verpflichtung zum Erwerb dieser Anteile begründen, wird dies bilanziell wie ein sofortiger Erwerb dieser Anteile behandelt (Anticipated-Acquisition-Methode). Die Bewertung der resultierenden bedingten Kaufpreiszahlung erfolgt wie oben beschrieben.

Ist die Summe aus den Anschaffungskosten des Erwerbs, dem Wert der Anteile anderer nicht beherrschender Gesellschafter:innen und dem beizulegenden Zeitwert der bereits vor dem Erwerbsstichtag

von Scout24 gehaltenen Eigenkapitalanteile (sukzessiver Erwerb) geringer als der Wert der ansatzfähigen Vermögenswerte und Schulden im Falle eines vorteilhaften Erwerbs, so ist nach nochmaliger Überprüfung der Wertansätze der Vermögenswerte und Schulden der Differenzbetrag erfolgswirksam zu vereinnahmen.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden mindestens einmal jährlich sowie zusätzlich bei Anzeichen einer potenziellen Wertminderung auf Wertberichtigungsbedarf untersucht. Eine etwaige Wertminderung wird aufwandswirksam erfasst. Der Werthaltigkeitstest erfolgt im Einklang mit IAS 36.

Anschaffungsnebenkosten des Erwerbs werden aufwandswirksam erfasst.

Finanzinstrumente

Klassifizierung

IFRS 9 enthält für finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten einen Einstufungs- und Bewertungsansatz, welcher das Geschäftsmodell, in dessen Rahmen die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten gehalten werden, sowie die Eigenschaften ihrer Cashflows widerspiegelt. Folgende Kategorien von Finanzinstrumenten sind nach IFRS 9 möglich:

Aktiva

- finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten („financial assets measured at amortised cost [FAAC]“);
- finanzielle Vermögenswerte, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert („fair value through other comprehensive income [FVOCI]“) bewertet werden, wobei die kumulierten Gewinne und Verluste bei Ausbuchung des finanziellen Vermögenswerts in die GuV umgegliedert werden (mit Umgliederung);
- finanzielle Vermögenswerte, Derivate und Eigenkapitalinstrumente, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert („fair value through profit or loss [FVTPL]“) bewertet werden;
- Eigenkapitalinstrumente, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, wobei die Gewinne und Verluste im sonstigen Ergebnis („other comprehensive income [OCI]“) bleiben (ohne Umgliederung).

Passiva

- finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten („financial liabilities measured at amortised cost [FLAC]“);
- finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden („fair value through profit or loss [FVTPL]“), wenn diese als zu Handelszwecken gehalten eingestuft werden, es sich um Derivate handelt oder die Verbindlichkeit im Zugangszeitpunkt als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designiert wird.

Erstmaliger Ansatz

Ein marktüblicher Kauf oder Verkauf finanzieller Vermögenswerte ist entweder zum Handels- oder zum Erfüllungstag anzusetzen bzw. auszubuchen. Die gewählte Methode muss konsequent auf alle Käufe und Verkäufe finanzieller Vermögenswerte, die in gleicher Weise gemäß IFRS 9 klassifiziert sind, angewendet werden. Scout24 wendet die Methode der Bilanzierung zum Erfüllungstag an.

Nach IFRS 9 werden finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten beim erstmaligen Ansatz im Wesentlichen zum beizulegenden Zeitwert erfasst, unabhängig davon, welcher Bewertungsklasse ein Finanzinstrument zugeordnet ist. Ferner sind Transaktionskosten in den Wertansatz mit einzubeziehen, wenn Finanzinstrumente in der Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden mit dem Transaktionspreis erfasst. Bei langfristigen Forderungen und sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten wird der beizulegende Zeitwert als

Barwert der zukünftigen Zahlungsströme, diskontiert mit dem Marktzinssatz im Zugangszeitpunkt, berechnet. Die Folgebewertung bestimmt sich nach ihrer Klassifizierung. Entsprechend ihrer üblichen Klassifizierung als „amortised cost“ werden Forderungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte gemäß der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Folgebewertung

Die Folgebewertung von Finanzinstrumenten ist weiterhin abhängig von der Klassifizierung. Dabei erfolgt die Bewertung entweder zu fortgeführten Anschaffungskosten, erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert oder erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis. Für Instrumente, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, kommt die Effektivzinsmethode zum Tragen. Die einzelnen bei Scout24 vorhandenen Kategorien lassen sich wie folgt spezifizieren:

- fortgeführte Anschaffungskosten: finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden;
- erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert: Finanzinstrumente, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden;
- erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert: Finanzinstrumente, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

Kategorie: finanzielle Vermögenswerte/Schulden, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden

Finanzinstrumente werden dieser Kategorie zugeordnet, wenn folgende Kriterien erfüllt werden:

- Kriterium 1: Finanzinstrumente werden innerhalb eines Geschäftsmodells gehalten, welches darin besteht, diese im Bestand zu halten und die damit verbundenen vertraglichen Zahlungsströme zu vereinnahmen.
- Kriterium 2: Die Vertragsbedingungen von Finanzinstrumenten müssen zu festgelegten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen führen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Nominalbetrag darstellen.

Wird ein Finanzinstrument hinsichtlich Kriterium 1 in das Geschäftsmodell „Handel“ eingeordnet, Kriterium 2 nicht erfüllt oder die Fair-Value-Option ausgeübt, so erfolgt die Bewertung erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert. Erfolgt die Einordnung in das Geschäftsmodell „Halten und Verkaufen“ und ist das Kriterium 2 erfüllt, so erfolgt die Klassifizierung in erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert.

Kategorie: Finanzinstrumente, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden

Wertpapiere, für die zum Bewertungsstichtag keine notierten Marktpreise vorliegen, werden in der Regel der Fair-Value-Hierarchie 2 zugeordnet. Liegen keine beobachtbaren Vergleichswerte vor, wird der beizulegende Zeitwert mittels aktueller Preisnotierungen für identische Instrumente auf nicht aktiven Märkten sowie durch komplexe Bewertungstechniken und finanzmathematische Modelle ermittelt. Hierbei ist im Speziellen das Discounted-Cashflow-Verfahren zu nennen, das die aktuellen Marktkonditionen für Kredit-, Zins-, Liquiditäts- und sonstige Risiken berücksichtigt. Die Ermittlung des Netto-Barwerts solcher Wertpapiere berücksichtigt Diskontierungszinssätze aus notierten Renditen für Wertpapiere mit ähnlichen Laufzeiten und ähnlichem Bonitätsrating, die in aktiven Märkten gehandelt werden, angepasst um etwaige Risikofaktoren. Sofern die Berechnung des beizulegenden Zeitwerts unter Verwendung signifikanter nicht beobachtbarer Inputfaktoren erfolgt, werden die Wertpapiere der Fair-Value-Hierarchie 3 zugeordnet.

Kategorie: Finanzinstrumente, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden

Darüber hinaus besteht ein Wahlrecht für Eigenkapitalinstrumente, die nicht zu Handelszwecken gehalten werden. So können diese sowohl erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis (OCI) als auch erfolgswirksam in der GuV ausgewiesen werden. Scout24 übt das Wahlrecht aus, Investitionen in Eigenkapitalinstrumente anderer

Unternehmen, die nicht nach der Equity-Methode bilanziert werden, als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert zu klassifizieren.

Wertminderung

In Übereinstimmung mit IFRS 9 erfolgt die Berücksichtigung von Wertminderungen auf Basis der erwarteten Kreditverluste (Expected Credit Loss). Das Grundprinzip der Wertminderung des IFRS 9 ermöglicht eine Untergliederung in drei verschiedene Stufen, welche sich hinsichtlich des Betrachtungszeitraums, der Risikovorsorge und der Zinserfassung unterscheiden. Ferner sind die Wertminderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen. Grundsätzlich werden Finanzinstrumente der ersten Stufe zugeordnet. Explizit davon ausgenommen sind bereits zum Zugangszeitpunkt wertgeminderte finanzielle Vermögenswerte.

- Stufe 1: Wertminderungen für Finanzinstrumente, bei denen sich das Ausfallrisiko zum Abschlussstichtag seit dem erstmaligen Ansatz nicht signifikant erhöht hat, sind in Höhe des erwarteten 12-Monats-Kreditverlusts erfolgswirksam zu erfassen. Die Zinserfassung erfolgt auf Basis des Bruttobuchwerts.
- Stufe 2: Besteht zum Abschlussstichtag eine signifikante Erhöhung des Ausfallrisikos, so ist eine Risikovorsorge in Höhe des Lifetime-Expected Credit Loss zu bilden. Der Lifetime-Expected Credit Loss ist eine wahrscheinlichkeitsgewichtete Schätzung von Kreditverlusten. Die Zinserfassung erfolgt analog zu Stufe 1.
- Stufe 3: Liegen objektive Hinweise für eine Wertminderung vor, sind Finanzinstrumente in Stufe 3 einzuordnen. Die Bemessung der Risikovorsorge ist ebenfalls in Höhe des Lifetime-Expected Credit Loss zu bilden. Die Zinserfassung ist in darauffolgenden Perioden jedoch anzupassen, sodass der Zinsbetrag künftig auf Basis des Nettobuchwerts zu berechnen ist.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente werden grundsätzlich bei Banken und Finanzinstituten hinterlegt, die ein Rating im Investment-Grade-Bereich aufweisen. Aus diesem Grund nimmt der Konzern an, dass für die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente nur ein sehr geringes Ausfallrisiko vorliegt. Eine Wertberichtigung auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente für den erwarteten 12-Monats-Kreditverlust wird daher aus Wesentlichkeitsgründen nicht erfasst.

Der Standard sieht vor, die über die gesamte Restlaufzeit erwarteten Verluste ab dem Zeitpunkt der Erfassung der Forderungen zu berücksichtigen. Über die Laufzeit erwartete Kreditverluste sind erwartete Kreditverluste, die aus allen möglichen Ausfallereignissen während der erwarteten Laufzeit des Finanzinstruments resultieren. Dies erfordert erhebliche Ermessensentscheidungen bezüglich der Frage, inwieweit die erwarteten Kreditausfälle durch Veränderungen bei den wirtschaftlichen Faktoren beeinflusst werden. Diese Einschätzung wird auf der Grundlage gewichteter Wahrscheinlichkeiten bestimmt. Annahmen über zukünftige Entwicklungen übergeordneter makroökonomischer Bedingungen werden in der Bewertung berücksichtigt.

IFRS 9 ermöglicht die Anwendung eines vereinfachten Wertminderungsmodells, welches für alle finanziellen Vermögenswerte, unabhängig von der Kreditqualität, eine Risikovorsorge in Höhe der erwarteten Verluste über die Restlaufzeit bedingt. Für kurzfristige Forderungen entspricht der erwartete Verlust der nächsten zwölf Monate ohnehin dem erwarteten Verlust der Restlaufzeit. Für langfristige Forderungen mit Laufzeit über einem Jahr wird ebenfalls das vereinfachte Modell angewendet. Auf Basis historischer Forderungsausfälle der vergangenen drei Jahre werden für verschiedene Laufzeitbänder Ausfallraten ermittelt und anschließend auf den jeweiligen offenen Forderungsbestand der Laufzeitbänder angewendet.

Wertberichtigungen für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden bei Scout24 anhand des vereinfachten Wertminderungsmodells bewertet. Das vereinfachte Modell erlaubt, eine Wertminderung auf Basis des über die gesamte Laufzeit erwarteten Verlusts zu bestimmen. Demnach muss keine Überprüfung stattfinden, ob ein signifikanter Anstieg im Kreditrisiko einen Transfer von Stufe 1 in Stufe 2 erfordert.

Scout24 schätzt zu jedem Abschlussstichtag ein, ob finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten in der Bonität beeinträchtigt sind. Ein finanzieller Vermögenswert ist in der Bonität beeinträchtigt, wenn ein Ereignis oder mehrere Ereignisse mit nachteiligen Auswirkungen auf die erwarteten

zukünftigen Zahlungsströme des finanziellen Vermögenswerts auftreten. Indikatoren dafür, dass ein finanzieller Vermögenswert in der Bonität beeinträchtigt ist, umfassen die folgenden beobachtbaren Daten:

- signifikante finanzielle Schwierigkeiten der Schuldner:innen;
- Vertragsbruch, wie beispielsweise ein Ausfall oder eine Überfälligkeit von mehr als 90 Tagen;
- Restrukturierung eines Darlehens oder Kredits durch den Konzern, die er andernfalls nicht in Betracht ziehen würde;
- Wahrscheinlichkeit, dass die Schuldner:in in Insolvenz oder ein sonstiges Sanierungsverfahren geht.

Ein finanzieller Vermögenswert oder eine Gruppe finanzieller Vermögenswerte ist wertgemindert und eine entsprechende Wertminderung ist zu erfassen, wenn es objektive Anhaltspunkte für eine Wertminderung als Ergebnis eines oder mehrerer Ereignisse nach dem erstmaligen Erfassungszeitpunkt des finanziellen Vermögenswerts gibt. Diese Einschätzung wird weiterhin zu jedem Bilanzstichtag vorgenommen.

Saldierung und Ausbuchung

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden nur dann saldiert und mit ihrem Nettobetrag in der Bilanz ausgewiesen, wenn es einen Rechtsanspruch darauf gibt und beabsichtigt ist, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen oder gleichzeitig mit der Verwertung des betreffenden Vermögenswerts die dazugehörige Verbindlichkeit abzulösen.

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die Rechte auf Zahlungen aus den finanziellen Vermögenswerten erloschen sind oder übertragen wurden und der Konzern im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum verbunden sind, übertragen hat.

Scout24 verfügt zum Abschlussstichtag über kein Engagement in finanziellen Vermögenswerten, die übertragen, aber nicht vollständig ausgebucht wurden.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beinhalten Bankguthaben, Schecks, Kassenbestände und kurzfristige Einlagen mit Restlaufzeiten von nicht mehr als drei Monaten, gerechnet vom Erwerbszeitpunkt. Die Bewertung erfolgt zu Nennwerten, die aufgrund ihrer kurzfristigen Fälligkeit ihren Zeitwerten entsprechen.

Beteiligungen an at Equity bewerteten Unternehmen

Assoziierte Unternehmen sowie Gemeinschaftsunternehmen werden grundsätzlich nach der Equity-Methode bilanziert. Ausgenommen hiervon sind assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, die zuvor als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wurden.

Im Rahmen der Anwendung der Equity-Methode werden die Anschaffungskosten der Beteiligung mit dem auf Scout24 entfallenden Anteil der Reinvermögensänderung fortentwickelt. Anteilige Verluste, die den Wert des Beteiligungsanteils des Konzerns an einem at Equity bilanzierten Unternehmen, gegebenenfalls unter Berücksichtigung zuzurechnender langfristiger Ausleihungen, übersteigen, werden nicht erfasst. Ein bilanzierter Geschäfts- oder Firmenwert wird im Buchwert des at Equity bilanzierten Unternehmens ausgewiesen. Unrealisierte Zwischenergebnisse aus Transaktionen mit at Equity bilanzierten Unternehmen werden im Rahmen der Konsolidierung anteilig eliminiert, soweit die zugrundeliegenden Sachverhalte wesentlich sind.

Im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfung wird der Buchwert eines at Equity bilanzierten Unternehmens mit dessen erzielbarem Betrag verglichen. Falls der Buchwert den erzielbaren Betrag übersteigt, ist eine Wertminderung in Höhe des Differenzbetrags vorzunehmen. Sofern die Gründe für eine zuvor erfasste Wertminderung entfallen sind, erfolgt eine entsprechende erfolgswirksame Zuschreibung.

Die Abschlüsse der at Equity bilanzierten Beteiligungen werden grundsätzlich nach konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt.

Immaterielle Vermögenswerte (ohne Geschäfts- oder Firmenwerte)

Immaterielle Vermögenswerte (ohne Geschäfts- oder Firmenwerte) werden zu fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen (außer bei Vermögenswerten mit unbestimmter wirtschaftlicher Nutzungsdauer) und Wertminderungsaufwendungen, angesetzt.

Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte werden, soweit die Voraussetzungen des IAS 38 kumulativ erfüllt sind, aktiviert. Relevant sind dabei folgende Kriterien:

- Die Fertigstellung des immateriellen Vermögenswerts kann technisch so weit realisiert werden, dass er genutzt oder verkauft werden kann.
- Die Gruppe beabsichtigt, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen.
- Die Gruppe ist fähig, den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen.
- Art und Weise, wie der immaterielle Vermögenswert voraussichtlich einen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird; die Gruppe kann unter anderem die Existenz eines Markts für die Produkte des immateriellen Vermögenswerts oder für den immateriellen Vermögenswert an sich oder, falls er intern genutzt werden soll, den Nutzen des immateriellen Vermögenswerts nachweisen.
- Die Gruppe verfügt über adäquate technische, finanzielle und sonstige Ressourcen, sodass die Entwicklung abgeschlossen werden kann und der immaterielle Vermögenswert genutzt oder verkauft werden kann.
- Die Gruppe ist fähig, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zurechenbaren Ausgaben verlässlich zu bewerten.

Die Nutzungsdauern und die Abschreibungsmethode der immateriellen Vermögenswerte werden mindestens an jedem Jahresabschlussstichtag überprüft.

Wenn die Erwartungen von den bisherigen Schätzungen abweichen, werden die entsprechenden Änderungen gemäß IAS 8 als Änderungen von Schätzungen erfasst.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer unterliegen keiner planmäßigen Abschreibung. Stattdessen werden sie mindestens einmal jährlich, sowie wenn ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt, auf Wertminderungsbedarf auf Ebene der kleinsten zahlungsmittelgenerierenden Einheit untersucht. Die Vorgehensweise entspricht derjenigen für Geschäfts- oder Firmenwerte. Sollte der Grund für eine zuvor erfolgte Wertminderung der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer entfallen, wird der Wert wieder zugeschrieben.

Die voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauern sind wie folgt:

Marken	Unbestimmt ¹
Kundenstämme	5–20 Jahre
Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte	3 Jahre
Sonstige Konzessionen, Rechte und Lizenzen	3–12 Jahre

¹ Der Wert der Marken mit einer bestimmten Nutzungsdauer ist unwesentlich und wird über einen Zeitraum von vier bis 20 Jahren abgeschrieben.

Scout24 unterscheidet Marken in zwei Kategorien: (1) Marken mit einer unbestimmten Nutzungsdauer ohne planmäßige Abschreibung und (2) Marken mit einer bestimmten Nutzungsdauer und planmäßiger Abschreibung. Bei der Bestimmung der Nutzungsdauer betrachtet Scout24 die dem Vermögenswert zugrundeliegenden vertraglichen Vereinbarungen, die historische Entwicklung des Vermögenswerts, die langfristige Unternehmensstrategie für diesen Vermögenswert, jegliche Gesetze oder andere lokale Regularien, die einen Einfluss auf die Nutzungsdauer des Vermögenswerts haben könnten, sowie die Wettbewerbssituation und spezifische Marktkonditionen.

Wenn die Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von 862 Mio. Euro stattdessen mit einer bestimmten Nutzungsdauer von zehn Jahren seit dem Erwerb abgeschrieben worden wären, würden die Abschreibungen 86,2 Mio. Euro jährlich betragen.

Kundenstämme beinhalten bestehende Kundenbeziehungen, insbesondere mit Banken und Finanzdienstleistern sowie mit gewerblichen Kund:innen wie Immobilienmakler:innen, Gutachter:innen und weiteren Kunden:innen, die erworben wurden. Diese Kundenbeziehungen haben eine angenommene Nutzungsdauer von fünf bis 20 Jahren.

Erworbene Software, sonstige Konzessionen, Rechte und Lizenzen werden als technologiebasierte immaterielle Vermögenswerte in der Kaufpreisallokation ausgewiesen.

Gewinne bzw. Verluste aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten werden als Unterschiedsbetrag zwischen den Veräußerungserlösen und den Buchwerten der immateriellen Vermögenswerte ermittelt und unter der Position „Sonstige betriebliche Erlöse“ im Falle eines Gewinns bzw. unter der Position „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ im Falle eines Verlusts in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Geschäfts- oder Firmenwerte

Geschäfts- oder Firmenwerte entstehen aus dem Erwerb von Tochterunternehmen und stellen die Differenzgröße zwischen dem Kaufpreis und den beizulegenden Zeitwerten der übernommenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten dar.

Für Zwecke des Werthaltigkeitstests werden die Geschäfts- oder Firmenwerte auf die zahlungsmittelgenerierende Einheit oder Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet, bei denen die Synergien aus dem Erwerb voraussichtlich entstehen werden. Die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten entsprechen der niedrigsten Ebene innerhalb des Unternehmens, auf der die Geschäfts- oder Firmenwerte für interne Managementzwecke überwacht werden. Innerhalb der Scout24-Gruppe erfolgt dies auf Ebene der Segmente.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern jährlich sowie zusätzlich bei Anzeichen einer potenziellen Wertminderung auf Wertberichtigungsbedarf untersucht. Geschäfts- oder Firmenwerte werden auf Wertminderungen getestet, indem der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit bzw. der Einheiten mit ihrem erzielbaren Betrag verglichen wird. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert eines Vermögenswerts. Der Konzern ermittelt hierfür grundsätzlich den beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten.

Übersteigt der Buchwert den erzielbaren Betrag, liegt eine Wertminderung vor und es ist auf den erzielbaren Betrag abzuschreiben. Wenn der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten höher ist als der Buchwert, ist es nicht notwendig, den Nutzungswert zu berechnen; der Vermögenswert ist dann nicht wertgemindert. Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Veräußerungskosten wird ein angemessenes Bewertungsverfahren angewandt. Dieses stützt sich auf Discounted-Cashflow-Bewertungsmodelle oder andere zur Verfügung stehende Indikatoren für den beizulegenden Zeitwert. Eine spätere Zuschreibung infolge des Wegfalls der Gründe für einen in vergangenen Geschäftsjahren oder Zwischenberichtsperioden erfassten Wertminderungsaufwand des Geschäfts- oder Firmenwerts ist nicht zulässig.

Sachanlagevermögen

Das Sachanlagevermögen wird zu fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen und gegebenenfalls Wertminderungen, bewertet. Die Anschaffungskosten beinhalten die direkt dem Erwerb zurechenbaren Kosten sowie Fremdkapitalkosten, sofern die Ansatzkriterien hierfür erfüllt sind.

Die Abschreibungsdauern richten sich nach der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer und stellen sich konzerneinheitlich wie folgt dar:



Einbauten in gemieteten Räumen	10 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3–15 Jahre

Reparatur- und Instandhaltungsaufwendungen werden zum Zeitpunkt der Entstehung als Aufwand erfasst.

Die Restbuchwerte und wirtschaftlichen Nutzungsdauern werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und gegebenenfalls angepasst. Sachanlagen werden auf Wertminderungen überprüft, wenn Ereignisse oder veränderte Umstände vermuten lassen, dass eine Wertminderung eingetreten sein könnte. In einem solchen Fall erfolgt die Werthaltigkeitsprüfung nach IAS 36. Eine Wertminderung erfolgt in der Höhe, in welcher der Restbuchwert den erzielbaren Betrag übersteigt. Gegebenenfalls wird die Restnutzungsdauer entsprechend angepasst.

Sind die Gründe für eine zuvor erfasste Wertminderung entfallen, werden diese Vermögenswerte erfolgswirksam zugeschrieben, wobei diese Wertaufholung nicht den Buchwert übersteigen darf, der sich ergeben hätte, wenn in früheren Perioden keine Wertminderung erfasst worden wäre.

Gewinne bzw. Verluste aus Abgängen von Sachanlagen werden als Unterschiedsbetrag zwischen den Veräußerungserlösen und den Buchwerten der Sachanlagen ermittelt und unter der Position „Sonstige betriebliche Erlöse“ im Falle eines Gewinns bzw. unter der Position „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ im Falle eines Verlusts in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Rückstellungen

Rückstellungen werden gebildet, wenn der Konzern aus einem Ereignis der Vergangenheit eine gegenwärtige Verpflichtung hat und diese Verpflichtung wahrscheinlich zu einem Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen führen wird, deren Höhe verlässlich geschätzt werden kann. Die Rückstellungshöhe entspricht der bestmöglichen Schätzung des Erfüllungsbetrags der gegenwärtigen Verpflichtung zum Bilanzstichtag, wobei erwartete Erstattungen Dritter nicht saldiert, sondern als separater Vermögenswert angesetzt werden, sofern die Realisation höchstwahrscheinlich ist. Ist der Zinseffekt wesentlich, wird die Rückstellung mit dem risikoadäquaten Marktzins abgezinst.

Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen

Ein beitragsorientierter Plan ist ein Pensionsplan, unter dem der Konzern fixe Beiträge an eine nicht zum Konzern gehörende Gesellschaft (Fonds) entrichtet. Der Konzern hat keine rechtliche oder faktische Verpflichtung, zusätzliche Beiträge zu leisten, wenn der Fonds nicht genügend Vermögenswerte hält, um die Pensionsansprüche aller Mitarbeiter:innen aus dem laufenden und den vorherigen Geschäftsjahren zu begleichen. Im Gegensatz hierzu schreiben leistungsorientierte Pläne typischerweise einen Betrag an Pensionsleistungen fest, den ein:e Mitarbeiter:in bei Renteneintritt erhalten wird und der in der Regel von einem oder mehreren Faktoren wie Alter, Dienstzeit und Gehalt abhängig ist. Derzeit gibt es im Scout24-Konzern keine leistungsorientierten Verpflichtungen.

Eventualverbindlichkeiten und nicht bilanzierte vertragliche Verpflichtungen

Eventualverbindlichkeiten und nicht bilanzierte vertragliche Verpflichtungen sind im Konzernabschluss so lange nicht passiviert, bis eine Inanspruchnahme wahrscheinlich ist.

Im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses werden Eventualverbindlichkeiten jedoch im Einklang mit IFRS 3 berücksichtigt, wenn ihr Zeitwert zuverlässig zu ermitteln ist.

Eventualforderungen

Eventualforderungen entstehen aus ungeplanten oder unerwarteten Ereignissen, durch die dem Unternehmen die Möglichkeit eines Zuflusses von wirtschaftlichem Nutzen entsteht. Eventualforderungen werden im Anhang angegeben, wenn der Zufluss eines wirtschaftlichen Nutzens wahrscheinlich ist. Wenn der Zufluss des wirtschaftlichen Nutzens so gut wie sicher ist, erfolgt der bilanzielle Ansatz.

Eigenkapital

Transaktionskosten im Zusammenhang mit der Begebung von Eigenkapitalinstrumenten werden unter Berücksichtigung der Steuereffekte als Abzug vom Eigenkapital behandelt. Die erhaltenen Zuflüsse werden nach Abzug der direkt zurechenbaren Transaktionskosten dem Grundkapital (Nominalwert) und der Kapitalrücklage zugeführt.

Eigene Aktien

Erfolgen durch die Gesellschaft Rückkäufe von Stammaktien, werden diese in der Bilanz unter dem Posten „Eigene Anteile“ ausgewiesen und offen vom Eigenkapital abgesetzt; erfolgt eine Einziehung eigener Aktien, vermindern sich die Posten „Gezeichnetes Kapital“ und „Gewinnrücklagen“ um den entsprechenden Betrag. Dem Erwerb eigener Aktien direkt zurechenbare Transaktionskosten, gemindert um damit verbundene Steuervorteile, werden ebenfalls unter dem Posten „Eigene Anteile“ ausgewiesen.

Ertragsteuern

Die Ertragsteuern umfassen sowohl die laufenden als auch die latenten Steuern.

Laufende Ertragsteuern werden berechnet auf Basis der am Bilanzstichtag gültigen bzw. verabschiedeten gesetzlichen Regelungen des Landes, in dem die jeweilige Gesellschaft tätig ist und steuerpflichtiges Einkommen generiert.

Latente Steuern werden für temporäre Differenzen zwischen den Wertansätzen in den IFRS-Bilanzen der Konzernunternehmen und den Steuerbilanzen sowie für steuerliche Verlustvorträge angesetzt. Es werden keine latenten Steuern angesetzt, wenn diese aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld im Rahmen eines Geschäftsvorfalles resultieren, bei dem es sich nicht um einen Unternehmenszusammenschluss handelt, und wenn dadurch weder das IFRS-Ergebnis (vor Ertragsteuern) noch das steuerrechtliche Ergebnis beeinflusst wird. Auf den erstmaligen Ansatz eines reinen IFRS-Geschäfts- oder Firmenwerts werden ebenfalls keine latenten Steuern angesetzt. Für die Bewertung der latenten Steuern werden die zum Abschlussstichtag gültigen bzw. verabschiedeten steuerlichen Vorschriften herangezogen, für die angenommen wird, dass sie im Zeitpunkt der Umkehrung oder Realisierung der Latenz gültig sind.

Latente Steuererstattungsansprüche werden nur insofern angesetzt, als es wahrscheinlich ist, dass ein zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen verwendet werden können.

Latente Steuerschulden werden auch bei temporären Differenzen aus Anteilen an Tochterunternehmen und at Equity bilanzierten Unternehmen gebildet, außer wenn der Konzern in der Lage ist, den zeitlichen Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen zu steuern, und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporäre Differenz in absehbarer Zeit nicht umkehren wird.

Ertragsteuern werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, mit Ausnahme derjenigen, die sich auf Sachverhalte beziehen, die im sonstigen Ergebnis oder direkt im Eigenkapital erfasst werden. Ertragsteuern, die sich auf solche Sachverhalte beziehen, werden ebenfalls im sonstigen Ergebnis oder direkt im Eigenkapital erfasst.

Sowohl laufende als auch latente Steuern werden entsprechend ihrer Realisierung den fortgeführten bzw. nicht fortgeführten Aktivitäten zugeordnet.

Latente Steueransprüche und -schulden werden saldiert, sofern diese gegenüber der gleichen Steuerbehörde bestehen und ein einklagbares Recht zur Aufrechnung vorliegt.

Bei der Beurteilung der weltweiten Ertragsteueransprüche und -schulden kann insbesondere die Interpretation von steuerlichen Vorschriften mit Unsicherheiten behaftet sein. Eine unterschiedliche Sichtweise der jeweiligen Finanzbehörden bezüglich der richtigen Interpretation von steuerlichen Normen kann nicht ausgeschlossen werden. Änderungen von Annahmen über die richtige Interpretation von steuerlichen Normen wie zum Beispiel aufgrund geänderter Rechtsprechungen fließen in die Bilanzierung

der ungewissen Ertragsteueransprüche und -schulden im entsprechenden Wirtschaftsjahr ein. Auf Basis einer laufenden Analyse des steuerlichen Umfelds werden steuerliche Unsicherheiten identifiziert. Sollten Unsicherheiten betreffend die ertragsteuerliche Behandlung von bspw. zu versteuerndem Einkommen und steuerlich ungenutzten Verlustvorträgen vorliegen, werden diese gemäß IFRIC 23 erfasst und mittels der bestmöglichen Schätzung passiviert. Für das aktuelle Geschäftsjahr ergeben sich, wie im Vorjahr, daraus keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Scout 24-Gruppe.

Anteilsbasierte Vergütungen

Die Gesellschaft verfügt über Management- bzw. Mitarbeiter:innen-Beteiligungsprogramme, die gemäß IFRS 2 „Anteilsbasierte Vergütung“ als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich bilanziert werden. Dementsprechend ist der beizulegende Zeitwert der von den Mitarbeiter:innen erbrachten Arbeitsleistungen als Gegenleistung für die gewährte Barabgeltung erfolgswirksam als Aufwand sowie als Rückstellung zu erfassen. Da der beizulegende Zeitwert der von den Mitarbeiter:innen erbrachten Arbeitsleistungen jedoch nicht verlässlich ermittelt werden kann, ist bei Gewährung von Eigenkapitalinstrumenten für die Bewertung der beizulegende Zeitwert der Eigenkapitalinstrumente zum Gewährungszeitpunkt heranzuziehen. Der Wert der zu bilanzierenden Rückstellung bei einer Barabgeltung ist zu jedem Bilanzstichtag neu zu bestimmen.

Weiterhin verfügt die Gesellschaft über ein Mitarbeiter:innen-Beteiligungsprogramm, in dessen Rahmen bereits im Besitz der Gesellschaft befindliche Scout24-Aktien (eigene Anteile) zu einem gegenüber der Börse vergünstigten Preis erworben werden können, sowie ein weiteres Programm, in dessen Rahmen ebenfalls bereits im Besitz der Gesellschaft befindliche Scout24-Aktien (eigene Anteile) gratis, als Jubiläumsgratifikation, an die Mitarbeiter:innen ausgegeben werden. Diese Mitarbeiter:innen-Beteiligungsprogramme werden gemäß IFRS 2 „Anteilsbasierte Vergütung“ als anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente bilanziert. Dementsprechend ist der beizulegende Zeitwert der von den Mitarbeiter:innen erbrachten Arbeitsleistungen als Gegenleistung für die gewährten Eigenkapitalinstrumente (hier: deren vergünstigter Erwerb) erfolgswirksam als Aufwand sowie als Zunahme im Eigenkapital zu erfassen. Da der beizulegende Zeitwert der von den Mitarbeiter:innen erbrachten Arbeitsleistungen jedoch nicht verlässlich ermittelt werden kann, ist für die Bewertung der beizulegende Zeitwert der Eigenkapitalinstrumente zum Gewährungszeitpunkt heranzuziehen.

Kurzfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer:innen

Verpflichtungen aus kurzfristig fälligen Leistungen an Arbeitnehmer:innen (Löhne und Gehälter inklusive variabler Bestandteile) werden als Aufwand erfasst, sobald die damit verbundene Arbeitsleistung erbracht wird. Eine Schuld wird für den erwartungsgemäß zu zahlenden Betrag erfasst, wenn die Gesellschaft gegenwärtig eine rechtliche oder faktische Verpflichtung hat, diesen Betrag aufgrund einer vom Arbeitnehmer erbrachten Arbeitsleistung zu zahlen, und die Verpflichtung verlässlich geschätzt werden kann.

Leasing

Beim Leasingnehmer sind die Rechte und Verpflichtungen aus grundsätzlich allen Leasingverhältnissen in der Bilanz als Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten zu erfassen. Die Leasingverbindlichkeit ist dabei zum Bereitstellungszeitpunkt mit dem Barwert der künftigen Leasingzahlungen zu bewerten. Das Nutzungsrecht umfasst den Betrag der erstmaligen Bewertung der Leasingverbindlichkeit zuzüglich bei oder vor Bereitstellung geleisteter Leasingzahlungen sowie zuzüglich anfänglicher direkter Kosten und etwaiger Rückbauverpflichtungen sowie abzüglich erhaltener Leasinganreize.

Der Konzern übt das Wahlrecht aus, die Ansatz- und Bewertungsvorschriften gemäß IFRS 16 nicht für Leasingverhältnisse, bei denen der zugrundeliegende Vermögenswert von geringem Wert ist, anzuwenden. Weiterhin nimmt der Konzern mit Ausnahme der Nutzungsrechtklasse „Fahrzeuge“ die Erleichterung in Anspruch, Leasingverhältnisse, deren Laufzeit weniger als zwölf Monate umfasst, als kurzfristige Leasingverhältnisse in den Aufwendungen zu bilanzieren. Vom Wahlrecht des IFRS 16.15, Leasing- und Nicht-Leasing-Komponenten einheitlich nach IFRS 16 zu bilanzieren, macht Scout24 mit Ausnahme der Nutzungsrechtklasse „Fahrzeuge“ keinen Gebrauch.

Im Rahmen der Folgebewertung wird der Buchwert der Leasingverbindlichkeit mit dem angewendeten Zinssatz aufgezinst und um geleistete Leasingzahlungen reduziert. In der Folge ist das Nutzungsrecht planmäßig über die Laufzeit des Leasingverhältnisses abzuschreiben.

Die voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauern sind wie folgt:

Nutzungsrechte Gebäude	3–10 Jahre
Nutzungsrechte Fahrzeuge	2–4 Jahre
Nutzungsrechte EDV-Anlagen	3–4 Jahre
Nutzungsrechte Büroausstattung	3–4 Jahre

Die Aufwendungen für Leasingverhältnisse stellen Abschreibungsaufwand für Nutzungsrechte (Right-of-Use Assets) und Zinsaufwendungen für Schulden aus dem Leasingverhältnis dar.

Der Scout24-Konzern hat im Jahr 2020 eine Unterleasingvereinbarung abgeschlossen, in der er als Unterleasinggeber auftritt. Ein Leasinggeber unterscheidet jedes Leasingverhältnis danach, ob es sich um eine Finanzierungs- oder Mietleasingvereinbarung handelt. Der Konzern hat die Einstufung des Untermietvertrags auf der Grundlage des Nutzungsrechts und nicht des zugrundeliegenden Vermögenswerts vorgenommen und ist zu dem Schluss gekommen, dass es sich nach IFRS 16 um ein Finanzierungsleasingverhältnis handelt. Im Zeitpunkt des Beginns des Leasingverhältnisses erfasst der Konzern eine Leasingforderung mit dem Betrag der Nettoinvestition in das Leasingverhältnis. Während der Laufzeit der Leasingvereinbarung werden Finanzerträge als konstante Verzinsung der Nettoinvestition in das Leasingverhältnis vereinnahmt.

Grundsätze der Erlösrealisierung

Die Erlöserfassung nach IFRS 15 erfolgt mit Erfüllung der Leistungsverpflichtung bzw. dem Übergang der Kontrolle. Umsätze werden abzüglich Umsatzsteuern, Erlösschmälerungen sowie Gutschriften ausgewiesen. Die zugrundeliegenden Schätzungen des Konzerns basieren auf historischen Werten unter Berücksichtigung der Art des Kunden bzw. der Kundin, der Transaktion sowie der jeweiligen Besonderheiten der Vereinbarung.

Der Scout24-Konzern erwirtschaftet Umsatzerlöse auf Basis des digitalen Marktplatzes für Wohn- und Gewerbeimmobilien ImmoScout24 mit der Erbringung von Dienstleistungen rund um die digitalen Anzeigen (Listings). Die Anzeigen für den Verkauf oder die Vermietung von Immobilien sowie entsprechende Zusatzprodukte werden im Rahmen von kostenpflichtigen Mitgliedschaften oder als Einzelauftrag durch gewerbliche und private Kund:innen bei ImmoScout24 gebucht. Immobiliensuchende haben mit den Plus-Produkten MieterPlus und KäuferPlus die Möglichkeit, schneller und effizienter ihre Wunschimmobilie zu finden. Weitere Umsatzerlöse werden mit der Generierung von Geschäftskontakten (Leads) sowie mit der Bereitstellung von Werberaum für Geschäftskund:innen erwirtschaftet.

Bei den Umsatzerlösen rund um das Schalten von digitalen Anzeigen handelt es sich ganz überwiegend um zeitraumbezogene Leistungsverpflichtungen, die pro rata bilanziert werden, da den Kund:innen Nutzen aus der Zurverfügungstellung der Inserats-Plattform sowie - sofern gegeben - den übrigen in den Mitgliedschaftsverträgen bzw. den Plus-Produkten enthaltenen Leistungen zufließt und sie die Leistungen gleichzeitig nutzen bzw. nutzen können, während diese von der Gesellschaft erbracht werden.

Provisionen aus der Herstellung und Vermittlung von Geschäftskontakten („Leads“) werden entsprechend den vermittelten Transaktionen realisiert. Dabei erfolgt die Abrechnung der Leads retrospektiv. Die Umsatzerlöse werden periodisch mittels Abgrenzung auf Report Basis, unter Berücksichtigung einer Rücknahmequote, erfüllt. Umsatzerlöse aus Werbeflächen werden in Abhängigkeit von der Art des Werbevertrags in denjenigen Perioden erfasst, in denen die Werbung geschaltet oder dargestellt wird.

In Fällen, in denen eine Fakturierung im Voraus stattfindet, erfolgt die Erfassung des Umsatzes inklusive Preisnachlässen zunächst unter den Vertragsverbindlichkeiten; der Umsatz wird dann entsprechend der Erbringung der Leistung gemäß Vertrag erfolgswirksam vereinnahmt.

Weiterhin bietet die Gesellschaft CRM-Software-Lösungen an, über die Makler:innen ihre Kontakte und ihr Geschäft digital managen können. Hierbei handelt es sich überwiegend um cloudbasierte Software-as-a-Service Modelle mit zeitraumbezogener Erlösrealisierung. Umsätze aus der Serviceerbringung werden rätierlich über die Laufzeit der Leistungserbringung realisiert. Auf Basis geleisteter Stunden abzurechnende Dienstleistungsverträge werden in Abhängigkeit von den erbrachten Leistungen realisiert.

Die Zahlungsbedingungen der Geschäftsmodelle sind weitestgehend kurzfristig ausgestaltet. Wesentliche Finanzierungskomponenten im Sinne des IFRS 15 bestehen nicht.

Darüber hinaus bietet Scout24 über die Sprengnetter-Gruppe Softwarelösungen zur Immobilienbewertung für Kreditinstitute und die Immobilienwirtschaft sowie Finanzierungsgutachten und Weiterbildungsangebote für Immobilienexpert:innen an.

Die Umsatzerlöse aus der Zugangsgewährung zu Softwarelösungen für Immobilienbewertungen sowie zum automatisierten Bewertungsmodell beziehen sich hauptsächlich auf Dienstleistungen, die über einen bestimmten Zeitraum erbracht werden (zeitraumbezogene Leistungsverpflichtungen). Die festen Beträge werden anteilig, d.h. pro rata bilanziert, da der Nutzen der Kund:innen gleichmäßig verteilt ist. Die genannten Leistungsverpflichtungen können auch eine Gebühr beinhalten, die sich nach der Nutzung richtet. Wir nutzen eine Ausnahmeregelung, um solche variablen Zahlungen zuzuordnen, und buchen die nutzungsbasierten Gebühren auf taggenauer Basis.

Die Umsatzerlöse aus Dienstleistungen, wie Besichtigungen und Gutachten, werden basierend auf Leistungsverpflichtungen erfasst, die im Laufe der Zeit erfüllt werden, und werden daher auf Basis der Cost-to-Cost-Methode berechnet.

Die Erlöse aus der Bereitstellung von Zugängen zu Broker-Software und -Apps sowie zu marktdaten- und analysebezogenen Produkten werden zum Nutzungszeitpunkt bzw. einem früheren Verfall des Nutzungsguthabens verbucht.

Die Umsätze aus der Sprengnetter Akademie beziehen sich ebenso auf Leistungsverpflichtungen, die im Laufe der Zeit erfüllt werden. Die Umsatzerlöse aus diesen Dienstleistungen werden gleichmäßig über den Zeitraum des Trainings erfasst.

Finanzerträge und -aufwendungen

Finanzerträge und -aufwendungen umfassen Zinserträge und -aufwendungen sowie Fremdwährungsgewinne und -verluste. Finanzierungserträge und -aufwendungen werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode erfasst. Weiterhin enthält diese Position Wertänderungen aus zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumenten und Entkonsolidierungsgewinne.

Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Anteil wird berechnet als Konzernjahresergebnis, welches den Anteilseigner:innen des Mutterunternehmens zusteht, dividiert durch den gewichteten Durchschnitt ausstehender Stammanteile. Eigene Anteile verringern die Anzahl der umlaufenden Stammanteile. Für die Ermittlung des verwässerten Ergebnisses je Anteil wird die durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Anteile um die maximale Anzahl aller potenziell verwässernden Anteile angepasst.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erfasst, wenn eine angemessene Sicherheit darüber besteht, dass das Unternehmen die mit der Zuwendung verbundenen Bedingungen erfüllen wird und dass die Zuwendung gewährt werden wird. Die Erfassung erfolgt in der Gewinn- und Verlustrechnung im Verlauf der Perioden, in denen das Unternehmen die entsprechenden Aufwendungen, welche die Zuwendungen der öffentlichen Hand kompensieren sollen, ergebnismindernd erfasst (erfolgsbezogene Zuwendungen) bzw. durch aktivische Absetzung vom Buchwert des der Förderung zugrundeliegenden Vermögenswerts, bei Reduzierung des Abschreibungsaufwands in den Folgeperioden.

2. Veränderungen im Konsolidierungskreis

2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode

Erwerb der Sprengnetter-Gruppe

Die Consumer First Services GmbH, München, hat mit Wirkung zum 1. Juli 2023 75 % der Geschäftsanteile an der Sprengnetter GmbH mit Sitz in Bad Neuenahr-Ahrweiler erworben. Sprengnetter ist einer der führenden Anbieter von Immobiliendaten und -bewertungen in Deutschland. Mit der Integration der Sprengnetter-Produkte in das ImmoScout24-Ökosystem ermöglicht Scout24 allen Beteiligten die verstärkte Nutzung unabhängiger Bewertungsdaten für Immobilienobjekte und erhöht damit die Transparenz bei der Entscheidungsfindung. Mit dem Erwerb der Mehrheitsbeteiligung zum 1. Juli 2023 wurde das Geschäft der Sprengnetter-Gruppe ab dem zweiten Halbjahr 2023 konsolidiert und die Aktivitäten entsprechend in das Segment Professional integriert. Dabei werden seit diesem Stichtag die Umsätze der Sprengnetter Property Valuation Finance GmbH mit Produkten wie Gutachten und Bewertungen für Banken in der Umsatzlinie „Sonstiger Umsatz“ im Segment Professional erfasst. Umsätze der Sprengnetter-Gruppe (exklusive Sprengnetter Property Valuation Finance GmbH) mit Produkten rund um die Immobilienbewertung werden in der Umsatzlinie „Verkäufer-Leads“ im Segment Professional erfasst.

Der Kaufpreis besteht aus einem fixen und einem variablen Anteil. Der Fixkaufpreis betrug 78.515 Tsd. Euro. Er wurde in Höhe von 27.200 Tsd. Euro in bar sowie in Höhe von 51.315 Tsd. Euro in Aktien der Scout24 SE gezahlt. Die Anzahl der ausgegebenen Aktien betrug 880.943 Stück und wurde anhand des 30-Tage-VWAP („volume-weighted average price“) des XETRA-Handels der Frankfurter Wertpapierbörse ermittelt. Der variable Kaufpreis wird in bar gezahlt. Die Bandbreite des variablen Kaufpreises liegt zwischen null und 11.200 Tsd. Euro. Der beizulegende Zeitwert des geschätzten variablen Kaufpreisbestandteils zum Erwerbszeitpunkt betrug 5.927 Tsd. Euro und wurde auf Basis einer Monte-Carlo-Simulation ermittelt. Wesentliche Einflussgröße ist das EBITDA der Sprengnetter-Gruppe. Zum 31. Dezember 2023 beträgt der beizulegende Zeitwert des geschätzten variablen Kaufpreisbestandteils 1.100 Tsd. Euro und wurde unter den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen (für Details siehe Erläuterung **►5.2. Angaben zu Finanzinstrumenten**).

Weiterhin wurden nach dem Ablauf des Geschäftsjahres 2025 ausübbare Put- und Call-Optionen vereinbart, um die übrigen 25 % der Eigenkapitalanteile an der Sprengnetter-Gruppe vom Minderheitsgesellschafter zu erwerben. Die Wahrscheinlichkeit der Ausübung entweder der Put- oder der Call-Option wurde zum Erwerbszeitpunkt als hoch eingeschätzt. In Folge hat Scout24 die sogenannte Anticipated-Acquisition-Methode zum 1. Juli 2023 angewandt. Die für den fiktiven Erwerb der restlichen 25 % zu zahlende Gegenleistung bezieht sich auf eine Kaufpreisverpflichtung. Der aus der vorläufigen Bewertung resultierende beizulegende Zeitwert der Kaufpreisverpflichtung betrug zum Erwerbszeitpunkt 21.264 Tsd. Euro. Basis der Bewertung ist eine Monte-Carlo-Simulation der Zielerreichung bestimmter Umsatz- und Ergebnisgrößen. Zum 31. Dezember 2023 beträgt der beizulegende Zeitwert der geschätzten Kaufpreisverbindlichkeit 22.330 Tsd. Euro und wurde unter den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen (für Details siehe Erläuterung **►5.2. Angaben zu Finanzinstrumenten**). Die Minderheitsgesellschafter erhalten eine Vergütung, die als separate Transaktion bilanziert wird. Die Vergütungskomponente ist im Anwendungsbereich von IAS 19 und wird anteilig über den Zeitraum des Erdienens erfasst. Die Rückstellung für die Vergütungskomponente für zukünftige Arbeitsleistungen des Minderheitsgesellschafters beträgt zum 31. Dezember 2023 716 Tsd. Euro.

Zum 31. Dezember 2023 ergeben sich aus der Transaktion im Wesentlichen immaterielle Vermögenswerte auf Basis von Kundenbeziehungen, des Markennamens des Unternehmens, selbsterstellter Software, von Datenbanken sowie Technologie-/Akademie-Know-how. Der restliche Differenzbetrag zwischen der Gegenleistung und dem Buchwert des erworbenen Nettovermögens wurde auf den Geschäfts- oder Firmenwert allokiert. Der sich aus der Transaktion ergebende Geschäfts- oder Firmenwert stellt das künftige Ertragspotenzial aus der Erweiterung des Produktportfolios dar. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Professional zugeordnet und ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Die nachfolgende Tabelle fasst die Gegenleistung für die Sprengnetter-Gruppe sowie die identifizierten Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zusammen:

KENNZAHLEN: ERWERB DER SPRENGNETTER-GRUPPE

In Tsd. Euro	01.07.2023
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	27.200
Bedingte Kaufpreiszahlung 75 %	5.927
Aktien	51.315
Beizulegender Zeitwert der Anteile in Put-Optionen	21.264
Minderheit Reopla	337
Beizulegender Wert der bestehenden Anteile an Energieausweis48	2.779
Gegenleistung	108.822
Identifizierte Vermögenswerte und Schulden zum Erwerbszeitpunkt:	
Immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und sonstige langfristige Vermögenswerte	35.573
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige kurzfristige Vermögenswerte	7.015
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.284
Passive latente Steuern	-7.679
Langfristige Verbindlichkeiten	-5.698
Kurzfristige Verbindlichkeiten	-7.925
Identifiziertes Nettovermögen	25.570
Geschäfts- oder Firmenwert	83.253
Gesamtes erworbenes Nettovermögen	25.570

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstiger Forderungen zum Erwerbszeitpunkt beträgt 2.078 Tsd. Euro und wurde gesamtheitlich als einbringbar angesehen. Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 1.869 Tsd. Euro wurden aufwandswirksam in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Seit der Erstkonsolidierung zum 1. Juli 2023 hat die Sprengnetter-Gruppe Umsatzerlöse in Höhe von 13.526 Tsd. Euro und ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von -379 Tsd. Euro zur Gewinn- und Verlustrechnung beigetragen. Ohne die zusätzliche Abschreibung der Vermögenswerte resultierend aus der Kaufpreisallokation in Höhe von 1.484 Tsd. Euro wäre der Ergebnisbeitrag nach Steuern 652 Tsd. Euro gewesen. Wäre die Sprengnetter-Gruppe bereits seit dem 1. Januar 2023 konsolidiert worden, hätte der Konzern zusätzliche Umsatzerlöse in Höhe von 27.818 Tsd. Euro und ein zusätzliches Ergebnis nach Steuern in Höhe von -704 Tsd. Euro erwirtschaftet. Ohne die zusätzliche Abschreibung der Vermögenswerte resultierend aus der Kaufpreisallokation in Höhe von 1.484 Tsd. Euro wäre der Ergebnisbeitrag nach Steuern 327 Tsd. Euro gewesen.

Erwerb der restlichen Anteile an der Propstack GmbH

Mit Wirkung zum 3. November 2023 hat die FLOWFACT GmbH die verbleibenden 20 % der Anteile an der Propstack GmbH erworben. Die Kaufpreiszahlung erfolgte ebenfalls am 3. November 2023. Damit beträgt der Anteilsbesitz nun 100 %. Als Kaufpreis wurden 4.306 Tsd. Euro vereinbart.

Im Rahmen der Erstkonsolidierung im Juli 2021 war die bedingte Kaufpreiszahlung bilanziell in zwei Teile aufzuteilen: eine Kaufpreisverbindlichkeit und eine über die Vertragslaufzeit tranchenanteilig zuzuführende sonstige Rückstellung. Zum 1. November 2023 beliefen sich die entsprechenden Kaufpreisverbindlichkeiten auf 4.166 Tsd. Euro und die sonstigen Rückstellungen auf 140 Tsd. Euro. Durch den vorzeitigen Erwerb der restlichen Anteile entfällt die Verpflichtung zur weiteren Zuführung der sonstigen Rückstellungen.

Erwerb der restlichen Anteile an der Zenhomes GmbH

Mit Wirkung zum 14. Februar 2023 hat die Immobilien Scout GmbH die verbleibenden 21,65 % der Anteile an der Zenhomes GmbH erworben. Die Kaufpreiszahlung erfolgte ebenfalls am 14. Februar 2023. Damit beträgt der Anteilsbesitz nun 100 %. Als Kaufpreis wurden 18.241 Tsd. Euro vereinbart.

Im Rahmen der Erstkonsolidierung im Mai 2021 war die bedingte Kaufpreiszahlung bilanziell in zwei Teile aufzuteilen: eine Kaufpreisverbindlichkeit und eine über die Vertragslaufzeit tranchenanteilig zuzuführende sonstige Rückstellung. Zum 31. Dezember 2022 beliefen sich die entsprechenden Kaufpreisverbindlichkeiten auf 15.172 Tsd. Euro und die sonstigen Rückstellungen auf 1.717 Tsd. Euro. Durch den vorzeitigen Erwerb der restlichen Anteile entfällt die Verpflichtung zur weiteren Zuführung der sonstigen Rückstellungen.

2.2. Unternehmenserwerbe in Vorperioden

Die Consumer First Services GmbH, München, hat am 9. Mai 2022 50,1 % der Eigenkapitalanteile an der BaufiTeam GmbH (vormals BaufiTeam GmbH & Co. KG) mit Sitz in Sittensen erworben. Der Kaufpreis zum Erwerb von 50,1 % der Anteile betrug 1.530 Tsd. Euro und wurde zum Zeitpunkt des formalen und rechtlichen Abschlusses der Transaktion (Closing) in bar gezahlt. Weiterhin wurden zu unterschiedlichen Zeitpunkten ausübbarer Put- und Call-Optionen vereinbart, um die übrigen 49,9 % der Eigenkapitalanteile an der BaufiTeam GmbH vom Minderheitsgesellschafter zu erwerben. Da Scout24 aus den Optionen eine unbedingte Verpflichtung zum Erwerb der Anteile hat, resultiert aus der Anwendung der Anticipated-Acquisition-Methode zum 9. Mai 2022 ein fiktiver vollständiger Erwerb aller Anteile der Gesellschaft. Der aus der vorläufigen Bewertung resultierende beizulegende Zeitwert der Verpflichtung zum Erwerb der weiteren 49,9 % der Eigenkapitalanteile betrug zum Erwerbszeitpunkt 2.244 Tsd. Euro und ist Teil der Gegenleistung. Zum 31. Dezember 2023 beträgt der beizulegende Zeitwert der Kaufpreisverbindlichkeit 1.524 Tsd. Euro und wird unter den langfristigen sowie kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen (für Details siehe Erläuterung ► **5.2. Angaben zu Finanzinstrumenten**).

3. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

3.1. Umsatzerlöse

Der Scout24-Konzern hat sich auf die Erbringung von Dienstleistungen im Immobilienbereich fokussiert (für weitere Erläuterungen siehe ►5.5. Segmentberichterstattung). Die Umsatzerlöse werden im Wesentlichen mit der Schaltung von Onlineanzeigen, der Generierung von Geschäftskontakten („Leads“) sowie der Bereitstellung von Werberaum mit Geschäftskund:innen („Partner“) und Privatkund:innen („Consumer“) generiert. Darüber hinaus bietet Scout24 über die Sprengnetter-Gruppe Softwarelösungen zur Immobilienbewertung für Kreditinstitute und die Immobilienwirtschaft sowie Finanzierungsgutachten und Weiterbildungsangebote für Immobilienexpert:innen an.

Aufgliederung von Erlösen

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Kategorien:

In Tsd. Euro	2023	2022
Professional	327.117	291.183
Subscription Umsatz	292.379	260.145
Pay-per-Ad-Umsatz	14.365	14.927
Sonstiger Umsatz	20.374	16.111
Private	144.438	121.536
Subscription Umsatz	72.102	60.072
Pay-per-Ad-Umsatz	50.442	42.654
Sonstiger Umsatz	21.894	18.810
Media & Other	37.559	34.820
Summe Konzern	509.114	447.539

Vertragssalden

Die nachfolgende Tabelle zeigt die in Verbindung mit IFRS 15 bilanzierten Salden:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	39.874	30.604
Vertragsverbindlichkeiten	17.639	12.248

Im Zusammenhang mit Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr Nettowertminderungen in Höhe von 4.183 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.412 Tsd. Euro) erfasst.

Die Vertragsverbindlichkeiten resultieren im Wesentlichen aus im Voraus erfolgter Fakturierung und haben sich wie folgt entwickelt:

In Tsd. Euro	2023	2022
Stand 1. Januar	12.248	10.209
In der Berichtsperiode abgegrenzt	165.758	130.843
In der Berichtsperiode erfolgswirksam vereinnahmt	163.842	128.803
Änderung im Konsolidierungskreis	3.476	–
Stand 31. Dezember	17.639	12.248

Die zum 1. Januar des Geschäftsjahres bestehenden Vertragsverbindlichkeiten wurden im Geschäftsjahr als Erlös erfasst.

Über den Effekt aus der Änderung im Konsolidierungskreis (für Details siehe ▶2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode) hinaus haben sich keine signifikanten Änderungen in den bilanzierten Salden ergeben.

Verbleibende Leistungsverpflichtungen

Die verbleibenden Leistungsverpflichtungen betreffen Verträge mit einer erwarteten ursprünglichen Vertragslaufzeit von maximal einem Jahr bzw. sind mit einem festen Stundensatz abzurechnen. Insofern werden, wie nach IFRS 15 zulässig, keine Angaben zu den verbleibenden Leistungsverpflichtungen zum 31. Dezember 2023 gemacht.

Vertragskosten

Es fallen keine zusätzlichen zu aktivierenden Kosten zur Erfüllung der Verträge an.

3.2. Aktivierte Eigenleistungen

Unter dieser Position wird die Aktivierung selbsterstellter Software ausgewiesen. Der Gesamtbetrag in Höhe von 22.762 Tsd. Euro (Vorjahr: 28.702 Tsd. Euro) entfällt mit 10.108 Tsd. Euro (Vorjahr: 12.015 Tsd. Euro) auf das Segment Professional, mit 7.784 Tsd. Euro (Vorjahr: 9.381 Tsd. Euro) auf das Segment Private und mit 4.870 Tsd. Euro (Vorjahr: 7.307 Tsd. Euro) auf das Segment Media & Other. Der Gesamtbetrag der Forschungs- und Entwicklungskosten, die im Geschäftsjahr als Aufwand erfasst wurden, beträgt 16.820 Tsd. Euro (Vorjahr: 24.327 Tsd. Euro).

3.3. Sonstige betriebliche Erlöse

Die sonstigen betrieblichen Erlöse setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2023	2022
Erlöse aus Forschungszulage	331	899
Erlöse aus ausgebuchten Forderungen	205	167
Entschädigung durch Versicherung	179	-
Erlöse aus der Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen	91	40
Erlöse aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	2	13
Sonstige	622	514
Summe	1.431	1.633

3.4. Personalaufwand und Mitarbeiter:innen-Zahl

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2023	2022
Löhne und Gehälter	-89.101	-84.999
Soziale Abgaben	-13.515	-12.464
Altersversorgung	-976	-2.115
Anteilsbasierte Vergütung	-10.530	-7.744
Summe	-114.123	-107.322



Die durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten im Verlauf des Geschäftsjahres teilt sich wie folgt auf:

Mitarbeiter:innen-Anzahl	2023	2022
Obere Führungskräfte	4	3
Angestellte	1.073	1.043
Summe	1.077	1.046

3.5. Marketingaufwand

Die Marketingaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2023	2022
Werbekosten – online	-39.607	-41.714
Werbekosten – offline	-8.790	-8.978
Summe	-48.397	-50.692

3.6. IT-Aufwand

Der IT-Aufwand setzt sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2023	2022
Lizenzen/Software-as-a-Service	-11.724	-9.616
EDV-Dienstleistungen	-9.152	-11.927
Sonstige EDV-Kosten	-463	-398
Summe	-21.340	-21.941

3.7. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2023	2022
Aufwand für bezogene Leistungen	-32.540	-26.565
Fremde Dienstleistungen	-13.360	-20.242
Rechts- und Beratungskosten	-4.657	-3.500
Wertberichtigung für und Ausbuchung von Forderungen	-4.480	-1.619
Sonstige Raumkosten	-2.755	-2.832
Sonstige personalbedingte Kosten	-2.479	-3.247
Kommunikation	-1.416	-1.612
Reisekosten	-1.257	-912
Kfz-Kosten	-383	-262
Sonstige	-7.390	-6.534
Summe	-70.716	-67.324



3.8. Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen

Das Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen setzt sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2023	2022
Energieausweis48 GmbH, Köln	-158	12
Upmin Group GmbH, Berlin	-735	-902
Summe	-892	-889

3.9. Finanzerträge

Die Finanzerträge umfassen nachfolgende Positionen:

In Tsd. Euro	2023	2022
Erträge aus Folgebewertung von Kaufpreisverbindlichkeiten	6.168	12.976
Erträge aus Neubewertung bereits gehaltener Beteiligungen	2.589	–
Erträge aus derivativen Finanzinstrumenten	2.401	1.218
Zinserträge Dritte	501	666
Kursgewinne aus Finanzierung	333	70
Zinsertrag aus Leasing	255	281
Erträge aus Abgängen von at Equity bilanzierten Unternehmen	–	137
Kursgewinne aus Investitionen	–	63
Dividenden erträge aus Investitionen	–	21
Sonstige Finanzerträge	25	–
Summe	12.272	15.432

Die Erträge aus Folgebewertung von Kaufpreisverbindlichkeiten resultieren aus der erfolgswirksamen Anpassung bedingter Kaufpreisverbindlichkeiten (für Details siehe ▶ **5.2. Angaben zu Finanzinstrumenten**). Erträge aus Neubewertung bereits gehaltener Beteiligungen ergeben sich durch die Neubewertung und Erhöhung der Beteiligung an der Energieausweis48 GmbH, die durch den Erwerb von 75 % der Anteile an der Sprengnetter-Gruppe seitdem vollkonsolidiert in der Scout24-Gruppe enthalten ist. Für Details siehe ▶ **2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode**. Aus Devisengeschäften werden Erträge aus derivativen Finanzinstrumenten generiert. Die Position „Zinserträge Dritte“ beinhaltet vor allem Zinsen auf Festgeldkonten. Der Zinsertrag aus Leasing resultiert aus der Untervermietung von angemieteten Büroräumen am Münchener Standort (für Details siehe Erläuterung ▶ **4.6. Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Leasingvereinbarungen**). Der Verkauf von Anteilen an der Upmin Group GmbH führte im Vorjahr zu einem Ertrag aus Abgang von at Equity bilanzierten Unternehmen.

3.10. Finanzaufwendungen

Die Finanzaufwendungen umfassen nachfolgende Positionen:

In Tsd. Euro	2023	2022
Zinsaufwand Dritte	-4.233	-4.730
Aufwendungen aus derivativen Finanzinstrumenten	-2.579	-1.462
Aufwendungen aus Folgebewertung von Kaufpreisverbindlichkeiten	-2.408	-2.184
Zinsaufwand aus Leasing	-761	-699
Kursverluste aus Finanzierungen	-671	-110
Kursverluste aus Investitionen	–	-18.834
Sonstige Finanzaufwendungen	-19	-495
Summe	-10.671	-28.515

Der Zinsaufwand gegenüber Dritten resultiert aus den unter dem Schuldscheindarlehen und den beiden weiteren Kreditlinien aufgenommenen Verbindlichkeiten sowie aus der Vereinnahmung der

Anschaffungsnebenkosten mittels der Effektivzinsmethode im Zusammenhang mit diesen Verbindlichkeiten. Für Details siehe Erläuterung ▶**4.10. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten**. Aufwendungen aus derivativen Finanzinstrumenten betreffen im Wesentlichen Aufwände aus Devisengeschäften. Die erfolgswirksame Anpassung bedingter Kaufpreisverbindlichkeiten sind unter der Position „Aufwendungen aus Folgebewertung von Kaufpreisverbindlichkeiten“ ausgewiesen. Für weitere Informationen siehe Erläuterungen ▶**2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode**, ▶**2.2. Unternehmenserwerbe in Vorperioden** und ▶**5.2. Angaben zu Finanzinstrumenten**. Die Position „Kursverluste aus Investitionen“ resultierte im vergangenen Jahr vor allem aus den Wertpapieranlagen des zum 30. Juni 2022 liquidierten Spezialfonds.

3.11. Ertragsteuern

Die Scout24 SE ist Organträger einer ertragsteuerlichen Organschaft. Die Gesellschaften Immobilien Scout GmbH, FLOWFACT GmbH, Consumer First Services GmbH und Scout24 Beteiligungs SE sind die Organgesellschaften. Als Organträger schuldet die Scout24 SE die Ertragsteuern für den gesamten Organkreis. Steuerumlagen an die Organtöchter sind nicht erfolgt. Als Ertragsteuern sind die in den einzelnen Ländern gezahlten bzw. geschuldeten tatsächlichen Steuern sowie die latenten Steuern ausgewiesen.

In Tsd. Euro	2023	2022
Laufender Steueraufwand für Gewinne der Periode	-78.584	-54.624
Laufender Steuerertrag aus Vorjahren	2.216	903
Summe laufender Steueraufwand	-76.368	-53.721
Latenter Steuerertrag aufgrund der Änderung von Steuersätzen	693	172
Latenter Steuerertrag aufgrund zeitlicher Buchungsunterschiede	15.589	1.467
Latenter Steueraufwand aufgrund von Verlustvorträgen (Vorjahr: latenter Steuerertrag)	-4.265	1.291
Summe latentes Steuerergebnis	12.017	2.930
Summe Ertragsteuern	-64.351	-50.791

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag setzen sich dabei aus Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag wie auch den entsprechenden ausländischen Einkommen- und Ertragsteuern zusammen. Der Körperschaftsteuersatz in Deutschland betrug für den Veranlagungszeitraum 2023 wie im Vorjahr 15,0 %, der darauf anzuwendende Solidaritätszuschlag 5,5 %. Der Gewerbesteuersatz hat sich aufgrund geänderter gewerbesteuerlicher Zerlegungsbeträge auf 14,6 % geändert (Vorjahr: 14,7 %). Damit ergibt sich für 2023 ein Konzernsteuersatz von 30,5 % (Vorjahr 30,6 %).

Bei zwei inländischen Tochtergesellschaften konnten Verluste in Gesamthöhe von 34.526 Tsd. Euro (Vorjahr: 23 Tsd. Euro) genutzt werden. Der tatsächliche Ertragsteueraufwand mindert sich dadurch in Höhe von 10.491 Tsd. Euro (Vorjahr: 6 Tsd. Euro).

Die Ursachen für den Unterschied zwischen dem erwarteten und dem ausgewiesenen Steueraufwand im Konzern stellen sich wie folgt dar:

In Tsd. Euro	2023	2022
Ergebnis vor Ertragsteuern	243.109	174.322
Erwarteter Steueraufwand 2023: 30,5 % (2022: 30,6 %)	-74.180	-53.292
Effekte aus der Steuersatzänderung	693	172
Aperiodische Steuern	2.222	3.375
Steuerfreie Erträge	346	378
Nicht abziehbare Aufwendungen	-151	-137
Permanente Differenzen	-444	1.096
Steuereffekte aus Verlustvorträgen	6.262	-2.247
Steuereffekte aus Hinzurechnungen und Kürzungen für lokale Steuern	-447	-302
Anpassungen des Steuerbetrags an den abweichenden nationalen Steuersatz	198	92
Sonstige	1.150	74
Effektiver Steueraufwand	-64.351	-50.791
Effektiver Steuersatz	26,5 %	29,1 %

Der Steuerertrag aus der Steuersatzänderung in Höhe von 693 Tsd. Euro ergibt sich im Wesentlichen aus der Neubewertung von passiven latenten Steuern infolge der genannten Reduktion des inländischen Gewerbesteueratzes. Zusätzlich wird sich der nominelle Körperschaftsteuersatz in Österreich ab dem 1. Januar 2024 auf 23 % (in Berichtsperiode: 24 %) reduzieren.

Aperiodische Steuern betreffen im Wesentlichen tatsächliche Steuererträge, welche aus der beantragten Änderung der Steuerfestsetzung für die Vorjahre resultieren. Der Effekt aus den steuerfreien Erträgen ist überwiegend auf die gewährte Forschungszulage zurückzuführen. Der Effekt aus den nicht abziehbaren Aufwendungen ist im Wesentlichen auf die Aufsichtsratsvergütungen zurückzuführen. Die Veränderung der permanenten Differenzen ist hauptsächlich auf die Veränderung der bilanziellen Differenzen im Zusammenhang mit Kaufpreisverbindlichkeiten sowie Anteilen an verbundenen Unternehmen zurückzuführen. Die Steuereffekte aus Verlustvorträgen in Höhe von 6.262 Tsd. Euro im Jahr 2023 beinhalten tatsächlichen Steuerertrag in Höhe von 9.342 Tsd. Euro aus der Verlustnutzung sowie gegenläufig latenten Steueraufwand aus der Auflösung von bisher angesetzten aktiven latenten Steuern in Höhe von 3.080 Tsd. Euro. Die Effekte bei den lokalen Steuern sind auf die gewerbesteuerliche Hinzurechnung von Finanzierungsentgelten bei der Scout24 SE zurückzuführen.

Die Steuerforderungen und Steuerverbindlichkeiten stellen sich zu den Bilanzstichtagen wie folgt dar:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Ertragsteuerforderungen	8.655	43
Ertragsteuerverbindlichkeiten	7.243	3.036

Der Anstieg der Steuerforderungen resultiert im Wesentlichen aus dem Überhang der geleisteten Steuervorauszahlungen gegenüber dem tatsächlichen Steueraufwand für die Berichtsperiode. Der Anstieg der Steuerverbindlichkeiten ist überwiegend auf konzerninterne Reorganisationen zurückzuführen.

Die latenten Steueransprüche haben sich wie folgt entwickelt:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Anfangsbestand der Periode	4	4
Änderung Konsolidierungskreis	165	-
Ergebniswirksam erfasst in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	65	0
Endbestand der Periode	234	4

Die latenten Steuerschulden haben sich wie folgt entwickelt:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Anfangsbestand der Periode	278.178	280.527
Änderung Konsolidierungskreis	7.668	582
Ergebniswirksam erfasst in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	-11.952	-2.930
Endbestand der Periode	273.894	278.178

Die latenten Steuerschulden resultieren hauptsächlich aus den Kaufpreisallokationen. Darauf wurden unter Berücksichtigung von Abschreibungen zum 31. Dezember 2023 passive latente Steuern in Höhe von 275.644 Tsd. Euro (Vorjahr: 270.243 Tsd. Euro) bilanziert, von denen 264.279 Tsd. Euro (Vorjahr: 263.476 Tsd. Euro) auf die Immobilien Scout GmbH entfallen.

Der Bestand an aktiven und passiven latenten Steuern auf zeitliche Bewertungsunterschiede und steuerliche Verlustvorträge ist folgenden Positionen zuzuordnen:

In Tsd. Euro	31.12.2023		31.12.2022	
	Latente Steueransprüche	Latente Steuerverbindlichkeiten	Latente Steueransprüche	Latente Steuerverbindlichkeiten
Kurzfristige Vermögenswerte	1	611	-	266
Marken	-	264.231	-	265.016
Sonstige immaterielle Vermögenswerte und Nutzungsrechte aus Leasingvereinbarungen	11.178	40.163	256	36.461
Sachanlagen	-	6	-	10
Finanzanlagen	53	2.005	-	2.788
Langfristige Vermögenswerte	11.231	306.405	256	304.275
Sonstige Rückstellungen	250	-	3.088	-
Sonstige Verbindlichkeiten inklusive Leasingverbindlichkeiten	3.379	138	3.542	156
Kurzfristige Verbindlichkeiten	3.629	138	6.630	156
Sonstige Rückstellungen	4.184	-	435	-
Sonstige Verbindlichkeiten inklusive Leasingverbindlichkeiten	14.710	354	14.963	6
Langfristige Verbindlichkeiten	18.894	354	15.398	6
Verlust-/Zinsvorträge	93	-	4.245	-
Gesamt	33.848	307.508	26.529	304.703
Saldierung	-33.614	-33.614	-26.525	-26.525
Bilanzansatz	234	273.894	4	278.178

Die latenten Steueransprüche aus Verlust-/Zinsvorträgen beziehen sich auf die steuerlichen Verlustvorträge der inländischen Tochtergesellschaften, für deren Nutzung ausreichend zu versteuernde Einkünfte erwartet werden. Diese Verlustvorträge unterliegen hinsichtlich ihrer Nutzung keiner zeitlichen Beschränkung und lassen sich der folgenden Tabelle entnehmen:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Körperschaftsteuerliche Verlustvorträge	289	36.764
davon für Zwecke der latenten Steueransprüche angesetzt	288	13.792
davon für Zwecke der latenten Steueransprüche nicht angesetzt	1	22.972
Gewerbesteuerliche Verlustvorträge	333	36.763
davon für Zwecke der latenten Steueransprüche angesetzt	332	13.833
davon für Zwecke der latenten Steueransprüche nicht angesetzt	1	22.930

Die Reduzierung der steuerlichen Verlustvorträge der inländischen Tochtergesellschaften ist im Wesentlichen auf deren Nutzung in der Berichtsperiode in Höhe von 34.526 Tsd. Euro zurückzuführen.

Für steuerliche Verlustvorträge der ausländischen Tochtergesellschaften in Höhe von 1.462 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.327 Tsd. Euro) wurden hingegen keine latenten Steueransprüche angesetzt, da zu deren Nutzung keine ausreichenden zu versteuernden Einkünfte erwartet werden. Diese steuerlichen Verlustvorträge verfallen nach sieben Jahren.

Auf temporäre Unterschiede im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften und an assoziierten Unternehmen in Höhe von 11.290 Tsd. Euro (Vorjahr: 11.830 Tsd. Euro) wurden keine latenten Steuerschulden angesetzt. Das Mutterunternehmen ist zwar in der Lage, den Zeitpunkt der Umkehrung der temporären Differenz zu bestimmen. Es ist jedoch nicht wahrscheinlich, dass sich diese temporären Differenzen in absehbarer Zeit umkehren werden. Die temporären Differenzen ergeben sich aufgrund des Unterschieds zwischen dem steuerlichen Beteiligungsbuchwert des Mutterunternehmens und dem anteiligen IFRS-Eigenkapital der Tochtergesellschaften. Bei Ausschüttung oder Verkauf der Beteiligung wären die Erträge zu 95 % steuerfrei.

3.12. Ergebnis je Aktie

Die folgende Tabelle zeigt die Berechnung des unverwässerten und verwässerten Ergebnisses je Stammaktie, das auf die Gesellschafter:innen des Mutterunternehmens entfällt:

		2023	2022
Ergebnis, das auf Anteilseigner:innen des Mutterunternehmens entfällt	Tsd. Euro	178.778	123.531
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien zur Berechnung des Ergebnisses je Aktie	Anzahl		
Unverwässert		73.691.314	77.806.579
Verwässert		73.692.164	77.806.579
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	2,43	1,59
Ergebnis je Aktie nach Steuern		2,43	1,59
Verwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	2,43	1,59
Ergebnis je Aktie nach Steuern		2,43	1,59

Die Ermittlung der durchschnittlichen Anzahl der Aktien erfolgte unter Berücksichtigung des Erwerbs eigener Anteile in den Geschäftsjahren 2019 bis 2023 (siehe Erläuterung ►4.15. Eigenkapital).

Die Verwässerung beruht auf 18.260 Scout24-Aktien, die im Rahmen des Jubiläumsaktienprogramms (siehe Erläuterung ►5.3. Anteilsbasierte Vergütung) am 15. Januar 2024 an die Teilnehmer:innen des Programms übertragen wurden. Die Aktien wurden ab dem Zeitpunkt der Gewährung anteilig berücksichtigt (15. Dezember 2023).

4. Erläuterungen zur Konzernbilanz

4.1. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beinhalten Bankguthaben sowie Kassenbestände in Höhe von 48.463 Tsd. Euro (Vorjahr: 39.085 Tsd. Euro).

4.2. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Forderungen gegen Dritte	39.857	30.604
Forderungen gegen assoziierte bzw. Gemeinschaftsunternehmen	17	–
Summe	39.874	30.604

Die nachfolgende Tabelle enthält Informationen über das geschätzte Ausfallrisiko und die über die Laufzeit erwarteten Kreditverluste für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen Dritte. Für die Ermittlung der Abwertungsraten wird auf Erläuterung **1.7. Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung** sowie auf Erläuterung **1.3. Auswirkungen der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen** verwiesen.

Werte per 31.12.2023 In Tsd. Euro	Bruttobuchwert	Wert- berichtigung	Beeinträchtigte Bonität	Abwertungsrate (gewichteter Durchschnitt)
Nicht überfällig	10.693	-60	Nein	0,63 %
1 bis 30 Tage überfällig	18.103	-140	Nein	0,91 %
31 bis 90 Tage überfällig	6.011	-312	Nein	6,09 %
Mehr als 90 Tage überfällig	7.924	-2.251	Ja	33,61 %
Summe	42.731	-2.763	–	–

Werte per 31.12.2022 In Tsd. Euro	Bruttobuchwert	Wert- berichtigung	Beeinträchtigte Bonität	Abwertungsrate (gewichteter Durchschnitt)
Nicht überfällig	8.878	-38	Nein	0,45 %
1 bis 30 Tage überfällig	12.755	-47	Nein	0,43 %
31 bis 90 Tage überfällig	5.001	-147	Nein	3,49 %
Mehr als 90 Tage überfällig	5.192	-990	Ja	22,99 %
Summe	31.826	-1.223	–	–

Die Abwertungsraten werden auf Nettoforderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten, das heißt exklusive Umsatzsteuer und exklusive Einzelwertberichtigungen, angewendet. Darüber hinaus bestanden zum 31. Dezember 2023 vollständig einzelwertberichtigte Forderungen in Höhe von -112 Tsd. Euro (Vorjahr: 0 Tsd. Euro). Zudem werden die Abwertungsraten nicht auf Forderungen aus Barter-Umsätzen in Höhe von 50 Tsd. Euro (Vorjahr: 58 Tsd. Euro) angewendet, da nicht mit einem Ausfall aus Tauschgeschäften zu rechnen ist.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entwickelten sich wie folgt:

In Tsd. Euro	
Stand zum 01.01.2022	-752
Verbrauch	113
Nettoneubewertung der Wertberichtigungen	-583
Währungsdifferenzen	-
Stand zum 31.12.2022/01.01.2023	-1.223
Verbrauch	551
Nettoneubewertung der Wertberichtigungen	-2.203
Währungsdifferenzen	-
Stand zum 31.12.2023	-2.875

Die Neubewertung der Wertberichtigungen für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erfolgt auf Basis der Verlustraten des Expected-Credit-Loss-Modells. Die hierdurch ermittelten Zuführungen und Auflösungen der Wertberichtigungen werden unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen bzw. sonstigen betrieblichen Erlösen ausgewiesen. Die Position „Verbrauch“ beinhaltet die Ausbuchung der Risikovorsorge für ausgefallene Forderungen. Die anhaltenden wirtschaftlichen Unsicherheiten (für Details siehe ►1.3. Auswirkungen der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen) und mögliche Verschlechterungen des Zahlungsverhaltens unserer Kund:innen tragen dazu bei, dass im Vergleich zum Vorjahr erhöhte Abwertungsraten zu einer Erhöhung der bilanzierten Risikovorsorge führen.

4.3. Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich zu den jeweiligen Bilanzstichtagen wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Kurzfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	3.888	3.268
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	1.720	1.578
Forschungszulage	1.056	1.109
Debitorische Kreditoren	498	273
Mietkautionen	266	28
Transaktionskosten Darlehen	257	257
Sonstige Forderungen	90	22
Langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte	12.228	11.667
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	5.966	7.272
Sonstige Beteiligungen	2.850	-
Mietkautionen	2.027	2.253
Transaktionskosten Darlehen	604	862
Wandeldarlehen	500	-
Darlehen an assoziierte Unternehmen	-	1.000
Sonstige	280	280
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	16.115	14.934

Die Forderungen aus Leasingvereinbarungen bestehen gegenüber der AutoScout24 GmbH, an die angemietete Büroräume am Münchener Standort untervermietet werden. Für Details siehe Erläuterung ►4.6. Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Leasingvereinbarungen.

Die Forschungszulage betrifft Ansprüche der Scout24 SE gemäß Forschungszulagengesetz (FZulG). Es bestehen weder unerfüllte Bedingungen noch wesentliche Erfolgsunsicherheiten im Zusammenhang mit der bilanzierten Forschungszulage.

Sonstige Beteiligungen bestehen im Wesentlichen aus den Investitionen in zwei Venture Capital Funds, die zum 31. Dezember 2023 zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden. Für Details siehe Erläuterung ► **5.2. Angaben zu Finanzinstrumenten**.

Das im Geschäftsjahr 2022 bilanzierte Darlehen an assoziierte Unternehmen betrifft ein Wandeldarlehen, welches an die Upmin Group GmbH in Höhe von 1.000 Tsd. Euro ausgereicht und im Geschäftsjahr 2023 umgewandelt wurde. Für Details siehe Erläuterung ► **5.2. Angaben zu Finanzinstrumenten** und Erläuterung ► **5.4. Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen**.

4.4. Sonstige Vermögenswerte

Die sonstigen Vermögenswerte setzen sich zu den jeweiligen Bilanzstichtagen wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Kurzfristige sonstige Vermögenswerte	10.180	10.439
Rechnungsabgrenzung	8.170	9.500
Steuern, die keine Ertragsteuern sind	261	13
Geleistete Anzahlungen	201	69
Sonstige	1.548	857
Sonstige Vermögenswerte	10.180	10.439

Die kurzfristigen Rechnungsabgrenzungen betreffen im Geschäftsjahr sowie im Vorjahr im Wesentlichen Vorauszahlungen auf zeitlich begrenzte Lizenzgebühren und Leistungen durch die Scout24 SE. Der Rückgang der Vorauszahlungen in der Berichtsperiode betrifft im Wesentlichen Cloud-Dienstleistungen.

In der Berichtsperiode sowie im Vorjahr betrafen die Steuern, die keine Ertragsteuern sind, Umsatzsteuererstattungsansprüche sowie Vorauszahlungen.

Sowohl zum 31. Dezember 2023 als auch zum 31. Dezember 2022 sind sämtliche Sonstige Vermögenswerte kurzfristige Vermögenswerte.

4.5. Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte

In Tsd. Euro	Geschäfts- oder Firmenwerte	Marken	Selbst erstellte Software	Konzessionen, Rechte und Lizenzen	Kundenstamm ¹	Immaterielle Vermögenswerte in Entwicklung	Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Zwischensumme sonstige immaterielle Vermögenswerte	Summe
Anschaffungs- und Herstellungskosten									
Stand vom 01.01.2022	782.628	879.579	71.929	73.352	234.038	27.772	–	407.091	2.069.299
Zugänge Konsolidierungskreis	2.322	–	–	–	1.795	–	164	1.960	4.282
Zugänge	–	–	–	–	–	28.702	–	28.702	28.702
Abgänge	–	–	–	-68	–	-30	–	-98	-98
Umbuchungen	–	–	23.912	–	–	-23.912	–	–	–
Stand vom 31.12.2022/01.01.2023	784.950	879.579	95.841	73.284	235.834	32.532	164	437.655	2.102.185
Zugänge Konsolidierungskreis	83.253	183	–	12.036	16.363	–	30	28.429	111.865
Zugänge	–	–	45	695	–	22.717	135	23.593	23.593
Umbuchungen	–	–	23.294	–	–	-23.294	–	–	–
Stand vom 31.12.2023	868.203	879.762	119.181	86.016	252.197	31.954	329	489.677	2.237.642
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen									
Stand vom 01.01.2022	-282	-6.741	-51.435	-61.089	-226.946	–	–	-339.470	-346.493
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	–	-1.219	-16.804	-2.943	-914	–	-20	-20.681	-21.900
Zugänge (Wertminderungen)	–	-4.940	-4.305	–	–	–	–	-4.305	-9.244
Abgänge	–	–	–	68	–	–	–	68	68
Stand vom 31.12.2022/01.01.2023	-282	-12.899	-72.543	-63.963	-227.861	–	-20	-364.387	-377.569
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	–	-675	-18.209	-3.912	-2.037	–	-86	-24.243	-24.918
Stand vom 31.12.2023	-282	-13.574	-90.752	-67.875	-229.898	–	-105	-388.630	-402.487
Buchwerte									
Stand zum 31.12.2022	784.668	866.680	23.298	9.321	7.973	32.532	145	73.268	1.724.616
Stand zum 31.12.2023	867.921	866.188	28.428	18.141	22.299	31.954	224	101.046	1.835.156

¹ Der Kundenstamm hat eine Restnutzungsdauer von vier bis 17 Jahren.

Fremdkapitalkosten für die immateriellen Vermögenswerte in Entwicklung wurden nicht aktiviert, weil die Fremdkapitalkosten des Konzerns nicht direkt der Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte zugeordnet werden können.

Die Zugänge zum Konsolidierungskreis in 2023 betreffen den Erwerb der Sprengnetter-Gruppe, die der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Professional zugeordnet wird. Für Details siehe Erläuterung **2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode**.

Drei Marken der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Professional und eine Marke der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Media & Other werden über ihre jeweilige spezifische Nutzungsdauer abgeschrieben, für welche positive Zahlungsmittelzuflüsse erwartet werden. Zum 31. Dezember 2023 beträgt der Buchwert der Marken mit bestimmter Nutzungsdauer 4.488 Tsd. Euro (Vorjahr: 4.980 Tsd. Euro).

Der Marke ImmoScout24 wird eine unbestimmte Nutzungsdauer zugeordnet, weil erwartet wird, dass aus ihr positive Zahlungsmittelzuflüsse über einen unbestimmten Zeitraum resultieren. Zum 31. Dezember 2023 beträgt der Buchwert 861.700 Tsd. Euro (Vorjahr: 861.700 Tsd. Euro).

Wertminderungstests

Grundsätzlich werden Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer mindestens einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest gemäß IAS 36 auf Basis des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten der entsprechenden zahlungsmittelgenerierenden Einheit analog der in Erläuterung **►1.7. Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung** beschriebenen Vorgehensweise unterzogen. Der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten wurde als erzielbarer Betrag ermittelt („Level 3“).

Die Marke ImmoScout24 erzeugt keine Zahlungsmittelzuflüsse, die weitestgehend unabhängig von anderen Vermögenswerten sind, und wird daher auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit auf Wertminderung getestet. Da die Marke ImmoScout24 zu den künftigen Cashflows aller drei Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten beiträgt, wird sie als gemeinschaftlicher Vermögenswert (Corporate Asset) auf Basis der Plan-EBITDAs aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit für die Durchführung des Wertminderungstests auf die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten verteilt.

Werte per 31.12.2023 In Tsd. Euro	Geschäfts- oder Firmenwert	Marke mit unbestimmter Nutzungsdauer
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Professional	596.407	634.809
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Private	234.337	166.648
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Media & Other	37.177	60.243
Summe	867.921	861.700

Werte per 31.12.2022 In Tsd. Euro	Geschäfts- oder Firmenwert	Marke mit unbestimmter Nutzungsdauer
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Professional	513.154	634.809
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Private	234.337	166.648
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Media & Other	37.177	60.243
Summe	784.668	861.700

Für die Wertminderungstests der Geschäfts- oder Firmenwerte und Marken zum 31. Dezember 2023 wurde für die Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Professional, Private und Media & Other jeweils ein Kapitalisierungszinssatz nach Steuern (WACC) von 10,92 % (Vorjahr: 10,72 %) angewendet. Der Diskontierungssatz beruht auf einem Basiszinssatz in Höhe von 2,75 % (Vorjahr: 2,00 %) und einer Marktrisikoprämie in Höhe von 6,75 % (Vorjahr: 7,50 %). Weiterhin werden ein aus einer Peergroup abgeleiteter Betafaktor, ein Fremdkapital-Spread sowie eine typisierte Kapitalstruktur berücksichtigt.

Des Weiteren geht das Management von steigenden Umsätzen und aufgrund des operativen Leverage von steigenden EBITDA-Margen aus. Der Detailplanungszeitraum beträgt fünf Jahre und unterliegt für 2024 der vom Management verabschiedeten und vom Aufsichtsrat freigegebenen Unternehmensplanung; die Detailplanungen für 2025 bis 2028 basieren auf der dem Vorstand vorgestellten Mehrjahresplanung.

Für alle drei Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wird im Detailplanungszeitraum mit einem mittleren einstelligen bis niedrigen zweistelligen Umsatzwachstum geplant. Für die Gruppe von zahlungsmittelgenerierende Einheit Professional soll das Wachstum im Wesentlichen aus dem Anstieg der Mitgliedschaften mit unseren Kernmakler:innen entstehen. Für die Gruppe von zahlungsmittelgenerierende Einheit Private soll das Umsatzwachstum vor allem durch den weiterhin stark wachsenden Consumer-Bereich erreicht werden. Für die Gruppe von zahlungsmittelgenerierende Einheit Media & Other wird das Umsatzwachstum zu großen Teilen durch das Wachstum des Geschäfts in Österreich und die Vermarktung unserer CRM-Produkte angetrieben.

Die Annahmen zu den EBITDA-Margen basieren auf Erfahrungen aus der Vergangenheit im Hinblick auf die mit dem Umsatzwachstum ansteigende Profitabilität der Leistungen. Auf Gesamtkonzernebene führen die zugrundegelegten Annahmen zu einem erzielbaren Betrag, welcher konsistent mit externen Markteinschätzungen zum Bewertungsstichtag ist.

An den Detailplanungszeitraum schließt sich zur Überleitung auf den nachhaltigen Zahlungsmittelüberschuss eine zweijährige Übergangsphase an, in der abnehmende Umsatzwachstumsraten und

konstante EBITDA-Margen zugrunde gelegt wurden. Für das Umsatzwachstum nach dem Übergangszeitraum wurde eine langfristige Wachstumsrate von 1,00 % (Vorjahr: 1,00 %) verwendet.

Zum 31. Dezember 2023 bestand für die Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Professional, Private und Media & Other, wie auch im Vorjahr, kein Wertminderungsbedarf. Für die Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Professional, Private und Media & Other führt eine für möglich gehaltene Änderung von wesentlichen Annahmen ebenfalls zu keinem Wertminderungsbedarf.

4.6. Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Leasingvereinbarungen

Leasingvereinbarungen als Leasingnehmer

Scout24 ist ein Digitalunternehmen, daher haben physische Vermögenswerte aus Leasingverträgen lediglich eine unterstützende Funktion für den Geschäftsbetrieb. Die bestehenden Leasingverhältnisse beziehen sich im Wesentlichen auf die Anmietung von Büroräumen, IT-technischer Ausrüstung, sonstiger Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie von Fahrzeugen für ausgewählte Mitarbeiter:innen. Für die Angaben zur Ausübung von Wahlrechten verweisen wir auf Erläuterung **1.7. Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung**. Die bilanzielle Entwicklung der Nutzungsrechte nach Klassen im Geschäftsjahr wie auch im Vorjahr wird im Folgenden dargestellt:

In Tsd. Euro	Nutzungsrechte Gebäude	Nutzungsrechte Fahrzeuge	Nutzungsrechte EDV-Anlagen	Nutzungsrechte Büro- ausstattung	Summe
Anschaffungs- und Herstellungskosten					
Stand vom 01.01.2022	61.103	1.686	179	311	63.279
Zugänge Konsolidierungskreis	157	–	12	–	169
Zugänge	3.792	192	831	4	4.819
Abgänge	-1.023	-322	–	–	-1.346
Stand vom 31.12.2022/01.01.2023	64.029	1.556	1.021	315	66.921
Zugänge Konsolidierungskreis	6.074	146	–	–	6.220
Zugänge	4.980	719	122	27	5.849
Abgänge	-1.495	-211	-56	-4	-1.765
Stand vom 31.12.2023	73.589	2.210	1.088	338	77.225
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand vom 01.01.2022	-11.650	-516	-70	-89	-12.326
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-7.034	-569	-145	-80	-7.828
Abgänge	–	243	–	–	243
Stand vom 31.12.2022/01.01.2023	-18.684	-843	-215	-169	-19.911
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-7.777	-714	-239	-81	-8.811
Abgänge	152	158	56	4	369
Stand vom 31.12.2023	-26.309	-1.399	-398	-247	-28.353
Buchwerte					
Stand zum 31.12.2022	45.345	713	806	145	47.010
Stand zum 31.12.2023	47.279	812	690	91	48.872

Die auf die Leasingverhältnisse entfallenden Beträge aus der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

In Tsd. Euro	2023	2022
Abschreibungen	-8.810	-7.828
Zinsaufwand aus Leasing	-761	-699
Aufwand für kurzfristige Leasingverhältnisse	-135	-195
Aufwand für Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte	-6	-34

Die auf die Leasingverhältnisse entfallenden Beträge aus der Konzern-Kapitalflussrechnung sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

In Tsd. Euro	2023	2022
Zahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte	-141	-230
Gezahlte Zinsen aus Leasing	-761	-699
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-10.519	-9.425
Summe	-11.421	-10.354

Die Leasingverbindlichkeiten wurden gemäß IFRS 16 zum Erstanwendungszeitpunkt bzw. zum Bereitstellungszeitpunkt mit dem Barwert der künftigen Leasingzahlungen bewertet. Die Leasingverbindlichkeiten setzten sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Leasingverbindlichkeiten kurzfristig	10.724	9.693
Leasingverbindlichkeiten langfristig	48.491	48.945
Summe	59.215	58.639

Die Leasingverbindlichkeiten gliedern sich wie folgt auf:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Bruttoverbindlichkeiten aus Leasing – Mindestleasingzahlungen		
Bis 1 Jahr	11.179	10.056
1–3 Jahre	20.650	18.220
3–5 Jahre	16.245	16.733
Über 5 Jahre	13.385	15.371
Bruttowert Leasing	61.459	60.381
Barwert Leasing	59.215	58.639

Die Verteilung der Fristigkeit der Leasingverbindlichkeiten zeigt sich wie folgt:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Bis 1 Jahr	10.724	9.693
1–3 Jahre	19.707	17.362
3–5 Jahre	15.793	16.329
Über 5 Jahre	12.991	15.255
Summe	59.215	58.639

Verlängerungsoptionen werden bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeiten einbezogen, wenn die Ausübung der Option hinreichend sicher ist. Verlängerungsoptionen bestehen für Büromietverträge, um Flexibilität zu gewährleisten. Da eine Ausübung der entsprechenden Optionen nicht hinreichend sicher ist, wurden diese bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeit nicht berücksichtigt.

Folgende zukünftige leasingbezogene Zahlungen aus nicht sicheren Verlängerungsoptionen sind in der Bewertung der Leasingverbindlichkeiten nicht enthalten:

Verteilung nach Fälligkeit	Werte per 31.12.2023 in Tsd. Euro Zukünftige Zahlungen aus nicht sicheren Verlängerungsoptionen	Werte per 31.12.2022 in Tsd. Euro Zukünftige Zahlungen aus nicht sicheren Verlängerungsoptionen
Bis 1 Jahr	–	35
1–3 Jahre	132	417
3–5 Jahre	4.086	1.360
Über 5 Jahre	90.196	85.980
Summe	94.415	87.791

Leasingvereinbarungen als Leasinggeber

Im Jahr 2020 hat Scout24 eine Leasingvereinbarung zur Untervermietung von angemieteten Büroräumen am Münchener Standort an die AutoScout24 GmbH geschlossen. Aus Leasinggebersicht wird das Unterleasingverhältnis als Finanzierungsleasing eingestuft.

Die auf das Untermietverhältnis entfallenden Beträge sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

In Tsd. Euro	2023	2022
Erhaltene Zinsen aus Leasing	255	281
Einzahlungen aus Leasingforderungen aus Untermietverhältnissen	1.654	1.481
Summe	1.908	1.761

Die folgende Tabelle stellt eine Fälligkeitsanalyse der Leasingforderungen dar und zeigt die nach dem Bilanzstichtag zu erhaltenden nicht diskontierten Leasingzahlungen:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Bis 1 Jahr	1.926	1.822
1–3 Jahre	3.852	3.644
3–5 Jahre	2.407	3.644
Über 5 Jahre	–	455
Bruttowert Leasingforderungen	8.185	9.565
Nicht realisierter Finanzertrag	498	715
Barwert Leasingforderungen	7.686	8.850
Leasingforderungen kurzfristig	1.720	1.578
Leasingforderungen langfristig	5.966	7.272
Summe	7.686	8.850

Bei der Scout24-Gruppe sind weitere Leasingverträge vorhanden, bei denen Konzerngesellschaften als Leasinggeber auftreten, die jedoch aus Sicht der Scout24-Gruppe als nicht wesentlich erachtet werden.

4.7. Sachanlagevermögen

In Tsd. Euro	Einbauten in gemieteten Räumen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Summe
Anschaffungs- und Herstellungskosten			
Stand vom 01.01.2022	7.992	30.820	38.812
Zugänge Konsolidierungskreis	–	23	23
Zugänge	14	887	901
Abgänge	–	-118	-118
Stand vom 31.12.2022/01.01.2023	8.006	31.612	39.617
Zugänge Konsolidierungskreis	2	456	458
Zugänge	57	679	736
Abgänge	–	-75	-75
Fördermittel	-689	-718	-1.407
Stand vom 31.12.2023	7.376	31.954	39.330
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen			
Stand vom 01.01.2022	-1.283	-21.904	-23.187
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-767	-2.561	-3.329
Abgänge	–	110	110
Stand vom 31.12.2022/01.01.2023	-2.050	-24.355	-26.406
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-735	-1.868	-2.603
Stand zum 31.12.2023	-2.785	-26.223	-29.008
Buchwerte			
Stand zum 31.12.2022	5.955	7.257	13.212
Stand zum 31.12.2023	4.591	5.731	10.322

In Verbindung mit den Investitionen zur Errichtung einer neuen Betriebsstätte am Standort Invalidenstraße 65 in 10557 Berlin hat die Scout24 SE im Jahr 2019 bei der Investitionsbank Berlin als Zuwendungsgeberin im Auftrag des Landes Berlin „Öffentliche Finanzierungshilfen an die gewerbliche Wirtschaft im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe ‚Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur‘ (GRW-Mittel)“ beantragt. Im Jahr 2023 wurde dem Antrag stattgegeben und es erfolgte die Auszahlung der Fördermittel in Höhe von 1.407 Tsd. Euro. Es bestehen in diesem Zusammenhang weder unerfüllte Bedingungen noch wesentliche Erfolgsunsicherheiten.

Es bestehen die üblichen Eigentumsvorbehalte bei Anschaffungsvorgängen.

4.8. Beteiligungen an at Equity bilanzierten Unternehmen

Das in den Konzernabschluss einbezogene assoziierte Unternehmen wird nach der Equity-Methode mit seinem anteiligen Eigenkapital bilanziert.

Die bisher nach der Equity-Methode bilanzierte Gesellschaft Energieausweis48 GmbH wird infolge der Übernahme der Sprengnetter-Gruppe ab dem 1. Juli 2023 vollkonsolidiert. Die Gesellschaft wies im Vorjahr ein Eigenkapital von 628 Tsd. Euro aus und zeigte ein Ergebnis nach Steuern von 24 Tsd. Euro. Bei einer Anteilsquote von 50 % zum 31. Dezember 2022 ergab sich ein Buchwert von 348 Tsd. Euro, der Anteil von Scout24 am Gesamtergebnis betrug 12 Tsd. Euro. Bei dem sukzessiven Unternehmenszusammenschluss der Energieausweis48 GmbH hat Scout24 die zuvor an dem erworbenen Unternehmen bilanzierte Beteiligung zu dem zum 1. Juli 2023 geltenden beizulegenden Zeitwert neu bewertet. Der daraus resultierende Ertrag in Höhe von 2.589 Tsd. Euro wurde entsprechend erfolgswirksam erfasst.

Die zusammengefassten Finanzinformationen des nicht wesentlichen assoziierten Unternehmens sind der nachstehenden Tabelle zu entnehmen:

Upmin Group GmbH

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Eigenkapital	4.536	272
EBITDA	-2.594	-3.449
Anteilsquote	28 %	26 %
Buchwert	1.542	325

In Tsd. Euro	2023	2022
Anteil des Konzerns am Ergebnis	-735	-902
Anteil des Konzerns am sonstigen Ergebnis	-	-
Anteil des Konzerns am Gesamtergebnis	-735	-902
Erhaltene Dividenden (anteilig)	-	-

Die kumulierten anteiligen Verluste aus der Equity-Konsolidierung des nicht wesentlichen Gemeinschaftsunternehmens betrugen -1.861 Tsd. Euro (Vorjahr: -1.126 Tsd. Euro).

Zum 31. Dezember 2023 betrug die Mitarbeiterzahl der Upmin Group GmbH 20 (Vorjahr: 36, davon betreffen 26 die Upmin Group GmbH und 10 die Energieausweis48 GmbH).

Eventualverbindlichkeiten in Bezug auf die indirekten Anteile von Scout24 an dem assoziierten Unternehmen bestehen nicht.

4.9. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 13.851 Tsd. Euro (Vorjahr: 18.399 Tsd. Euro) beinhalten Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten in Höhe von 13.851 Tsd. Euro (Vorjahr: 18.399 Tsd. Euro) und gegenüber assoziierten Unternehmen in Höhe von 0 Tsd. Euro (Vorjahr: 1 Tsd. Euro).

4.10. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

Die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten setzten sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	130.134	108.659
Verbindlichkeiten aus Darlehen	116.145	65.500
Verbindlichkeiten aus Aktienrückkaufprogrammen	10.521	-
Schuldscheindarlehen	2.000	35.493
Beizulegender Zeitwert der Anteile in Put-Optionen	679	6.939
Derivative Finanzinstrumente	411	-
Kreditorische Debitoren	378	701
Verbindlichkeiten zu verbundenen Unternehmen	-	25
Langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	24.336	17.365
Beizulegender Zeitwert der Anteile in Put-Optionen	24.275	15.232
Derivative Finanzinstrumente	62	-
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	-	135
Schuldscheindarlehen	-	1.999
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	154.471	126.024

Scout24 schloss am 10. Mai 2022 das Facility Agreement über bis zu 400.000 Tsd. Euro in Form eines revolving Darlehens ab. Die Facility dient der kurzfristigen Finanzierung des allgemeinen Unternehmenszwecks inklusive möglicher Aktienrückkäufe. Das teilweise gezogene Darlehen wird mit einer aktuellen Marge von 0,3875 % plus EURIBOR verzinst. Der EURIBOR ist hierbei auf 0 % gefloort. Das Enddatum der Facility ist der 10. Mai 2027. Zum 31. Dezember 2023 wurde das Darlehen in Höhe von 90.000 Tsd. Euro gezogen.

Daneben schloss Scout24 am 18. Mai 2022 einen Rahmenkreditvertrag für Geldhandelsgeschäfte in Höhe von 75.000 Tsd. Euro. Der Rahmenkreditvertrag dient der Finanzierung allgemeiner Unternehmenszwecke. Die Einräumung des Rahmens erfolgt bis auf weiteres. Die Zinsen werden bei Ziehung vereinbart. Zum 31. Dezember 2023 valutiert die Kreditlinie mit 6.000 Tsd. Euro.

Sowohl die Ziehung der Facility als auch die Ziehung des Rahmenkreditvertrags werden zusammen mit noch nicht ausgezahlten Zinsen und Bereitstellungsprovisionen in der Position „Verbindlichkeiten aus Darlehen“ gezeigt. Weitere sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten aus Darlehen valutieren in Höhe von 20.000 Tsd. Euro.

Weiterhin bilanziert die Gesellschaft zum 31. Dezember 2023 eine kurzfristige finanzielle Verbindlichkeit in Höhe der zum Bilanzstichtag maximal verbleibenden Verpflichtung aus dem aktuellen Aktienrückkaufprogramm in Höhe von 10.521 Tsd. Euro.

Scout24 hat am 16. März 2018 ein Schuldscheindarlehen über insgesamt 215.000 Tsd. Euro aufgenommen. Das Darlehen setzt sich aus sieben Tranchen (Kupons) mit Laufzeiten von drei bis sechs Jahren zusammen. Je nach Tranche wurden feste oder variable Zinssätze vereinbart. Der feste Zinssatz basiert auf dem Midswap-Satz (ICAP). Der variable Zinssatz basiert auf dem EURIBOR. Beide Zinssätze werden um eine Zinsmarge ergänzt. Im Rahmen der variablen Verzinsung ist der EURIBOR nach unten bei 0,0 % begrenzt. Die Zinsmarge hat eine feste Verzinsung von 1,60 %. Sollte das Verhältnis der Nettoverschuldung zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit auf über 3,25 steigen, erhöhen sich die Zinsmargen der Schuldscheintranchen um jeweils 0,50 Prozentpunkte.

Die Auszahlung des Schuldscheindarlehens erfolgte am 28. März 2018 in voller Höhe. Auf Basis der vereinbarten Zinssätze wurde unter Berücksichtigung der Anschaffungsnebenkosten des Schuldscheindarlehens je Tranche ein Effektivzins ermittelt, auf dessen Basis die Transaktionskosten der Tranchen über die Laufzeit amortisiert werden. Im Rahmen des Schuldscheindarlehens wurden keine Sicherheiten gestellt. Im Jahr 2019 wurde eine vorzeitige Tilgung von Schuldscheinen mit fester Verzinsung in Höhe von insgesamt 18.000 Tsd. Euro vorgenommen. Die Schuldscheine mit variabler Verzinsung wurden in voller Höhe (45.000 Tsd. Euro) vorzeitig im ersten Halbjahr 2020 getilgt. Weiterhin wurden 2021 Schuldscheine in Höhe von 57.500 Tsd. Euro, 2022 in Höhe von 57.000 Tsd. Euro und 2023 in Höhe von 35.500 Tsd. Euro getilgt. Das Schuldscheindarlehen valutiert zum 31. Dezember 2023 nominal mit 2.000 Tsd. Euro (Vorjahr: 37.500 Tsd. Euro).

Die beizulegenden Zeitwerte der Anteile in Put-Optionen stehen im Zusammenhang mit dem Erwerb der Sprengnetter-Gruppe und der BaufiTeam GmbH. Für Details siehe Erläuterung **2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode**, Erläuterung **2.2. Unternehmenserwerbe in Vorperioden** und Erläuterung **5.2 Angaben zu Finanzinstrumenten**.

4.11. Sonstige Rückstellungen

In Tsd. Euro	Reorganisationsrückstellungen	Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütung	Sonstige Rückstellungen	Summe
Stand zum 31.12.2022	1.273	12.629	3.522	17.423
davon kurzfristig	1.273	5.412	1.906	8.591
Änderung Konsolidierungskreis	256	–	1.179	1.436
Zuführung	823	8.809	1.546	11.178
Verbrauch	-1.066	-6.509	-2.033	-9.609
Auflösung	-10	-286	-773	-1.070
Stand zum 31.12.2023	1.276	14.642	3.440	19.359
davon kurzfristig	1.276	–	1.838	3.115

Die Reorganisationsrückstellungen betreffen sowohl in der Berichtsperiode als auch im Vorjahr Reorganisationsmaßnahmen. Den betreffenden Mitarbeiter:innen wurden Angebote zur Aufhebung ihres Arbeitsverhältnisses unterbreitet, welche größtenteils im Folgejahr zum Tragen kommen.

Die Zuführung bei den Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütung resultiert aus den Long-Term Incentive Programs (LTIP 2018, LTIP 2021 sowie LTIP 2023). Der Verbrauch der Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütung betrifft das Long-Term Incentive Program 2018 und resultiert im Wesentlichen aus der Auszahlung des Programms. Für Details siehe Erläuterung ► **5.3. Anteilsbasierte Vergütung**.

Die Zuführungen zu den sonstigen Rückstellungen stehen im Wesentlichen im Zusammenhang mit dem Erwerb der Sprengnetter-Gruppe. Der Verbrauch der sonstigen Rückstellungen betrifft ebenfalls den als Personalaufwand zu bilanzierenden Teil des bedingten Kaufpreises und wurde im Zuge des Erwerbs von weiteren Anteilen an Zenhomes GmbH sowie Propstack GmbH ausgezahlt. Für Details siehe Erläuterung ► **2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode** und ► **2.2. Unternehmenserwerbe in Vorperioden**.

Rückstellungen, die nicht schon im Folgejahr zu einem Ressourcenabfluss führen, werden mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag angesetzt. Rückstellungen, die bereits im Vorjahr abgezinst waren, wurden im Berichtszeitraum der Laufzeit entsprechend aufgezinste. Der Abzinsung liegen Marktzinssätze zugrunde.

Der Vermögensabfluss wird im Wesentlichen – mit dem oben als kurzfristig dargestellten Betrag – innerhalb des nächsten Geschäftsjahres erwartet. Für den als langfristig dargestellten Betrag wird der Vermögensabfluss in Höhe von 16.084 Tsd. Euro (Vorjahr: 8.013 Tsd. Euro) innerhalb der nächsten zwei bis fünf Jahre und in Höhe von 160 Tsd. Euro (Vorjahr: 820 Tsd. Euro) für den Zeitraum über fünf Jahre erwartet. Die Auswirkung von Änderungen des Abzinsungssatzes beträgt 217 Tsd. Euro im Geschäftsjahr 2023.

4.12. Vertragsverbindlichkeiten

Die Vertragsverbindlichkeiten spiegeln in Höhe von 17.639 Tsd. Euro (Vorjahr: 12.248 Tsd. Euro) die Verpflichtung des Konzerns gegenüber seinen Kund:innen zur Erbringung von Leistungen wider, für die er bereits Zahlungen erhalten hat. Für weitere Ausführungen wird auf Erläuterung ► **3.1. Umsatzerlöse** verwiesen.



4.13. Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich zu den jeweiligen Bilanzstichtagen wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten	25.435	17.128
Steuern, die keine Ertragsteuern sind	12.883	5.273
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeiter:innen	11.941	11.413
Sonstige	611	442
Langfristige sonstige Verbindlichkeiten	775	1.078
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeiter:innen	516	456
Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten	246	597
Sonstige	14	26
Sonstige Verbindlichkeiten	26.210	18.207

Die Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeiter:innen enthalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Bonusvereinbarungen.

4.14. Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

In der Gruppe bestehen derzeit betriebliche Altersversorgungen ausschließlich in Form von beitragsorientierten Plänen. Beitragsorientierte Versorgungspläne liegen in Form von Alters-, Invaliditäts- und Hinterbliebenenleistungen vor, deren Höhe sich nach der Dienstzugehörigkeit und dem Gehalt richtet. Die im Inland abzuführenden Arbeitgeberbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung sind als solche beitragsorientierten Pläne zu sehen. Die Zahlungen an beitragsorientierte Pensionspläne beziehen sich in der Gruppe überwiegend auf Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung in Deutschland. In der Berichtsperiode betrug der Aufwand im Zusammenhang mit beitragsorientierten Pensionsplänen 7.954 Tsd. Euro (Vorjahr: 6.674 Tsd. Euro).

Derzeit gibt es im Scout24-Konzern keine leistungsorientierten Verpflichtungen.

4.15. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital beträgt zum 31. Dezember 2023 75.000 Tsd. Euro (Vorjahr: 80.200 Tsd. Euro) und ist in 75.000 Tsd. auf den Namen lautende Aktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 Euro je Aktie eingeteilt. Die Namensaktien sind voll eingezahlt. Das gezeichnete Kapital steht für eine Ausschüttung nicht zur Verfügung.

Im März 2023 wurden 5.200.000 Aktien der Scout24 SE unter Herabsetzung des Grundkapitals eingezogen. Dies entspricht ca. 6,5 % des Grundkapitals vor Einziehung dieser Aktien und der entsprechenden Kapitalherabsetzung. Die eingezogenen Aktien waren auf Basis der von der Hauptversammlung der Gesellschaft am 18. Juni 2020, am 8. Juli 2021 sowie am 30. Juni 2022 beschlossenen Ermächtigungen zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien sowie zum Ausschluss des Bezugsrechts erworben worden. Die Einziehung bedurfte nach Maßgabe der näheren Bestimmungen des am 6. Mai 2020, am 26. Mai 2021 bzw. am 18. Mai 2022 im Bundesanzeiger veröffentlichten Beschlussvorschlags von Vorstand und Aufsichtsrat zu Punkt 8, Punkt 9 bzw. Punkt 7 („Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien sowie zum Ausschluss des Bezugsrechts“) der Tagesordnung der ordentlichen Hauptversammlung keines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses. Auch die Durchführung der Einziehung bedurfte keines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses.

Zum Bilanzstichtag sind 73.608.740 Aktien im Umlauf befindlich (Vorjahr: 73.552.186).



Im Umlauf befindliche Aktien	Stück
Stand zum 01.01.2022	82.394.707
Erwerb eigener Anteile	-8.860.858
Ausgabe eigener Anteile	18.337
Stand zum 31.12.2022	73.552.186
Erwerb eigener Anteile	-838.361
Ausgabe eigener Anteile	894.915
Stand zum 31.12.2023	73.608.740

Genehmigtes Kapital

Durch die ordentliche Hauptversammlung am 18. Juni 2020 wurde ein neues genehmigtes Kapital 2020 gegen Bar- und/oder Sacheinlagen mit der Möglichkeit zum Bezugsrechtsausschluss geschaffen, welches an die Stelle des satzungsmäßigen genehmigten Kapitals 2015 trat, welches am 3. September 2020 ausgelaufen wäre und mit Eintragung des genehmigten Kapitals 2020 aufgehoben wurde.

Für das genehmigte Kapital 2020 wurde der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats in einer oder mehreren Tranchen bis (einschließlich) zum 17. Juni 2025 durch Ausgabe neuer auf den Namen lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um einen Betrag von bis zu insgesamt 32.280 Tsd. Euro zu erhöhen. Den Aktionär:innen ist dabei grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen.

Bedingtes Kapital

Durch die ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft am 22. Juni 2023 wurde das Grundkapital der Gesellschaft bedingt erhöht. Die Höhe des bedingten Kapitals beträgt 7.500 Tsd. Euro, eingeteilt in 7.500.000 Stückaktien (bedingtes Kapital 2023).

Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Aktien bei Ausübung von Options- oder Wandlungsrechten bzw. bei Erfüllung von Options- oder Wandlungspflichten an die Inhaber:innen bzw. Gläubiger:innen der aufgrund der Ermächtigung durch die Hauptversammlung vom 22. Juni 2023 auszugebenden Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechte und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente).

Das bedingte Kapital 2023 wurde bislang noch nicht ausgenutzt.

Die von der Hauptversammlung vom 21. Juni 2018 beschlossene Ermächtigung zur Ausgabe von Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) lief am 20. Juni 2023 ab. Das in diesem Zusammenhang geregelte bedingte Kapital 2018 war damit gegenstandslos. Von dieser Ermächtigung hatte der Vorstand keinen Gebrauch gemacht.

Eigene Aktien

Dem Vorstand der Gesellschaft wurde – zuletzt durch die ordentliche Hauptversammlung am 30. Juni 2022 und am 22. Juni 2023 – die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 Aktiengesetz erteilt; der Vorstand ist damit ermächtigt, eigene Aktien zu jedem zulässigen Zweck im Rahmen der gesetzlichen Beschränkungen und unter bestimmten Bedingungen zu erwerben.

In Ausnutzung der am 30. Juni 2022 erteilten Ermächtigung haben am 22. März 2023 Vorstand und Aufsichtsrat beschlossen, ein weiteres Aktienrückkaufprogramm mit einem Kaufpreisvolumen von insgesamt bis zu 100 Mio. Euro in einer oder mehreren selbstständigen Tranchen aufzulegen. Der Rückkauf in Höhe einer Tranche von bis zu 60 Mio. Euro über die Börse startete am 31. März 2023 und endete am 26. Januar 2024. Im Rahmen des Rückkaufs wurden bis einschließlich 31. Dezember 2023 838.361 Stück eigene Aktien der Gesellschaft erworben. Die angefallenen Transaktionskosten beliefen sich auf 36 Tsd. Euro und wurden als Abzug vom Eigenkapital bilanziert.

Auf die im Rahmen des Aktienrückkaufs erworbenen Aktien entfallen zusammen mit anderen Aktien, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapitals.

Die im Rahmen der oben beschriebenen Einziehung und Kapitalherabsetzung erworbenen eigenen Aktien (für weitere Informationen wird auf den Absatz **Gezeichnetes Kapital** verwiesen) wurden bei ihrer Einziehung mit einem gewichteten Durchschnittskurs in Höhe von rund 53,73 Euro je eingezogener Aktie bewertet.

Die Anteile am Unternehmen, die durch das Unternehmen selbst gehalten werden, haben sich wie folgt entwickelt:

Eigene Anteile	Stück	Tranche (in Tsd. Euro)	Transaktionskosten ¹ (in Tsd. Euro)	Gesamtbetrag (in Tsd. Euro)
Stand zum 01.01.2022	1.205.293	72.129	18	72.147
Erwerb eigener Anteile	8.860.858	483.088	152	483.239
Ausgabe eigener Anteile	-18.337	-1.000	-	-1.000
Einziehung eigener Aktien	-3.400.000	-197.768	-	-197.768
Stand zum 31.12.2022	6.647.814	356.449	169	356.618
Erwerb eigener Anteile	838.361	49.443	36	49.479
Ausgabe eigener Anteile	-894.915	-47.956	-	-47.956
Einziehung eigener Aktien	-5.200.000	-279.410	-	-279.410
Stand zum 31.12.2023	1.391.260	78.526	205	78.731

¹ Unter Berücksichtigung des Steuereffekts.

Die Gesellschaft bilanziert zum 31. Dezember 2023 eine kurzfristige finanzielle Verbindlichkeit in Höhe der zum Bilanzstichtag maximal verbleibenden Verpflichtung aus dem aktuellen Aktienrückkaufprogramm (10.521 Tsd. Euro). Diese Verpflichtung endete zum 26. Januar 2024 aufgrund der Beendigung der betreffenden Tranche.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2023 207.859 Tsd. Euro (Vorjahr: 198.533 Tsd. Euro) und resultiert im Wesentlichen aus Kapitalerhöhungen im Geschäftsjahr 2014 bzw. dem am 1. Oktober 2015 erfolgten Börsengang. Durch den Börsengang sind der Gesellschaft Erlöse in Höhe von 228.000 Tsd. Euro zugeflossen, von denen 220.400 Tsd. Euro als Agio in die Kapitalrücklage eingestellt wurden. Im Zusammenhang mit dem Börsengang stehende Transaktionskosten reduzieren die Kapitalrücklage um 5.953 Tsd. Euro (nach Abzug von Steuern).

Im Rahmen einer Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln im Geschäftsjahr 2015 erfolgte in Höhe von 98.000 Tsd. Euro eine Umwandlung aus der Kapitalrücklage in das gezeichnete Kapital.

Im handelsrechtlichen Jahresabschluss der Scout24 AG per 31. Dezember 2018 wurde ein Betrag in Höhe von 252.632 Tsd. Euro der Kapitalrücklage entnommen und der Gewinnrücklage zugeführt. Diese Umgliederung wurde im ersten Halbjahr 2019 gleichlautend für den IFRS-Konzernabschluss vorgenommen.

Darüber hinaus beinhaltet die Kapitalrücklage unverändert zum Vorjahr 5.827 Tsd. Euro im Zusammenhang mit in Vorjahren durchgeführten Programmen zur anteilsbasierten Vergütung und dem Ausgleich in eigenen Aktien.

Zum 31. Dezember 2021 erfolgte gemäß § 237 Abs. 5 AktG im Rahmen der Kapitalherabsetzung (Rückkaufangebot; 11.401 Tsd. Euro) eine Dotierung der Kapitalrücklage in Höhe des rechnerischen Werts der eingezogenen eigenen Anteile. Weiterhin erfolgte eine Dotierung der Kapitalrücklage in Höhe des rechnerischen Werts der gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 6 AktG erfolgten Einziehung eigener Anteile (jeweils 5.200 Tsd. Euro, 3.400 Tsd. Euro bzw. 10.699 Tsd. Euro zum 31. Dezember 2023, 2022 bzw. 2021).

Im Rahmen des Erwerbs von 75 % der Geschäftsanteile an der Sprengnetter GmbH wurde ein Teil des Kaufpreises in Aktien der Scout24 SE gezahlt. In Höhe des Unterschiedsbetrags zwischen dem Wert der Aktien im Zeitpunkt der Ausgabe und den historischen Anschaffungskosten erfolgte eine Einstellung in die Kapitalrücklage (4.126 Tsd. Euro).

Von der Kapitalrücklage sind Beträge in Höhe von 202.924 Tsd. Euro (per 31. Dezember 2022: 197.724 Tsd. Euro) zur Ausschüttung gesperrt.

Gewinnrücklage

Die Gewinnrücklage zum Bilanzstichtag beinhaltet die nicht ausgeschütteten Gewinne aus früheren Geschäftsjahren sowie das Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahres (per 31. Dezember 2023: 1.242.152 Tsd. Euro; Vorjahr: 1.425.431 Tsd. Euro).

Sonstige Rücklage

In der sonstigen Rücklage sind Währungsumrechnungsdifferenzen enthalten (1.114 Tsd. Euro per 31. Dezember 2023; 1.101 Tsd. Euro per 31. Dezember 2022).

Darüber hinaus wurde die sonstige Rücklage zum 31. Dezember 2019 um 180 Tsd. Euro reduziert infolge der vollständigen Wertminderung eines erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerts (Salz & Brot Internet GmbH).

Dividende

Im Geschäftsjahr 2023 zahlte die Gesellschaft auf Basis eines entsprechenden Hauptversammlungsbeschlusses eine Dividende in Höhe von 73.361 Tsd. Euro (Vorjahr: 66.391 Tsd. Euro) an die dividendenberechtigten Aktionär:innen aus, das heißt 1,00 Euro (Vorjahr: 0,85 Euro) je dividendenberechtigter Stückaktie.

Das dividendenberechtigte Grundkapital und damit die Anzahl der dividendenberechtigten Stückaktien ergibt sich aus dem Grundkapital der Scout24 SE in Höhe von 75.000.000 Euro, eingeteilt in 75.000.000 Stückaktien, abzüglich der durch die Gesellschaft gehaltenen nicht dividendenberechtigten eigenen Stückaktien (1.391.260 per 31. Dezember 2023).

Daneben erfolgte im Geschäftsjahr 2023 gemäß der entsprechenden Beteiligungsvereinbarung eine Gewinnausschüttung in Höhe von 61 Tsd. Euro aus dem Jahresüberschuss des Geschäftsjahres 2022 an den Minderheitsgesellschafter eines Tochterunternehmens.

Nicht beherrschende Anteile

Die nachfolgende Tabelle enthält zusammengefasste Finanzinformationen zu den Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter (vor Konsolidierungsanpassungen). Die nicht beherrschenden Anteile beziehen sich auf die Tochtergesellschaft Reopla S.r.l., Italien (Beteiligungsquote der nicht beherrschenden Anteile: 25 %); für weitere Informationen wird auf den Absatz **Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode** verwiesen. Die flüssigen Mittel zum 31. Dezember 2023 betragen 270 Tsd. Euro. Auf die nicht beherrschenden Anteile entfällt ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von 20 Tsd. Euro. Die Höhe der akkumulierten nicht kontrollierenden Anteile beträgt 318 Tsd. Euro.

In Tsd. Euro	31.12.2023
Kurzfristige Vermögenswerte	342
Langfristige Vermögenswerte	125
Kurzfristige Verbindlichkeiten	435
Langfristige Verbindlichkeiten	32

5. Sonstige Erläuterungen

5.1. Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt auf, wie sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente während des Geschäftsjahres verändert haben. Dabei wird in Übereinstimmung mit IAS 7 „Kapitalflussrechnungen“ zwischen Mittelveränderungen aus operativer, Investitions- und Finanzierungstätigkeit unterschieden.

Der in der Kapitalflussrechnung dargestellte Finanzmittelfonds umfasst alle in der Bilanz ausgewiesenen Zahlungsmittel.

Es wird die indirekte Methode für den operativen Cashflow und die direkte Methode für den Cashflow aus Finanzierungs- und Investitionstätigkeit angewendet. Effekte aus der Währungsumrechnung sowie Änderungen des Konsolidierungskreises wurden bei der Berechnung bereinigt.

Die Summe der Schulden aus Finanzierungstätigkeit hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr wie folgt verändert:

In Tsd. Euro	31.12.2022	zahlungswirksam		zahlungsunwirksam			31.12.2022
		Tilgung	gezahlte Zinsen	Änderung beizulegender Zeitwert	Sonstige Änderungen	Zugänge Konsolidierungskreis	
Verbindlichkeiten aus Schuldscheindarlehen	37.492	-35.500	-512	–	520	–	2.000
Derivative Finanzinstrumente	–	–	–	473	–	–	473
Leasingverbindlichkeiten	58.639	-10.519	–	–	4.875	6.220	59.215
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	65.500	51.000	-3.281	–	13.446	–	126.666
Summe	161.630	4.981	-3.793	473	18.842	6.220	188.353

Weiterhin sind zum 31. Dezember 2023 finanzielle Verbindlichkeiten aus operativer Tätigkeit und Investitionstätigkeit in Höhe von 25.332 Tsd. Euro (Vorjahr: 23.007 Tsd. Euro) bilanziert. Ein wesentlicher Bestandteil davon sind die Kaufpreisverbindlichkeiten, resultierend aus dem Erwerb der Sprengnetter-Gruppe.

In Tsd. Euro	31.12.2021	zahlungswirksam		zahlungsunwirksam			31.12.2021
		Tilgung	gezahlte Zinsen	Änderung beizulegender Zeitwert	Sonstige Änderungen	Zugänge Konsolidierungskreis	
Verbindlichkeiten aus Schuldscheindarlehen	194.563	-157.000	-1.521	–	1.449	–	37.492
Derivative Finanzinstrumente	594	–	–	-594	–	–	–
Leasingverbindlichkeiten	63.236	-9.425	–	–	4.660	169	58.639
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.279	65.000	-2.153	–	1.374	–	65.500
Summe	259.672	-101.425	-3.674	-594	7.483	169	161.630

5.2. Angaben zu Finanzinstrumenten

Buchwerte und beizulegende Zeitwerte

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung zwischen den Bilanzpositionen und den Kategorien nach IFRS 9, aufgegliedert pro Kategorie und beizulegenden Zeitwerten pro Klasse.

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

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

Für Umgliederungen zwischen den einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie wird unterstellt, dass sie zum Periodenende erfolgt sind. In beiden Berichtsperioden gab es keine Umgliederungen zwischen Level 1 und Level 2.



WERTANSATZ NACH IFRS 9

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2023	Fortgeführte Anschaffungskosten	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2023	Level innerhalb der Fair-Value-Hierarchie
Vermögenswerte							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	FAAC	48.463	48.463	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	39.874	39.874	-	-	n/a	
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		3.888	3.888	-	-		
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	n/a	1.720	1.720	-	-	n/a	
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	2.168	2.168	-	-	2.168	3
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte		12.228	8.873	-	3.355		
Beteiligungen	FAFVTPL	2.850	-	-	2.850	2.850	3
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	n/a	5.966	5.966	-	-	n/a	
Derivative Finanzinstrumente	FAFVTPL	5	-	-	5	5	2
Wandeldarlehen	FAFVTPL	500	-	-	500	500	3
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	2.906	2.906	-	-	2.433	3
Eigenkapital und Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	13.851	13.851	-	-	n/a	
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		140.858	139.768	-	1.090		
Verbindlichkeiten aus Bankdarlehen	FLAC	116.145	116.145	-	-	116.145	2
Verbindlichkeiten aus Aktienrückkaufprogrammen	FLAC	10.521	10.521	-	-	10.521	2
Leasingverbindlichkeiten	n/a	10.724	10.724	-	-	n/a	
Derivative Finanzinstrumente	FLFVTPL	411	-	-	411	411	2
Beizulegender Zeitwert der Anteile in Put-Optionen	FLFVTPL	679	-	-	679	679	3
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	2.378	2.378	-	-	2.367	2
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		72.827	48.491		24.336		
Derivative Finanzinstrumente	FLFVTPL	62	-	-	62	62	2
Leasingverbindlichkeiten	n/a	48.491	48.491	-	-	n/a	
Beizulegender Zeitwert der Anteile in Put-Optionen	FLFVTPL	24.275	-	-	24.275	24.275	3

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2023
Davon aggregiert nach IFRS-9-Kategorien		
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Assets Measured at Amortized Cost	FAAC	93.411
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	142.895
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Assets Measured at Fair Value through Profit or Loss	FAFVTPL	3.355
Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Liabilities Measured at Fair Value through Profit or Loss	FLFVTPL	25.427

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

Des Weiteren beinhalten die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte zum 31. Dezember 2023 Forderungen aus Leasingvereinbarungen, kurzfristige Mietkautionen und debitorische Kreditoren. Daneben sind in der Position kurzfristige abgegrenzte Transaktionskosten in Zusammenhang mit der revolvingenden Kreditlinie in Höhe von 257 Tsd. Euro (Vorjahr: 257 Tsd. Euro) enthalten.

In der Position „Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte“ sind im Wesentlichen die der revolvingenden Kreditlinie zugeordneten abgegrenzten Transaktionskosten in Höhe von 604 Tsd. Euro (Vorjahr: 862 Tsd. Euro) sowie langfristige Mietkautionen in Höhe von 2.027 Tsd. Euro (Vorjahr: 2.253 Tsd. Euro) und langfristige Forderungen aus Leasingvereinbarungen in Höhe von 5.966 Tsd. Euro (Vorjahr: 7.272 Tsd. Euro) enthalten. Da einige Inputfaktoren nicht direkt oder indirekt beobachtbar sind, werden die Instrumente dem Level 3 zugeordnet. Die beizulegenden Zeitwerte der kurzfristigen und langfristigen Mietkautionen wurden anhand eines Discounted-Cashflow-Modells unter Zugrundelegung risikoloser Marktzinssätze in Form von deutschen Staatsanleihen und eines angenommenen Kreditrisikoaufschlags, der sich aus Unternehmensanleihen mit einem approximierten Rating ergibt, berechnet.

Das im Geschäftsjahr 2022 ausgegebene Wandeldarlehen an die Upmim Group GmbH in Höhe von 1.000 Tsd. Euro wurde in 2023 gewandelt. Im Geschäftsjahr wurde ein neues Wandeldarlehen an die ShareYourSpace GmbH in Höhe von 500 Tsd. Euro (Vorjahr: 0 Tsd. Euro) vergeben. Dieses Darlehen wird grundsätzlich gemäß IFRS 9 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet und der Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie zugeordnet. Das bedeutet, der Wert wird mittels Bewertungsmethoden mit nicht beobachtbaren Daten bestimmt. Eine Neubewertung zum Stichtag ist aus Wesentlichkeitsgründen unterblieben.

Die zum 31. Dezember 2022 in den sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten enthaltenen Verbindlichkeiten aus den im März 2018 emittierten Schuldscheindarlehen in Höhe von 35.500 Tsd. Euro wurden im Geschäftsjahr 2023 vollständig getilgt. Zum 31. Dezember 2023 betragen die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit der verbleibenden Tranche des Schuldscheindarlehens nominal 2.000 Tsd. Euro.

Weiterhin beinhalten die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen in Höhe von 679 Tsd. Euro in Zusammenhang mit dem Erwerb der BaufiTeam GmbH (für Details siehe Erläuterung **2.2. Unternehmenserwerbe in Vorperioden**). Diese Verbindlichkeiten werden dem Fair-Value-Level 3 zugeordnet. Eine Beschreibung des Sachverhalts ist im Abschnitt **Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen** dargestellt.

Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen in Höhe von 24.275 Tsd. Euro stehen in Zusammenhang mit dem Erwerb der Sprengnetter-Gruppe (für Details siehe **2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode**) und der BaufiTeam GmbH (für Details siehe Erläuterung **2.2. Unternehmenserwerbe in Vorperioden**). Diese Verbindlichkeiten werden dem Fair-Value-Level 3 zugeordnet. Eine Beschreibung der Akquisitionen ist im Abschnitt **Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen** dargestellt.

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung der Bilanzpositionen und der Kategorien gemäß IFRS 9 zum 31. Dezember 2022, aufgegliedert nach Kategorien und hinsichtlich des beizulegenden Zeitwerts nach Klassen.

WERTANSATZ NACH IFRS 9

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2022	Fortgeführte Anschaffungskosten	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2022	Level innerhalb der Fair-Value-Hierarchie
Vermögenswerte							
Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente	FAAC	39.085	39.085	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	30.604	30.604	-	-	n/a	
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		3.268	3.246	-	22		
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	n/a	1.578	1.578	-	-	n/a	
Derivative Finanzinstrumente	FAFVTPL	22	-	-	22	22	2
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	1.667	1.667	-	-	1.667	3
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte		11.666	10.661	-	1.005		
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	n/a	7.272	7.272	-	-	n/a	
Wertpapiere FVTPL	FAFVTPL	5	-	-	5	5	2
Wandeldarlehen an at Equity bilanzierte Unternehmen	FAFVTPL	1.000	-	-	1.000	1.000	3
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	3.389	3.389	-	-	2.881	3
Eigenkapital und Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	18.399	18.399	-	-	n/a	
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		118.352	111.413	-	6.939		
Leasingverbindlichkeiten	n/a	9.693	9.693	-	-	n/a	
Beizulegender Zeitwert der Anteile in Put-Optionen	FLFVTPL	6.939	-	-	6.939	6.939	3
Übrige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	101.720	101.720	-	-	101.651	2
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		66.311	51.079	-	15.232		
Leasingverbindlichkeiten	n/a	48.945	48.945	-	-	n/a	
Beizulegender Zeitwert der Anteile in Put-Optionen	FLFVTPL	15.232	-	-	15.232	15.232	3
Übrige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	2.134	2.134	-	-	1.907	2

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2022
Davon aggregiert nach IFRS-9-Kategorien		
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Assets Measured at Amortized Cost	FAAC	74.745
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	122.253
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Assets Measured at Fair Value through Profit or Loss	FAFVTPL	1.028
Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Liabilities Measured at Fair Value through Profit or Loss	FLFVTPL	22.171

Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen

Die langfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen enthielten im Vorjahr eine Kaufpreisverbindlichkeit im Zusammenhang mit dem Erwerb der verbleibenden 20 % der Eigenkapitalanteile an der Propstack GmbH (für Details siehe Erläuterung **2.2. Unternehmenserwerbe in Vorperioden**). Die Anteile wurden im November 2023 vollständig erworben.

Im Februar 2023 wurden die verbleibenden Anteile der Zenhomes GmbH für 18.241 Tsd. Euro erworben. Die zum 31. Dezember 2022 bestehenden Verbindlichkeiten wurden vollständig beglichen.

Die langfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen zum 31. Dezember 2023 beinhalten eine Kaufpreisverbindlichkeit im Zusammenhang mit dem Erwerb der Sprengnetter-Gruppe im Juli 2023 in Höhe von 23.430 Tsd. Euro. Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen im Zusammenhang mit dem Erwerb der Sprengnetter-Gruppe bestehen zum 31. Dezember 2023 nicht.

Darüber hinaus bestehen zum 31. Dezember 2023 im Zusammenhang mit den zu unterschiedlichen Zeitpunkten bestehenden Put- und Call-Optionen auf die restlichen 49,9 % der Eigenkapitalanteile an der BauftTeam GmbH langfristige Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen in Höhe von 844 Tsd. Euro. Weitere 679 Tsd. Euro sind unter den kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen ausgewiesen. Die Anpassung des beizulegenden Zeitwerts in Höhe von 172 Tsd. Euro wurde erfolgswirksam in der Periode erfasst.

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht über die Veränderungen der Instrumente in Stufe 3 für den jeweiligen Berichtszeitraum:

In Tsd. Euro	2023	2022
Stand zum Beginn der Periode	22.171	32.985
Neu hinzugekommene kurzfristige Kaufpreisverbindlichkeiten	–	841
Neu hinzugekommene langfristige Kaufpreisverbindlichkeiten	27.191	1.402
Beglichene bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	-19.478	-2.860
Gesamtes Ergebnis der Periode, ausgewiesen unter „Finanzerträge/Finanzaufwendungen“	-4.930	-10.198
Stand zum Ende der Periode	24.954	22.171
Veränderung der unrealisierten Gewinne der Periode, enthalten in „Gewinne/Verluste aus am Ende der Periode gehaltenen Verbindlichkeiten“	-4.930	-10.198

Für die langfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen, die nach Fair-Value-Level 3 bewertet wurden, wurden folgende Sensitivitäten der nicht beobachtbaren Eingangsparameter analysiert:

Die Berechnung des beizulegenden Zeitwerts der aus den Call- und Put-Optionen resultierenden Kaufpreisverbindlichkeit in Zusammenhang mit dem Erwerb der Sprengnetter-Gruppe basiert auf einer Monte-Carlo-Simulation zur Ermittlung der erwarteten zukünftigen Zahlungen. Dabei wurden die Parameter Umsatz der Scout24-Gruppe, EBITDA der Sprengnetter-Gruppe und EBITDA der Scout24-Gruppe simuliert.

Vertraglich wurden mit den Minderheitsgesellschaftern weitere Zahlungen im Zusammenhang mit dem Erwerb der restlichen 25 % der Eigenkapitalanteile vereinbart, die eine Vergütung für zukünftige Arbeits-

leistungen der Minderheitsgesellschafter darstellen. Dieser Betrag wird daher über die Vertragslaufzeit tranchenanteilig als Rückstellung passiviert (siehe hierzu Kapitel **2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode**).

Wären für die Inputfaktoren der Berechnungen andere Werte herangezogen worden, hätte sich ein anderer beizulegender Zeitwert per 31. Dezember 2023 ergeben. Diese hypothetischen Abweichungen sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

In Tsd. Euro	Einfluss auf das Ergebnis bei Erhöhung	Einfluss auf das Ergebnis bei Minderung
EBITDA Sprengnetter-Gruppe - 10 % Veränderung	-232	331
Umsatz Scout24-Gruppe - 10 % Veränderung	-172	155
EBITDA Scout24-Gruppe - 10 % Veränderung	-170	148
Diskontierungsfaktor Sprengnetter-Gruppe - 10 % Veränderung	100	0
Diskontierungsfaktor Scout24-Gruppe - 10 % Veränderung	109	-114

Die Varianz ergibt sich im Wesentlichen aus der Volatilität der Inputfaktoren im Rahmen der Monte-Carlo-Simulation.

Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts der Kaufpreisverbindlichkeit im Zusammenhang mit dem Erwerb der BaufiTeam GmbH basiert auf den abgezinsten zukünftigen Zahlungsströmen in Abhängigkeit von dem Net Revenue und dem EBIT der Jahre 2023 bis 2025.

Wären für den Inputfaktor der Berechnungen andere Werte herangezogen worden, hätte sich ein anderer beizulegender Zeitwert per 31. Dezember 2023 ergeben. Diese hypothetischen Abweichungen sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

In Tsd. Euro	Einfluss auf das Ergebnis bei Erhöhung	Einfluss auf das Ergebnis bei Minderung
Net Revenue - 10 % Veränderung	-144	144
EBIT - 10 % Veränderung	-14	17
Diskontierungsfaktor - 10 % Veränderung	33	-17

Nettogewinne/-verluste

Folgende Zuordnung der Nettogewinne und -verluste zu den Kategorien nach IFRS 9 wurden im Geschäftsjahr vorgenommen:

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie gemäß IFRS 9	2023	2022
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten/ Financial Assets Measured at Amortized Cost	FAAC	-3.245	-746
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten/ Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	-4.905	-4.777
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Assets at Fair Value through Profit or Loss	FAFVTPL	10	-20.276
Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Liabilities Measured at Fair Value through Profit or Loss	FLFVTPL	6.162	12.010
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst	Total	-1.978	-13.789

Das Nettoergebnis der Bewertungskategorie „FAAC“ beinhaltet im Wesentlichen Wertberichtigungs-aufwand für Forderungen, Gewinne/Verluste aus der Ausbuchung von Forderungen sowie Erträge aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen und ausgebuchten Forderungen. Das Nettoergebnis der Kategorie „FLAC“ umfasst im Wesentlichen die laufenden Zinsaufwendungen für die Darlehensverbindlichkeiten sowie

die ergebniswirksame Vereinnahmung der abgegrenzten Transaktionskosten der Darlehen. Aufwendungen und Erträge aus Finanzderivaten werden im Nettoergebnis der Kategorie „FAFVTPL/FLFVTPL“ ausgewiesen.

Die Zinsaufwendungen aus der Anwendung der Effektivzinsmethode betrugen für finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, 3.936 Tsd. Euro (Vorjahr: 2.518 Tsd. Euro).

Angaben zum Risiko- und Kapitalmanagement

Die Scout24-Gruppe ist einer Reihe finanzieller Risiken ausgesetzt, die im Folgenden als Kreditrisiko, Liquiditätsrisiko, Währungsrisiko und Zinsrisiko erläutert werden. Das Risikomanagement erfolgt durch den Konzernfinanzbereich. Der Konzernfinanzbereich identifiziert, bewertet und sichert finanzielle Risiken in enger Zusammenarbeit mit den operativen Einheiten des Konzerns ab. Auf Änderungen der Risikolage wird mit entsprechenden Prozessänderungen reagiert. Ziel des Risikomanagements ist es, die finanziellen Risiken durch geplante Maßnahmen zu reduzieren.

Kreditrisiko

Das Kreditrisiko wird auf Konzernebene gesteuert. Kreditrisiken entstehen aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, kurzfristigen Finanzanlagen, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie den sonstigen Forderungen. Kundenrisiken werden systematisch im jeweiligen Tochterunternehmen erfasst, analysiert und gesteuert, wobei sowohl interne als auch externe Informationsquellen genutzt werden. Das maximale Ausfallrisiko wurde durch die Buchwerte der in der Bilanz angesetzten finanziellen Vermögenswerte wiedergegeben. Sicherheiten oder sonstige Kreditverbesserungen, welche das Ausfallrisiko aus finanziellen Vermögenswerten mindern würden, bestanden nicht.

Der Konzern betrachtet einen finanziellen Vermögenswert als ausgefallen, wenn es unwahrscheinlich ist, dass der Schuldner seine Kreditverpflichtung vollständig an den Konzern zahlen kann, ohne dass der Konzern auf Maßnahmen wie die Verwertung von Sicherheiten (falls welche vorhanden sind) zurückgreifen muss.

Kreditrisiken entstanden insbesondere im Zusammenhang mit den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen. Da das Geschäftsmodell der Gruppe auf einem breiten Kundenstamm basiert, ist das Risiko eines signifikanten Forderungsausfalls als relativ gering einzustufen. Soweit Ausfallrisiken erkennbar sind, wird diesen durch ein aktives Forderungsmanagement sowie Kreditwürdigkeitsprüfungen der Kund:innen entgegengewirkt.

Scout24 beurteilt zu jedem Abschlussstichtag, ob finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten in der Bonität beeinträchtigt sind. Ein finanzieller Vermögenswert ist in der Bonität beeinträchtigt, wenn ein Ereignis oder mehrere Ereignisse mit nachteiligen Auswirkungen auf die erwarteten zukünftigen Zahlungsströme des finanziellen Vermögenswerts auftreten.

Indikatoren dafür, dass ein finanzieller Vermögenswert in der Bonität beeinträchtigt ist, umfassen die folgenden beobachtbaren Daten:

- signifikante finanzielle Schwierigkeiten der Kund:innen;
- ein Vertragsbruch wie beispielsweise ein Ausfall oder eine Überfälligkeit von mehr als 90 Tagen;
- eine Restrukturierung eines Darlehens oder Kredits durch den Konzern, die er andernfalls nicht in Betracht ziehen würde;
- die Wahrscheinlichkeit, dass die Kund:innen in Insolvenz oder ein sonstiges Sanierungsverfahren gehen;
- durch finanzielle Schwierigkeiten bedingtes Verschwinden eines aktiven Markts für ein Wertpapier.

Der Bruttobuchwert eines finanziellen Vermögenswerts wird abgeschrieben, wenn der Konzern nach angemessener Einschätzung nicht davon ausgeht, dass der finanzielle Vermögenswert ganz oder teilweise realisierbar ist.

Scout24 wendet gemäß IFRS 9 den vereinfachten Ansatz der „expected credit losses“ auf Basis der lebenslangen erwarteten Verluste für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an. Die erwarteten Verluste werden auf Basis des historischen Zahlungsverhaltens von Kund:innen ermittelt. Zu jedem Bilanzstichtag wird der erwartete Verlust über die Restlaufzeit als Prozentsatz in Abhängigkeit von der Dauer der Überfälligkeit bestimmt. Die geschätzten erwarteten Kreditausfälle je Zeitband wurden auf Grundlage von Erfahrungen mit tatsächlichen Kreditausfällen der letzten drei Jahre berechnet. Scout24 hat die Berechnung der erwarteten Kreditausfälle im Hinblick auf die Dauer der Überfälligkeit der Forderungen ermittelt. Zusätzlich werden Annahmen über zukünftige Entwicklungen übergeordneter makroökonomischer Bedingungen in der Bewertung berücksichtigt. Für Angaben zu den Auswirkungen des derzeitigen makroökonomischen Umfelds siehe Erläuterungen **►1.3. Auswirkungen der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen** und **►4.2. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen**.

Das Risiko einer Wertminderung steigt bei offenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die länger als 90 Tage überfällig sind, deutlich an. Sofern der offene Saldo nicht vernachlässigbar ist, wird eine individuelle Bewertung zur Schätzung der erwarteten Kreditverluste durchgeführt.

Für alle Positionen außer den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Wertminderungen von untergeordneter Bedeutung für den Konzern.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko beschreibt das Risiko, dass Scout24 seinen finanziellen Verpflichtungen nicht oder nur eingeschränkt nachkommen kann. Die Deckung des Finanzmittelbedarfs erfolgt durch den operativen Cashflow sowie durch die externe Finanzierung im Rahmen des Facility Agreements, des Rahmenkreditvertrages für Geldhandelsgeschäfte und des Schuldscheindarlehens. Liquiditätsrisiken werden für die ganze Gruppe zentral durch das operative Cash-Management von Scout24 überwacht und gesteuert. Das Risiko eines etwaigen Liquiditätsengpasses wird mittels periodischer Liquiditätsplanung sowie monatlicher Cashflow-Analysen überwacht. Die Fälligkeiten finanzieller Verbindlichkeiten werden fortlaufend überwacht und gesteuert.

In Tsd. Euro Stand vom 31.12.2023	Bis 1 Jahr	1–3 Jahre	3–5 Jahre	Über 5 Jahre	Summe
Nichtderivative Finanzinstrumente	143.574	24.275	–	–	167.849
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	13.851	–	–	–	13.851
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	129.723	24.275	–	–	153.998
Leasingverbindlichkeiten	10.724	19.707	15.793	12.991	59.215
Derivative Finanzinstrumente	411	62	–	–	473

In Tsd. Euro Stand vom 31.12.2022	Bis 1 Jahr	1–3 Jahre	3–5 Jahre	Über 5 Jahre	Summe
Nichtderivative Finanzinstrumente	127.040	17.410	–	–	144.450
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	18.399	–	–	–	18.399
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	108.641	17.410	–	–	126.051
Leasingverbindlichkeiten	9.693	17.362	16.329	15.255	58.639
Derivative Finanzinstrumente	–	–	–	–	–

Die vorstehende Tabelle zeigt den zukünftigen undiskontierten Zahlungsmittelabfluss (Zinsen und Tilgung) zu den bestehenden finanziellen Verbindlichkeiten. Die Beträge sind nicht abstimbar auf die Werte in der Bilanz, einzig die Beträge für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind abstimbar, da sie aus Gründen der Wesentlichkeit nicht diskontiert werden. Zukünftige Zahlungsmittelabflüsse, auf Basis variabler Zinssätze, wurden mittels der Anwendung von Forward-Zinssätzen auf Basis der EURIBOR-Zinskurve zum 31. Dezember 2023 ermittelt.

Zur Vermeidung kurzfristiger Liquiditätsrisiken innerhalb der Gruppe besteht zwischen der Scout24 SE und der Mehrzahl ihrer Tochtergesellschaften ein gruppenweites Cash-Pooling. Kurzfristige Geldtransfers innerhalb der Gruppe führen zu niedrigeren Finanzierungskosten in den Tochtergesellschaften.

Währungs- und Zinsrisiko

Die Gruppe ist Währungsrisiken ausgesetzt, die nur von untergeordneter Bedeutung sind. Umsätze werden im Wesentlichen in Euro generiert. Translationsrisiken aus der Umrechnung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten ausländischer Tochtergesellschaften in die Berichtswährung werden generell nicht gesichert.

Aufgrund des konzernweiten Cash-Managements werden die konzerninternen Forderungen und Verbindlichkeiten in Euro geführt. Dadurch können denjenigen Tochtergesellschaften der Scout24 SE, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, Effekte in der Gewinn- und Verlustrechnung aus währungsbedingten Kursschwankungen entstehen. Ferner können die liquiden Mittel der Konzernunternehmen Devisen beinhalten.

Auf Basis der durchgeführten Simulationen ermittelt die Gruppe Ergebnisauswirkungen für definierte Zinssatzänderungen. Die Szenarien werden für Verbindlichkeiten, die den wesentlichen Teil der zinstragenden Verbindlichkeiten darstellen, verwendet. Bei einer angenommenen Veränderung des Marktzinssatzes zum jeweiligen Stichtag um +100 oder -50 Basispunkte würden sich nachfolgende Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern ergeben:

In Tsd. Euro	31.12.2023		31.12.2022	
	Marktzinsänderung Basispunkte		Marktzinsänderung Basispunkte	
Effekt auf das Ergebnis vor Ertragsteuern	-50	+100	-50	+100
Originäre Finanzinstrumente	44	-87	325	-650
Derivative Finanzinstrumente	-	-	-	-

Alle variabel verzinslichen Finanzinstrumente sind an den EURIBOR gekoppelt. Da davon auszugehen ist, dass der EURIBOR ein Referenzzinssatz bleibt, bestehen zum derzeitigen Zeitpunkt keine weiteren Risiken aus der IBOR-Reform.

Das Liquiditätsmanagement ist zentralisiert und erfolgt bei Scout24 als Teil des gruppenweiten Treasury-Managements. Bei Anlagen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten werden die Banken sowie die Anlageformen sorgfältig ausgesucht und regelmäßig im Rahmen des Treasury-Management-Reportings überwacht. Die Risikoposition sowie das Einhalten von Risikoschwellen werden ebenfalls regelmäßig überwacht. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente werden nur bei renommierten Geschäftsbanken mit einem hohen Bonitätsgrad angelegt.

Kapitalmanagement

Die Zielsetzung der Scout24 SE im Hinblick auf das Kapitalmanagement liegt grundsätzlich in der Sicherstellung der Unternehmensfortführung und der Finanzierung des langfristigen Wachstums der Scout24-Gruppe. Die Kapitalstruktur der Scout24-Gruppe wird fortlaufend optimiert und den jeweils gegebenen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen angepasst. Die mittelfristige Zielsetzung von Scout24 ist es, ein Leverage-Ziel (Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate) von circa null zu verfolgen und überschüssige Liquidität über Ausschüttungen bzw. Kapitalmaßnahmen an die Aktionär:innen auszukehren. Der Finanzvorstand überwacht die Kapitalstruktur anhand eines monatlichen Berichts über die Nettoverschuldung. Gegebenenfalls notwendige Finanzierungsmaßnahmen werden dann durch die Scout24 SE an den internationalen Finanzmärkten getätigt. Zum Stichtag stellt sich die Nettoverschuldung wie folgt dar:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Finanzielle Verbindlichkeiten inklusive Leasingverbindlichkeiten	-213.686	-184.663
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	48.463	39.085
Netto finanzielle Verbindlichkeiten	-165.222	-145.578

Das Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate beträgt 0,54 : 1 (Vorjahr: 0,58 : 1).

5.3. Anteilsbasierte Vergütung

Long-Term Incentive Program 2018

Im Juli 2018 führte Scout24 das Long-Term Incentive Program 2018 (LTIP 2018) für Mitglieder des Vorstands und ausgewählte Arbeitnehmer:innen der Scout24-Gruppe ein.

Das LTIP 2018 unterstützt die Bindung von Vorstand und Führungskräften der Scout24-Gruppe mit dem Ziel, die Vergütungsstruktur auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung auszurichten, und honoriert sowohl die Steigerung der Profitabilität und des Umsatzes als auch die Entwicklung der Scout24-Aktie gegenüber einer Gruppe von ausgewählten Vergleichsunternehmen. Dabei erhalten die ausgewählten Begünstigten virtuelle Scout24-Aktien („Share Units“). Die Bedienung erfolgt in Übereinstimmung mit den Regelungen von IFRS 2 als anteilsbasierte Transaktion mit Erfüllung als Barausgleich („cash-settled transaction“). Die Auszahlung der letzten Tranche des Programms ist im Geschäftsjahr 2023 erfolgt, das Programm ist damit beendet.

Die gewährten Share Units entfallen zu 35 % auf Retention Share Units (RSUs), die einer Anstellungsbedingung unterliegen, und zu 65 % auf Performance Share Units (PSUs), die sowohl einer Anstellungsbedingung als auch Performancebedingungen unterliegen. Die Performancebedingungen bestehen zu je einem Drittel aus Wachstumszielen bezogen auf den Umsatz und das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit sowie einem Ziel in Bezug auf eine relative Kapitalmarktbedingung (Total Shareholder Return gegenüber einer definierten Vergleichsgruppe). Zur Bestimmung der Höhe des Barausgleichs wird die Anzahl der PSUs mit dem Performancefaktor, der sich aus der Zielerreichung der drei genannten Performancebedingungen ergibt, multipliziert; der Performancefaktor ist auf 200 % begrenzt. Der Auszahlungsbetrag ergibt sich durch Multiplikation der Gesamtzahl der unverfallbaren Share Units mit dem Kurswert je unverfallbarer Share Unit sowie der Summe der während der Wartezeit von der Gesellschaft ausgeschütteten Dividende in Euro. Die Auszahlung pro Share Unit ist auf das Dreieinhalbfache des Share-Unit-Kurses am Gewährungsdatum begrenzt.

Modifikationen des Programms

Im ersten Halbjahr 2020 wurde das LTIP 2018 aufgrund des Verkaufs von AutoScout24, FINANZCHECK und FinanceScout24 modifiziert. Für die Teilnehmer:innen der Scout24-Gruppe wurde die Bewertung der Anteile in zwei Zeiträume aufgeteilt: Für den Zeitraum zwischen dem Programmbeginn und dem 31. März 2020 (Pre-Closing-Periode) wurde die Bewertung mit den für diesen Zeitraum geltenden Performancefaktoren Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit festgehalten. Die Auszahlung für die Pre-Closing-Periode findet am Programmende auf der Grundlage des zu diesem Zeitpunkt bestehenden Aktienkurses statt. Für den Zeitraum zwischen dem 1. April 2020 und dem Programmende (Post-Closing-Periode) wurde eine Anpassung der Performancefaktoren Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit an das Wachstum des fortgeführten Geschäfts vorgenommen. Bei der Aktienkursentwicklung wird die Performance an der Entwicklung relativ zum MDAX gemessen, für die Pre-Closing-Periode wurde die Entwicklung noch gegenüber der Performance einer Peergroup gemessen.

Weiterhin erfolgte im Zusammenhang mit der Auszahlung eine Modifikation des Programms dahingehend, dass für diejenigen Teilnehmer:innen des Programms, die der Kategorie „ausgewählte Arbeitnehmer:innen“ angehören, gemäß den Planbedingungen bei der Ermittlung des Auszahlungsbetrags für die Tranche 2022 bestimmte Auswirkungen der COVID-19-Pandemie berücksichtigt wurden.

Im dritten Quartal 2023 wurde entsprechend den vertraglichen Regelungen die letzte Tranche des Programms, die bis zum 30. Juni 2023 erdienten virtuellen Aktien, an die Mitglieder des Vorstands ausbezahlt; es ergab sich ein Auszahlungsbetrag in Höhe von 5.936 Tsd. Euro. Der zum Zeitpunkt der Zusage der virtuellen Aktien herangezogene Aktienkurs beträgt 44,58 Euro bzw. 45,33 Euro. Der im Rahmen der Auszahlung berücksichtigte Aktienkurs beträgt 63,34 Euro. Die Zielerreichung für die Pre-Closing-PSU-Tranche lag bei 89,7 % bzw. 128,3 %. Die Zielerreichung für die Post-Closing-PSU-Tranche lag bei 44,9 %.

Insgesamt wurde für das LTIP 2018 Personalaufwand in Höhe von 1.313 Tsd. Euro (Vorjahr: 149 Tsd. Euro) erfasst. Mit Auszahlung der letzten Tranche in Höhe von 5.936 Tsd. Euro im Geschäftsjahr 2023 ist das Programm beendet worden, sodass zum 31. Dezember 2023 keine Rückstellungen mehr bestehen.

Long-Term Incentive Program 2021

Im Geschäftsjahr 2021 führte die Gesellschaft das Long-Term Incentive Program 2021 (LTIP 2021) für Mitglieder des Vorstands und für ausgewählte Arbeitnehmer:innen der Scout24-Gruppe ein.

Das LTIP 2021 unterstützt die Bindung von Vorstand und Führungskräften der Scout24-Gruppe und verfolgt das Ziel, die Vergütungsstruktur auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung auszurichten. Weiterführend unterscheiden sich die Programme für beide Teilnehmer:innen-Gruppen hinsichtlich ihrer individuellen Ausgestaltung und werden insofern nachfolgend separat beschrieben.

LTIP 2021 für Mitglieder des Vorstands

Im Rahmen des Programms erhalten die Mitglieder des Vorstands in jedem Jahr des Bestehens des zugehörigen Vorstandsdiensvertrags, jeweils zum 1. Januar, eine Tranche virtueller, leistungsabhängiger Scout24-Aktien (Performance Share Units – PSUs). Die gewährten PSUs werden – vorbehaltlich eines Andauerns des Anstellungsverhältnisses – mit Ablauf des Geschäftsjahres, für welches sie zugeteilt wurden, unverfallbar. Nach einer jeweils vierjährigen Performanceperiode erfolgt die Bedienung ausschließlich als Barausgleich; das Programm ist dementsprechend in Übereinstimmung mit den Regelungen von IFRS 2 als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich („cash-settled transaction“) zu klassifizieren. Hierbei ist aufwandswirksam eine Schuld über den Erdienungszeitraum anzusammeln. Der Erdienungszeitraum beginnt mit dem Tag der Vertragsunterzeichnung der Vorstandsdiensverträge (dem „service commencement date“).

Die Anzahl der gewährten PSUs ergibt sich aus dem jeweils zugeteilten Gewährungsbetrag und dem maßgeblichen PSU-Kurs am Zuteilungstag. Der maßgebliche PSU-Kurs am Zuteilungstag ergibt sich aus dem 30-tägigen Mittelwert des auf drei Dezimalstellen gerundeten Schlusskurses der Scout24-SE-Aktie im Xetra-Handelssystem.

Die Performancebedingungen bestehen zu je einem Drittel aus Umsatzwachstumszielen, Wachstumszielen in Verbindung mit dem EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (ooEBITDA-Wachstumsziel) sowie einem nichtfinanziellen Strategieziel. Zur Bestimmung der Höhe des Barausgleichs wird die Anzahl der Performance Share Units mit dem Performancefaktor, der sich aus der Zielerreichung der drei genannten Performancebedingungen ergibt, multipliziert; der Performancefaktor ist auf 200 % begrenzt. Die so ermittelte Anzahl PSUs wird unter Beachtung des jeweiligen PSU-Kurses zum Ende der Performanceperiode und zuzüglich der während der Performanceperiode ausgeschütteten Dividenden der Scout24-Aktie in einen Geldbetrag umgewandelt und innerhalb eines Monats nach Feststellung des Jahresabschlusses durch den Aufsichtsrat ausgezahlt.

Neben der Begrenzung der Auszahlung für jede Tranche auf 300 % des jeweiligen Gewährungsbetrags und den Regelungen hinsichtlich der Maximalvergütung enthalten die im Geschäftsjahr 2021 neu abgeschlossenen Vorstandsdiensverträge die Möglichkeit zur anteiligen oder vollständigen Reduzierung bzw. Rückforderung variabler Vergütung bei schwerwiegendem Verstoß gegen die Sorgfaltspflicht (inklusive Verstößen gegen den unternehmensinternen Code of Conduct) im Sinne des § 93 AktG oder dienstvertragliche Regelungen. Von dieser Möglichkeit wurde im Geschäftsjahr 2023 kein Gebrauch gemacht.

Weiterhin kann die Auszahlung aufgeschoben werden, solange das Vorstandsmitglied Regelungen im Zusammenhang mit den Share Ownership Guidelines (für weitere Informationen wird auf den Vergütungsbericht verwiesen) nicht nachkommt.

Die bisherigen Zuteilungen sind zum 1. Januar 2022 und 2023 erfolgt, die jeweiligen Wartefristen beginnen dementsprechend am 1. Januar 2022 und 2023. Aufgrund des unterjährigen Vertragsabschlusses wurde für das Geschäftsjahr 2021 ein zeitanteiliger Gewährungsbetrag berücksichtigt. Die Gewährungsbeträge der Tranche 2021/2022 sind zum 31. Dezember 2022 vollständig erdient, insofern kam kein Fluktuationsabschlag zur Anwendung. Dasselbe gilt für die entsprechenden Gewährungsbeträge der Tranche 2023 bzw. den 31. Dezember 2023; auch hier kam kein Fluktuationsabschlag zur Anwendung.

Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der gewährten Instrumente zum Bilanzstichtag erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Monte-Carlo-Simulation). Es wird in Abhängigkeit von der Laufzeit ein risikoloser Zinssatz von 2,39 % (Tranche 2021/2022) bzw. 2,12 % (Tranche 2023) angesetzt. Für die historischen Volatilitäten ist auf den Aktienkurs der Scout24 SE zurückgegriffen worden; es wurde zum Bilanzstichtag eine zur Anwendung kommende Volatilität von 28,9 % (Tranche 2021/2022) bzw. 27,2 % (Tranche 2023) ermittelt. Weitere Parameter sind nicht in die Bewertung des beizulegenden Zeitwerts eingeflossen. Für die Gesamtzielerreichung wurde ein Performancefaktor von 92,3 % (Tranche 2021/ 2022) bzw. 72,0 % (Tranche 2023) angenommen.

Der Gesamtbestand bedingt zugeteilter Anteile aus dem Long-Term Incentive Program 2021 (LTIP 2021; Tranche 2021/2022 und Tranche 2) stellte sich zum 31. Dezember 2023 wie folgt dar:

In Tsd. Stück	LTIP 2021
Anzahl Anteile 31.12.2021	6,2
Ausgegeben	77,5
Ausgeübt	–
Verwirkt	–
Anzahl Anteile 31.12.2022	83,7
Ausgegeben	80,9
Ausgeübt	–
Verwirkt	–
Anzahl Anteile 31.12.2023	164,6

Insgesamt wurde für das LTIP 2021 (Mitglieder des Vorstands) Personalaufwand in Höhe von 2.209 Tsd. Euro (Vorjahr: 6.105 Tsd. Euro) erfasst. Der Gesamtbuchwert der Schulden aus anteilsbasierter Vergütung beträgt zum 31. Dezember 2023 8.835 Tsd. Euro (Vorjahr: 6.626 Tsd. Euro). Der innere Wert zum 31. Dezember 2023 beträgt 11.060 Tsd. Euro.

LTIP 2021 für ausgewählte Arbeitnehmer:innen

Die Gesellschaft gewährte im Geschäftsjahr 2021 ein langfristig orientiertes Vergütungsinstrument zur Bindung der Arbeitnehmer:innen mit dem Ziel, deren Handeln auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung auszurichten.

Dabei erhalten die Teilnehmer:innen virtuelle Scout24-Aktien (Retention Share Units – RSUs) und virtuelle Aktienoptionen (Virtual Stock Options – VSOs). Die Bedienung erfolgt ausschließlich als Barausgleich, das Programm ist dementsprechend in Übereinstimmung mit den Regelungen von IFRS 2 als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich („cash-settled transaction“) zu klassifizieren. Hierbei ist aufwandswirksam eine Schuld über den Erdienungszeitraum anzusammeln. Der Erdienungszeitraum beginnt zu dem Zeitpunkt, zu dem die Teilnehmer:innen erstmalig Kenntnis von der Einführung des Plans erlangen (dem „service commencement date“).

Die gewährten RSUs unterliegen ausschließlich einer Anstellungsbedingung („service condition“) in Form einer zweijährigen Wartefrist; die VSOs unterliegen sowohl einer Anstellungsbedingung in Form einer dreijährigen Wartefrist als auch Leistungsbedingungen („performance conditions“). Die erstmalige Zuteilung

von RSUs und VSOs erfolgte zum 1. Juli 2021, die jeweiligen Wartefristen begannen dementsprechend am 1. Juli 2021.

Die Allokation des Gewährungsbetrags auf RSUs und VSOs erfolgt entsprechend der Zugehörigkeit der Teilnehmer:innen zu einer von zwei Gruppen entweder auf 25 % RSUs und 75 % VSOs oder auf 50 % RSUs und 50 % VSOs; die Teilnehmer:innen der zweiten Gruppe können auf die Allokation 25 % RSUs und 75 % VSOs optieren.

Die Leistungsbedingungen der VSOs bestehen hälftig aus Umsatzwachstumszielen und Wachstumszielen in Verbindung mit dem EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (ooEBITDA-Wachstumsziel). Nach Ablauf der Wartefrist wird die Anzahl der VSOs mit dem Performancefaktor, der sich aus der Zielerreichung der beiden genannten Leistungsbedingungen ergibt, multipliziert; der Performancefaktor ist auf 200 % begrenzt.

Die Umsatzwachstumsbedingung bezieht sich auf die annualisierte Wachstumsrate des im jeweiligen Zwischenabschluss zum Quartal ausgewiesenen Umsatzes von Scout24 zwischen dem Gewährungsdatum und dem Ablaufdatum der jeweiligen Wartefrist, berechnet als Compound Annual Growth Rate (CAGR).

Entsprechend bezieht sich das ooEBITDA-Wachstumsziel auf die annualisierte Wachstumsrate des im jeweiligen Zwischenabschluss zum Quartal ausgewiesenen Last Twelve Months ooEBITDA (LTM ooEBITDA) von Scout24 zwischen dem Gewährungsdatum und dem Ablaufdatum der jeweiligen Wartefrist, berechnet als CAGR.

Für die Ermittlung des aus den RSUs resultierenden Zahlungsanspruchs wird die Gesamtzahl der den Teilnehmer:innen gewährten RSUs mit dem Wert pro RSU multipliziert. Dabei entspricht der Wert pro RSU dem RSU-Kurs zum Ausübungsdatum zuzüglich der Summe der zwischen Gewährungs- und RSU-Ausübungsdatum auf eine Scout24-Aktie ausgeschütteten Dividenden. Der Wert pro RSU ist auf das Dreieinhalbfache des RSU-Kurses am Gewährungsdatum begrenzt. RSUs bedürfen keiner gesonderten Ausübung, da sie mit Ablauf der RSU-Wartefrist automatisch als wirksam ausgeübt gelten.

Für die Ermittlung des aus den VSOs resultierenden Zahlungsanspruchs wird die unter Berücksichtigung des Performancefaktors ermittelte Anzahl ausübbarer VSOs mit dem Wert pro VSO multipliziert. Dabei entspricht der Wert pro VSO der Differenz zwischen (i) dem Aktienkurs ausgehend vom VSO-Ausübungsdatum zuzüglich der Summe der zwischen Gewährungs- und VSO-Ausübungsdatum auf eine Scout24-Aktie ausgeschütteten Dividenden einerseits und (ii) dem Aktienkurs ausgehend vom Gewährungsdatum abzüglich eines Discounts von 20 % (Strike Price) andererseits. Der Wert pro VSO ist auf den Wert einer Scout24-Aktie gemäß dem Aktienkurs am Gewährungsdatum begrenzt. Die wirksame Ausübung ist in einem Ausübungszeitraum von zwei Jahren nur zu jeweils definierten Ausübungszeitpunkten möglich. Dabei bedarf es grundsätzlich einer gesonderten Ausübungserklärung.

Entsprechend den vertraglichen Regelungen und der Dauer der Unternehmenszugehörigkeit wurden im dritten Quartal 2023 die bis zum 30. Juni 2023 erdienten virtuellen Aktien ausbezahlt (RSUs); es ergab sich ein Auszahlungsbetrag in Höhe von 1.154 Tsd. Euro. Der im Rahmen der Auszahlung berücksichtigte Wert pro RSU beträgt 61,79 Euro.

Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der gewährten Instrumente erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Monte-Carlo-Simulation). Es wird in Abhängigkeit von der Laufzeit ein risikoloser Zinssatz von 2,3 % angesetzt. Für die historischen Volatilitäten ist auf den Aktienkurs der Scout24 SE zurückgegriffen worden; es wurde in Abhängigkeit von der Laufzeit der Anteile zum Bilanzstichtag eine zur Anwendung kommende Volatilität von 28,12 % ermittelt. Weitere Parameter sind nicht in die Bewertung des beizulegenden Zeitwerts eingeflossen. Hinsichtlich sowohl der Umsatz- als auch der ooEBITDA-Wachstumsziele wurde für die Bewertung eine Gesamtzielerreichung von 191 % angenommen. Bei der Ermittlung des im Geschäftsjahr zu erfassenden Personalaufwands wurde ein angemessener Fluktuationsabschlag angewendet.

In Tsd. Stück	LTIP 2021
Anzahl Anteile 31.12.2021	115,6
Ausgegeben	37,8
Ausgeübt ¹	-2,2
Verwirkt	-16,4
Anzahl Anteile 31.12.2022	134,8
Ausgegeben	–
Ausgeübt	-30,0
Verwirkt	-9,3
Anzahl Anteile 31.12.2023	95,5

¹ Im Rahmen von Reorganisationsmaßnahmen abgewinkelte Anteile.

Insgesamt wurde für das LTIP 2021 (ausgewählte Arbeitnehmer:innen) Personalaufwand in Höhe von 1.945 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.123 Tsd. Euro) erfasst. Der Gesamtbuchwert der Schulden aus anteilsbasierter Vergütung beträgt zum 31. Dezember 2023 insgesamt 2.181 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.380 Tsd. Euro).

Long-Term Incentive Program 2023

Im Geschäftsjahr 2023 führte die Gesellschaft das Long-Term Incentive Program 2023 (LTIP 2023) für ausgewählte Arbeitnehmer:innen der Scout24-Gruppe ein. Das LTIP 2023 als langfristig orientiertes Vergütungsinstrument zur Bindung von Arbeitnehmer:innen verfolgt das Ziel, deren Handeln auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung auszurichten. Im Rahmen des Programms erhalten die Teilnehmer:innen virtuelle Scout24-Aktien und Aktienoptionen. Die Bedienung erfolgt ausschließlich als Barausgleich, das Programm ist dementsprechend in Übereinstimmung mit den Regelungen von IFRS 2 als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich („cash-settled transaction“) zu klassifizieren. Die Programmbedingungen entsprechen im Wesentlichen denen des Long-Term Incentive Program 2021 (LTIP 2021).

Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der gewährten Instrumente erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Monte-Carlo-Simulation). Es wird in Abhängigkeit von der Laufzeit ein risikoloser Zinssatz von 1,94 % bis 3,15 % angesetzt. Für die historischen Volatilitäten ist auf den Aktienkurs der Scout24 SE zurückgegriffen worden; es wurde in Abhängigkeit von der Laufzeit der Anteile zum Bilanzstichtag eine zur Anwendung kommende Volatilität von 24,49 % bis 27,07 % ermittelt. Weitere Parameter sind nicht in die Bewertung des beizulegenden Zeitwerts eingeflossen. Hinsichtlich sowohl der Umsatz- als auch der ooEBITDA-Wachstumsziele wurde für die Bewertung eine Zielerreichung von 102 % angenommen. Bei der Ermittlung des im Geschäftsjahr zu erfassenden Personalaufwands wurde ein angemessener Fluktuationsabschlag angewendet.

In Tsd. Stück	LTIP 2023
Anzahl Anteile 31.12.2022	–
Ausgegeben	272,4
Ausgeübt ¹	-0,6
Verwirkt	-3,4
Anzahl Anteile 31.12.2023	268,4

¹ Im Rahmen von Reorganisationsmaßnahmen abgewinkelte Anteile.

Insgesamt wurde für das LTIP 2023 Personalaufwand in Höhe von 3.645 Tsd. Euro (Vorjahr: 0 Tsd. Euro) erfasst. Der Gesamtbuchwert der Schulden aus anteilsbasierter Vergütung beträgt zum 31. Dezember 2023 insgesamt 3.627 Tsd. Euro (Vorjahr: 0 Tsd. Euro). Der innere Wert zum 31. Dezember 2023 beträgt 1.409 Tsd. Euro.

Aktienkaufprogramm für Mitarbeiter:innen (Employee Stock Purchase Program – ESPP)

Weiterhin hat die Gesellschaft in den Geschäftsjahren 2022 und 2023 jeweils ein Mitarbeiter:innen-Beteiligungsprogramm aufgelegt, in dessen Rahmen bereits im Besitz der Gesellschaft befindliche Scout24-Aktien (eigene Anteile) zu einem gegenüber der Börse vergünstigten Preis erworben werden können. Dieses Mitarbeiter:innen-Beteiligungsprogramm wird gemäß IFRS 2 als anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente bilanziert.

Das ESPP ermöglicht den Erwerb einer bestimmten begrenzten Anzahl von Scout24-Aktien (7 bis 70 Aktien pro Jahr) mit einem Nachlass in Höhe von jeweils 20,00 Euro pro Aktie im Vergleich zu einem Erwerb am Markt. Die so erworbenen Aktien unterliegen einer Haltefrist von zwei Jahren, in der die Aktien nicht veräußert werden dürfen; die Haltefrist beginnt mit der Übertragung der Aktien an die:den Teilnehmende:n. Eine Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses eines:einer Teilnehmenden während der Haltefrist hat, mit wenigen definierten Ausnahmen, keine Auswirkungen auf die Teilnahme am ESPP oder die Haltefrist.

Im Rahmen des im Geschäftsjahr 2022 aufgelegten Programms wurden durch Mitarbeiter:innen 18.337 Scout24-Aktien erworben; insgesamt wurde im Geschäftsjahr 2022 ein Personalaufwand in Höhe von 367 Tsd. Euro bilanziert.

Im Rahmen des im Geschäftsjahr 2023 aufgelegten Programms wurden durch Mitarbeiter:innen 13.972 Scout24-Aktien erworben; insgesamt wurde im Geschäftsjahr 2023 ein Personalaufwand in Höhe von 279 Tsd. Euro bilanziert (Vorjahr: 367 Tsd. Euro).

Jubiläumsaktien-Programm

Zusätzlich schenkte die Gesellschaft anlässlich des 25-jährigen Jubiläums von ImmoScout berechtigten Mitarbeiter:innen 25 bzw. 5 bereits im Besitz der Gesellschaft befindliche Scout24-Aktien (eigene Anteile). Diese Form der Mitarbeiter:innen-Beteiligung wird gemäß IFRS 2 als anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente bilanziert.

Die so erhaltenen Aktien unterliegen einer Haltefrist von drei Jahren, in der sie nicht veräußert werden dürfen; die Haltefrist beginnt mit der Übertragung der Aktien in das Verwahrdepot der Teilnehmenden. Eine Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses eines:einer Teilnehmenden während der Haltefrist hat, mit wenigen definierten Ausnahmen, keine Auswirkungen auf die Teilnahme am Jubiläumsaktienprogramm oder die Haltefrist.

Berechtigte Mitarbeiter:innen haben im Rahmen des Jubiläumsaktienprogramms jeweils 25 Scout24-Aktien erhalten (18.260 Stück); insgesamt wurde im Geschäftsjahr 2023 ein Personalaufwand in Höhe von 1.128 Tsd. Euro bilanziert.

5.4. Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Als nahestehende Personen oder Unternehmen im Sinne des IAS 24 gelten natürliche Personen oder Unternehmen, die von der Scout24 SE beeinflusst werden können, die einen Einfluss auf die Scout24 SE ausüben können oder die unter dem Einfluss einer anderen, der Scout24 SE nahestehenden Partei stehen.

Nahestehende Unternehmen

Die Scout24-Gruppe unterhält mit einigen ihrer assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen Beziehungen im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Im Folgenden werden die Transaktionen mit assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen ausgewiesen.

In Tsd. Euro	Summe	Assoziierte Unternehmen
	2023	
Erbrachte Leistungen sowie sonstige Erträge	69	69
Empfangene Leistungen sowie sonstige Aufwendungen	12	12
	31.12.2023	
Forderungen	14	14
Verbindlichkeiten	–	–

Das bisherige Gemeinschaftsunternehmen Energieausweis48 GmbH wird infolge der Übernahme der Sprengnetter-Gruppe ab dem 1. Juli 2023 vollkonsolidiert.

Der Umfang der Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen im Geschäftsjahr 2022 ist in nachfolgender Übersicht dargestellt:

In Tsd. Euro	Summe	Assoziierte Unternehmen	Gemeinschaftsunternehmen
	2022		
Erbrachte Leistungen sowie sonstige Erträge	589	545	44
Empfangene Leistungen sowie sonstige Aufwendungen	–	–	–
	31.12.2022		
Forderungen	–	–	–
Verbindlichkeiten	1	1	–

Im Geschäftsjahr 2022 wurde ein Wandeldarlehen an die Upmin Group GmbH in Höhe von 1.000 Tsd. Euro ausgegeben; für dieses Wandeldarlehen ist im ersten Halbjahr 2023 die Wandlung in Anteile an der Upmin Group GmbH erfolgt.

Sämtliche Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen wurden unter den gleichen Bedingungen abgewickelt wie Geschäftsvorfälle mit unabhängigen Geschäftspartnern.

Die offenen Salden zum Ende der Berichtsperiode sind unbesichert und werden durch Barzahlung oder Saldierung der Forderungen und Verbindlichkeiten ausgeglichen. Für Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen bestehen keine Garantien. Es erfolgten keine Wertberichtigungen auf Forderungen gegenüber nahestehenden Unternehmen.

Alle Geschäftsvorfälle fanden zwischen Tochterunternehmen der Scout24 SE und den nahestehenden Unternehmen statt.

Nahestehende Personen

Als nahestehende Personen gelten die Personen, die einen maßgeblichen Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik von Scout24 ausüben (Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen), einschließlich ihrer nahen Familienangehörigen. Dazu zählen die Vorstandsmitglieder und Aufsichtsratsmitglieder der Scout24 SE.

Vorstand

Während des vergangenen Geschäftsjahres gehörten dem Vorstand der Scout24 SE folgende Personen an:

- Tobias Hartmann: Chief Executive Officer (Vorsitzender des Vorstands), München
- Dr. Dirk Schmelzer: Chief Financial Officer (Vorstand Finanzen), München
- Ralf Weitz: Chief Product & Technology Officer, Berlin
- Dr. Thomas Schroeter: Chief Product Officer, Berlin (bis 27. Januar 2023)

Die Mitglieder des Vorstands nahmen folgende konzerninterne Mandate wahr:

Tobias Hartmann

Gesellschaft	Mandat	Zugehörigkeit
Immobilien Scout GmbH	Aufsichtsrat	seit November 2018
Scout24 Beteiligungs SE	Vorstand	seit Dezember 2019

Dr. Dirk Schmelzer

Gesellschaft	Mandat	Zugehörigkeit
Immobilien Scout GmbH	Aufsichtsrat	seit Juli 2019
Consumer First Services GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2019
Scout24 Beteiligungs SE	Vorstand	seit Dezember 2019
Upmin Group GmbH	Beirat	seit Mai 2022

Ralf Weitz

Gesellschaft	Mandat	Zugehörigkeit
Immobilien Scout GmbH	Geschäftsführer	seit April 2018
Consumer First Services GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2018
Immobilien Scout Österreich GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2019
Sprengnetter GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2023

Dr. Thomas Schroeter

Gesellschaft	Mandat	Zugehörigkeit
Immobilien Scout GmbH	Geschäftsführer	Mai 2017 bis 27. Januar 2023
Consumer First Services GmbH	Geschäftsführer	Juli 2018 bis 27. Januar 2023

Die folgenden Mitglieder des Vorstands nehmen weitere vergleichbare externe Mandate wahr:

Tobias Hartmann: Mitglied des Verwaltungsrats der SGS SA, Genf, Schweiz.

Dr. Thomas Schroeter: Geschäftsführer der Heja Ventures GmbH, Berlin, Deutschland (ehemals Andreas und Thomas Schroeter Beteiligungsgesellschaft mbH), Mitglied des Beirats der Groupe La Centrale SAS, Paris, Frankreich, Mitglied des Advisory Boards GLC Group SAS, Paris, Frankreich, Mitglied des Beirats Heart BidCo GmbH, Backnang, Deutschland.

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder der Scout24 SE setzt sich aus fixen und variablen Bestandteilen zusammen. Die fixen Bestandteile bestehen aus der Festvergütung, Nebenleistungen (variieren für die einzelnen Vorstandsmitglieder, enthalten aber im Wesentlichen die Überlassung des Dienstwagens, auch für private Zwecke oder Ausgleichszahlungen für den Verzicht auf die Inanspruchnahme eines Dienstwagens, eine anteilige Erstattung der Kosten für Kranken- und Pflegeversicherung sowie die Gestattung der Privatnutzung überlassener Mobiltelefone, Notebooks und vergleichbarer Geräte) und der Altersversorgung (beitragsorientierte Versorgungszusage in Form einer Direktversicherung). Die variablen Bestandteile sind erfolgsbezogen und bestehen aus der einjährigen variablen Vergütung (Short-Term Incentive – STI) und der mehrjährigen, anteilsbasierten variablen Vergütung (Long-Term Incentive – LTI). Die wesentlichen STI-relevanten Leistungskriterien zur Beurteilung des Erfolgs sind zu 35 % der Konzernumsatz, zu 35 % das Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (Konzern-ooEBITDA) und zu 30 % ein nichtfinanzielles Nachhaltigkeitsziel („Environmental, Social, Governance“-Ziel – ESG-Ziel). Die maßgeblichen, gleichgewichteten LTIP-relevanten Leistungskriterien sind das Umsatzwachstum, das ooEBITDA-Wachstum sowie ein nichtfinanzielles Strategieziel. Die Ziele gelten jeweils gleichermaßen für alle Vorstandsmitglieder.

Für individualisierte Angaben hinsichtlich der Vergütung des Vorstands wird auf den Vergütungsbericht verwiesen.

Der nachfolgenden Tabelle ist die Vorstandsvergütung entsprechend IAS 24 zu entnehmen:

In Tsd. Euro	2023	2022
Kurzfristig fällige Leistungen	4.968	5.788
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	229	215
Andere langfristig fällige Leistungen	–	–
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	–	340
Anteilsbasierte Vergütung	3.521	5.164
Summe	8.719	11.506

Die kurzfristig fälligen Leistungen enthalten eine Rückstellung in Höhe von 2.219 Tsd. Euro für das STI 2023 (Vorjahr: 2.577 Tsd. Euro) sowie Urlaubsverpflichtungen, die nicht vollständig innerhalb der Periode, in der die entsprechenden Leistungen erbracht wurden, erfüllt wurden (50 Tsd. Euro, Vorjahr: 32 Tsd. Euro).

Gesamtbezüge des Vorstands nach § 314 HGB

Die Bezüge der aktiven Mitglieder des Vorstands betragen für das Geschäftsjahr 2023 8.635 Tsd. Euro (Vorjahr: 10.396 Tsd. Euro). Davon entfallen auf fixe Bestandteile 2.571 Tsd. Euro (Vorjahr: 3.159 Tsd. Euro), auf variable Bestandteile 1.983 Tsd. Euro (Vorjahr: 2.590 Tsd. Euro) und auf die aktienbasierte Vergütungskomponente 4.081 Tsd. Euro (Vorjahr: 4.648 Tsd. Euro). Die Bezüge für die Zeit nach der Beendigung der aktiven Phase des im Geschäftsjahr 2023 aus dem Vorstand ausgeschiedenen Mitglieds betragen für das Geschäftsjahr 2023 751 Tsd. Euro. Davon entfallen auf fixe Bestandteile 514 Tsd. Euro, auf variable Bestandteile 236 Tsd. Euro und auf die aktienbasierte Vergütungskomponente 0 Tsd. Euro.

Zusätzliche Angaben zu anteilsbasierten Vergütungsprogrammen im Rahmen der Vorstandsvergütung

Bezüglich der Entwicklung des Gesamtbestands bedingt zugeteilter Anteile aus dem Long-Term Incentive Program 2021 (LTIP 2021) wird auf die Erläuterung ► **5.3. Anteilsbasierte Vergütung** verwiesen.

Die letzte, im Geschäftsjahr 2023 zur Auszahlung anstehende LTIP-2018-Tranche wurde im dritten Quartal 2023 ausgezahlt; für weitergehende Informationen wird auf die Erläuterung ► **5.3. Anteilsbasierte Vergütung** verwiesen.

Auf die Mitglieder des Vorstands entfielen im Berichtsjahr 3.521 Tsd. Euro (Vorjahr: 5.164 Tsd. Euro) Personalaufwand aus anteilsbasierter Vergütung mit Barausgleich.

Für individualisierte Angaben hinsichtlich der Vergütung wird auf den Vergütungsbericht unter ► www.scout24.com/investor-relations/corporate-governance/verguetung verwiesen.



Aufsichtsrat

Zum 31. Dezember 2023 gehörten dem Aufsichtsrat die folgenden sechs Personen mit den folgenden weiteren Mandaten an:

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied SE nach Formwechsel seit	Ernannt bis	Weitere Mandate im Jahr 2023 (während der Amtszeit)
Dr. Hans-Holger Albrecht Vorsitzender	Mitglied in Überwachungs- gremien	15. Oktober 2021, zuletzt gewählt am 8. Juli 2021 (vor Formwechsel Mitglied AG seit 21. Juni 2018)	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> • Mitglied des Verwaltungsrats der Deezer S.A., Paris, Frankreich, und London, Vereinigtes Königreich • Storytel AB, Stockholm, Schweden (Vorsitzender des Board of Directors) • Vorsitzender des Board of Directors der Superbet Holding SA, Luxemburg
Frank H. Lutz	Vorstands- vorsitzender der CRX Markets AG, München, Deutschland	15. Oktober 2021, zuletzt gewählt am 8. Juli 2021 (vor Formwechsel Mitglied AG seit 30. August 2019)	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> • Bilfinger SE, Mannheim, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied)
Dr. Elke Frank	CHRO Schwarz Digits KG, Neckarsulm, Deutschland (seit 1. Januar 2024)	15. Oktober 2021, zuletzt gewählt am 8. Juli 2021 (vor Formwechsel Mitglied AG seit 18. Juni 2020)	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> • Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO, Stuttgart, Deutschland, eine Einrichtung der Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der angewandten Forschung e. V., München, Deutschland (Leiterin des Kuratoriums) • CleverConnect SAS, Paris, Frankreich (Mitglied im Beirat, seit 1. Januar 2024)
Maya Miteva	Vorsitzende des Vorstands, Deutsche Real Estate AG, Berlin, Deutschland	22. Juni 2023	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> • High Rise Ventures GmbH, Berlin, Deutschland (Mitglied im Beirat)
Sohaila Ouffata	Director of platform, BMW i Ventures GmbH, München, Deutschland	22. Juni 2023	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> • MyCollective GmbH, München, Deutschland (Mitglied im Beirat)
André Schwämmlein	CEO der Flix SE, München, Deutschland	15. Oktober 2021, zuletzt gewählt am 8. Juli 2021 (vor Formwechsel Mitglied AG seit 30. August 2019)	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> • ABOUT YOU Holding SE, Hamburg, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied) • ABOUT YOU Verwaltungs SE, Hamburg, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied)
Christoph Brand	CEO der Axpo Holding AG, Baden, Schweiz	15. Oktober 2021, zuletzt gewählt am 8. Juli 2021 (vor Formwechsel Mitglied AG seit 30. August 2019)	Einvernehmlich ausgeschieden 22. Juni 2023 (ursprüngliche Bestellung bis HV 2024)	<ul style="list-style-type: none"> • Centralschweizerische Kraftwerke AG, Luzern, Schweiz (Präsident des Verwaltungsrats) • AMAG Group AG, Cham, Schweiz (Mitglied des Verwaltungsrats, seit August 2022)
Peter Schwarzenbauer	Ehemaliges Mitglied des Vorstands der BMW AG, München, Deutschland	15. Oktober 2021, zuletzt gewählt am 8. Juli 2021 (vor Formwechsel Mitglied AG seit 8. Juni 2017)	Einvernehmlich ausgeschieden 22. Juni 2023, (ursprüngliche Bestellung bis HV 2024)	<ul style="list-style-type: none"> • UnternehmerTUM GmbH, München, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied) • Lunewave, Inc., Tucson (Arizona), USA (Mitglied des Beirats) • Mobility Impact Partners LLC, New York, USA (Mitglied des Beirats) • Company bike solutions GmbH, München, Deutschland (Vorsitzender des Beirats)

Die Gesamtbezüge der Aufsichtsratsmitglieder betrugen im Geschäftsjahr 2023 873,8 Tsd. Euro (Vorjahr: 797,5 Tsd. Euro); dabei handelt es sich sämtlich um kurzfristig fällige Leistungen. Für individualisierte Angaben hinsichtlich der Vergütung wird auf den Vergütungsbericht unter www.scout24.com/investor-relations/corporate-governance/verguetung verwiesen.

Directors' Dealings

Nach Art. 19 Abs. 1 der Marktmissbrauchsverordnung (Verordnung (EU) Nr. 596/2014) müssen die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat sowie bestimmte Angehörige alle Verkäufe und Käufe von Scout24-Aktien und anderer darauf bezogener Rechte unverzüglich veröffentlichen, sofern die Wertgrenze von 20.000 Euro innerhalb des Kalenderjahres überschritten wird.

Im Geschäftsjahr 2023 fanden keine relevanten Geschäfte statt.

5.5. Segmentberichterstattung

Gemäß IFRS 8 ist eine Abgrenzung von operativen Segmenten auf Basis der unternehmensinternen Steuerung und Berichterstattung vorzunehmen. Die Organisations- und Berichtsstruktur der Scout24-Gruppe orientiert sich an einer Steuerung nach Geschäftsfeldern. Auf Basis des von ihm eingerichteten Berichtswesens beurteilt der Vorstand als Hauptentscheidungsträger den Erfolg der verschiedenen Segmente und die Zuteilung der Ressourcen.

Die Geschäftsaktivitäten der Scout24-Gruppe sind seit dem Geschäftsjahr 2022 in die drei Segmente „Professional“, „Private“ und „Media & Other“ gegliedert. Die Aufteilung in diese drei Segmente reflektiert die Orientierung des Geschäftsmodells und der Strategie für den Aufbau eines digitalen Ökosystems für Immobilientransaktionen an den Bedürfnissen privater und gewerblicher Kund:innen. Die jeweiligen Segmentumsätze und das zugehörige EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stammen von verschiedenen Kundengruppen, die von Scout24 verschiedene Produkte für verschiedene Zielmärkte beziehen. Das Segment Professional bildet maßgeblich Umsätze aus Produkten für gewerbliche Kund:innen wie Makler:innen ab. Mit der Übernahme der Kontrolle der Sprengnetter-Gruppe zum 1. Juli 2023 (für Details siehe Erläuterung ►2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode) wird das Geschäft der Sprengnetter-Gruppe im Segment Professional in den Sonstigen Umsätzen und im Verkäufer-Leads-Geschäft konsolidiert. Im Segment Private setzen sich die Umsätze aus den verschiedenen Produkten für private Kund:innen zusammen. Das Segment Media & Other reflektiert maßgeblich Umsätze aus dem Geschäft von ImmoScout24 Österreich und Werbegeschäft mit Dritten sowie unserem CRM-Portfolio mit FLOWFACT und Propstack.

Segmente	Kundengruppen	Produkte
Professional	<ul style="list-style-type: none"> • Professionelle Makler:innen für Wohn- und Gewerbeimmobilien • Gutachter:innen • Finanzierungsvermittler:innen und Kreditinstitute 	<ul style="list-style-type: none"> • Abos: Mitgliedschaften mit/ohne Verkäufer-Leads (RLE, immoverkauf24) • Pay-per-Ad-Listings • Sonstige: Mortgage-Lead, Immobiliengutachten und -bewertungen
Private	<ul style="list-style-type: none"> • Immobiliensuchende • Immobilieneigentümer:innen 	<ul style="list-style-type: none"> • Abos: MieterPlus, KäuferPlus, WohnenPlus, VermietenPlus • Pay-per-Ad-Listings • Sonstige: Relocation-Leads, Bonitätsprüfung
Media & Other	<ul style="list-style-type: none"> • Werbetreibende (Dritte), die Werbeflächen auf ImmoScout24 buchen • Nutzer:innen von ImmoScout24 Österreich • FLOWFACT- und Propstack-Kund:innen 	<ul style="list-style-type: none"> • Werbeanzeigen • ImmoScout24-Österreich-Produkte • Makler-CRM-Software

Die Bilanzierungsgrundsätze der Segmente sind grundsätzlich dieselben, die für die externe Rechnungslegung angewandt werden; für Details wird auf Erläuterung ►1.7. Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung verwiesen. Auf Konzernebene sind die wichtigsten finanziellen Steuerungsgrößen für Scout24 die Umsatzerlöse und das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit. Dies wird durch die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, eine Profitabilitätskennziffer, die die beiden vorgenannten Größen in Beziehung zueinander setzt, ergänzt. Auf Segmentebene sind die wichtigste finanzielle Steuerungsgröße die Umsatzerlöse.

Das EBITDA eines Segments ist definiert als Gewinn (auf Basis des Gesamtumsatzes) vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertminderungen, Wertaufholungen und dem Ergebnis aus dem Verkauf

von Tochtergesellschaften. Gemäß Unternehmensrichtlinie des Konzerns entspricht das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit dem EBITDA bereinigt um nichtoperative Effekte. Hierunter fallen im Wesentlichen erfolgswirksame Effekte aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen, Aufwendungen im Zusammenhang mit M&A-Aktivitäten (realisiert und unrealisiert), Reorganisationsaufwendungen und sonstige nichtoperative Effekte. In der Berichtsperiode betrugen die nichtoperativen Effekte -25.213 Tsd. Euro (Vorjahr: -20.502 Tsd. Euro).

Geschäfte zwischen den Segmenten finden in unwesentlichem Umfang statt.

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

SEGMENTINFORMATIONEN - AUSSENUMSATZ

In Tsd. Euro	2023	2022
Professional	327.117	291.183
Subscription Umsatz	292.379	260.145
Pay-per-Ad-Umsatz	14.365	14.927
Sonstiger Umsatz	20.374	16.111
Private	144.438	121.536
Subscription Umsatz	72.102	60.072
Pay-per-Ad-Umsatz	50.442	42.654
Sonstiger Umsatz	21.894	18.810
Media & Other	37.559	34.820
Summe Konzern	509.114	447.539

SEGMENTINFORMATIONEN - EBITDA AUS GEWÖHNLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

In Tsd. Euro	2023	2022
Professional	212.460	176.240
Private	74.949	62.705
Media & Other	16.536	12.152
Summe Konzern	303.945	251.097

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

In Tsd. Euro	2023	2022
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	303.945	251.097
Nichtoperative Effekte	-25.213	-20.502
davon: anteilsbasierte Vergütung	-10.530	-7.744
davon: M&A-Aktivitäten	-2.564	-6.209
davon: Reorganisation	-11.056	-4.052
davon: sonstige nichtoperative Effekte	-1.064	-2.497
EBITDA¹	278.732	230.595
Abschreibungen und Wertminderungen	-36.331	-42.300
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen	-892	-889
Sonstiges Finanzergebnis	1.601	-13.083
Ergebnis vor Ertragsteuern	243.110	174.323

¹ Das EBITDA ist analog der Darstellung in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung definiert als das Ergebnis fortgeführter Aktivitäten vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie gegebenenfalls vorhandener Wertminderungen und Wertaufholungen.

Für die Darstellung der Informationen über geografische Regionen werden die Umsätze wie auch die langfristigen Vermögenswerte entsprechend dem Sitz der jeweiligen Gesellschaft von Scout24 angegeben.

In Tsd. Euro	2023 Außenumsatz	2022 Außenumsatz
Deutschland	491.344	433.476
Ausland	17.770	14.062
Summe Konzern	509.114	447.539

In Tsd. Euro	2023 Langfristige Vermögenswerte	2022 Langfristige Vermögenswerte
Deutschland	1.880.404	1.768.804
Ausland	15.488	16.707
Summe Konzern	1.895.892	1.785.512

5.6. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen stellen sich zu den Bilanzstichtagen wie folgt dar:

In Tsd. Euro	31.12.2023				31.12.2022			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Bestellobligo und sonstige Abnahmeverpflichtungen	4.493	3.475	1.018	–	6.569	4.803	1.766	–
Verpflichtungen aus Wartungs- und Dienstleistungsverträgen	20.798	19.317	1.481	–	15.855	15.495	360	–
Sonstige Verpflichtungen	30.808	9.115	20.104	1.589	41.220	9.580	29.050	2.590
Summe	56.100	31.908	22.603	1.589	63.644	29.878	31.176	2.590

Die sonstigen Verpflichtungen beinhaltet im Wesentlichen Abnahmeverpflichtungen für Cloud-Dienstleistungen in Höhe von 21.461 Tsd. Euro (Vorjahr: 31.484 Tsd. Euro).

Für finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverhältnissen wird auf Erläuterung **4.6. Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Leasingvereinbarungen** verwiesen.

5.7. Eventualverbindlichkeiten

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2019 im Zusammenhang mit dem Abschluss eines neuen Mietvertrags gegenüber dem Vermieter der FFG Finanzcheck Finanzportale GmbH eine Erklärung abgegeben, für gegenwärtige und zukünftige Verpflichtungen des Mieters aus dem Mietvertrag einzustehen.

Mit Kaufvertrag vom 17. Dezember 2019 hat Scout24 100 % der Anteile an der AutoScout24 GmbH und der FINANZCHECK Finanzportale GmbH sowie die Geschäftsaktivitäten von FinanceScout24 an den Finanzinvestor Hellman & Friedman veräußert. Die Transaktion wurde am 1. April 2020 vollzogen. Für weitere Informationen wird auf Erläuterung „2.2. Unternehmensverkäufe in der Berichtsperiode (nicht fortgeführte Aktivitäten)“ im Geschäftsbericht 2020 verwiesen.

Im Rahmen des Kaufvertrags wurde die Übernahme von eventuell aus oben genannter Erklärung entstehenden Verpflichtungen durch den Erwerber vereinbart. Die Gesellschaft rechnet aufgrund bisheriger Erfahrungen auch für die Zukunft nicht mit einer Inanspruchnahme aus dieser Erklärung.

5.8. Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

Die gesamten Honorare und Dienstleistungen für den Konzernabschlussprüfer gliedern sich nach § 315e Abs. 1 in Verbindung mit § 314 Abs. 1 Nr. 9 HGB wie folgt:

In Tsd. Euro	2023	2022
Abschlussprüfungsleistungen	795	648
Andere Bestätigungsleistungen	80	121
Steuerberatungsleistungen	0	0
Sonstige Leistungen	149	8
Summe	1.023	777

Das Honorar für Abschlussprüfungsleistungen der PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft bezog sich auf die Prüfung des Konzernabschlusses und des Jahresabschlusses der Scout24 SE sowie verschiedene Jahresabschlussprüfungen ihrer Tochterunternehmen, prüfungsintegriert prüferische Durchsichten von Zwischenabschlüssen und die Prüfung des Vergütungsberichts. Die anderen Bestätigungsleistungen umfassten das Honorar für die Prüfung der nichtfinanziellen Erklärung. In den sonstigen Leistungen sind projektbezogenen Leistungen für rechnungslegungsbezogene Systeme enthalten. Die Vorjahreszahlen bezogen sich auf den Abschlussprüfer KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

5.9. Ereignisse nach der Berichtsperiode

Dividende

Für das Geschäftsjahr 2023 hat der Vorstand dem Aufsichtsrat eine Dividende in Höhe von 1,20 Euro pro zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses der Scout24 SE im Umlauf befindlicher Stammaktie (73.429.329 Stück) vorgeschlagen. Dies entspricht 47 % des bereinigten Nettogewinns und einer Ausschüttungssumme von 88,1 Mio. Euro. Sollte sich die Zahl der für das abgelaufene Geschäftsjahr 2023 dividendenberechtigten Stückaktien bis zur Hauptversammlung verändern, wird der Hauptversammlung ein entsprechend angepasster Beschlussvorschlag unterbreitet.

Erwerb aller Anteile an der 21st Real Estate GmbH

Die Sprengnetter GmbH mit Sitz in Bad Neuenahr-Ahrweiler hat mit Wirkung zum 3. Januar 2024 100 % der Eigenkapitalanteile an der 21st Real Estate GmbH mit Sitz in Berlin erworben. Mit dem Erwerb der Kontrolle zum 3. Januar 2024 wird das Geschäft der 21st Real Estate GmbH ab dem Januar 2024 konsolidiert und die Aktivitäten entsprechend in das Segment Professional integriert werden. Der Kaufpreis betrug 300 Tsd. Euro und wurde in bar bezahlt.

Zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Abschlusses liegen aufgrund der zeitlichen Nähe zum Erwerb noch keine Wertansätze spezifischer Vermögenswerte aus der Kaufpreisallokation vor. Wir gehen davon aus, dass sich aus der Transaktion im Wesentlichen immaterielle Vermögenswerte auf Basis von selbsterstellter Software ergeben werden. Der restliche Differenzbetrag zwischen der Gegenleistung und dem Buchwert des erworbenen Nettovermögens wird auf den Geschäfts- oder Firmenwert allokiert werden. Der sich aus der Transaktion ergebende Geschäfts- oder Firmenwert stellt das künftige Ertragspotenzial dar, das durch die Stärkung der Marktposition sowie aus erwarteten Synergien aus der Eingliederung des Unternehmens in das bestehende ImmoScout24-Geschäft resultiert. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Professional zugeordnet werden und ist steuerlich nicht abzugsfähig. Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 80 Tsd. Euro wurden aufwandswirksam in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Da die Kontrolle erst zum 3. Januar 2024 vorliegt, hat die 21st Real Estate GmbH zum 31. Dezember 2023 weder Umsatzerlöse noch ein Ergebnis nach Steuern zur Gewinn- und Verlustrechnung beigetragen.



Ausgabe der Aktien im Rahmen des Jubiläumsaktien-Programms (EASP)

Die Ausgabe der im Rahmen des Jubiläumsaktien-Programms gewährten Scout24-Aktien (18.260 Stück; Details siehe Erläuterung ► **Anteilsbasierte Vergütung**) ist am 15. Januar 2024 erfolgt.

Aktienrückkäufe

Am 31. März 2023 wurde mit dem Rückkauf eigener Aktien im Wert von bis zu 60 Mio. Euro (einschließlich Erwerbsnebenkosten) in einer ersten Tranche über die Börse begonnen (Details siehe Erläuterung ► **Eigenkapital**). Das Aktienrückkaufprogramm für diese Tranche endete am 26. Januar 2024. Die Gesellschaft bilanziert in diesem Zusammenhang zum 31. Dezember 2023 eine kurzfristige finanzielle Verbindlichkeit in Höhe der zum Bilanzstichtag maximal verbleibenden Verpflichtung aus diesem Aktienrückkaufprogramm (10,5 Mio. Euro) (31. Dezember 2022: 0 Mio. Euro). Diese Verpflichtung endete ebenfalls zum 26. Januar 2024.

Zur Fortsetzung des im März 2023 beschlossenen Aktienrückkaufprogramms hat die Scout24 SE am 26. Januar 2024 bekanntgegeben, einen weiteren Aktienrückkauf in einer zweiten Tranche mit einem Volumen von bis zu 50 Mio. Euro durchzuführen. Das Aktienrückkaufprogramm startete am 29. Januar 2024 und wird längstens bis zum 4. Oktober 2024 durchgeführt. Weitere Informationen zu diesem Aktienrückkaufprogramm finden sich unter ► www.scout24.com/investor-relations/aktie/aktienrueckkaufprogramm.

Erweiterung des Vorstands des Scout24 SE

Der Aufsichtsrat der Scout24 SE bestellt Dr. Gesa Crockford zum 1. April 2024 als Chief Commercial Officer in den Vorstand. In dieser Funktion wird sie die Vertriebsorganisation mit den Funktionen Kundenservice, CRM und Sales Analytics von Scout24 verantworten.

Es sind keine weiteren konzernspezifischen Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Bilanzstichtag bekannt, die zu einer wesentlichen Änderung des Ausweises oder Wertansatzes der einzelnen Vermögenswerte oder Schuldposten zum 31. Dezember 2023 geführt hätten.

5.10. Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout SE nach § 313 Abs. 2 Nr. 1 bis 4 HGB

		Währung	in %	Vollkonsolidierung (V) Teilkonsolidierung (T) At-Equity-Konsolidierung (E) 31.12.2023
Scout24 Beteiligungs SE ¹	Bonn (Deutschland)	EUR	100,0	V
Consumer First Services GmbH ¹	München (Deutschland)	EUR	100,0	V
Immobilien Scout GmbH ¹	Berlin (Deutschland)	EUR	100,0	V
Immobilien Scout Österreich GmbH	Wien (Österreich)	EUR	100,0	V
FLOWFACT GmbH ^{1,2}	Köln (Deutschland)	EUR	100,0	V
FLOWFACT Schweiz AG i. L.	Zürich (Schweiz)	CHF	100,0	V
immoverkauf24 GmbH	Hamburg (Deutschland)	EUR	100,0	V
immoverkauf24 GmbH Österreich	Mödling (Österreich)	EUR	100,0	V
Propstack GmbH	Berlin (Deutschland)	EUR	100,0	V
Upmin Group GmbH	Berlin (Deutschland)	EUR	28,3	E
BaufiTeam GmbH	Sittensen (Deutschland)	EUR	50,1	V
Sprengnetter GmbH	Bad Neuenahr-Ahrweiler (Deutschland)	EUR	75,0	V
Sprengnetter Property Valuation Finance GmbH	Bad Neuenahr-Ahrweiler (Deutschland)	EUR	100,0	V
Sprengnetter Real Estate Services GmbH	Bad Neuenahr-Ahrweiler (Deutschland)	EUR	100,0	V
Sprengnetter Zertifizierung GmbH	Bad Neuenahr-Ahrweiler (Deutschland)	EUR	100,0	V
Energieausweis48 GmbH	Köln (Deutschland)	EUR	100,0	V
Sprengnetter Austria GmbH	Feldkirchen (Österreich)	EUR	100,0	V
Sprengnetter d.o.o.	Zagreb (Kroatien)	EUR	100,0	V
Sprengnetter Bosnia d.o.o. Sarajevo	Sarajevo (Bosnien und Herzegowina)	BAM	100,0	V
Sprengnetter Montenegro d.o.o.	Podgorica (Montenegro)	EUR	100,0	V
Reopla S.r.l	Turin (Italien)	EUR	75,0	T
Sprengnetter Slowenien d.o.o. i. L. ³	Ljubljana (Slowenien)	EUR	100,0	n/a
Sprengnetter Serbien d.o.o.i. L. ³	Belgrad (Serbien)	RSD	100,0	n/a
Scoperty GmbH ³	München (Deutschland)	EUR	31,9	n/a
ShareYourSpace GmbH ⁴	München (Deutschland)	EUR	6,5	n/a

¹ Die Gesellschaft hat die Befreiungsvorschrift gemäß § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch genommen und die hierfür erforderlichen Erklärungen im elektronischen Bundesanzeiger zur Bekanntmachung eingereicht.

² Die FLOWFACT GmbH hält 7,1 % eigene Anteile.

³ Diese Gesellschaft ist zum Zugangszeitpunkt vollständig abgeschrieben und befand sich in Liquidation. Aus Wesentlichkeitsgründen wird sie nicht in den Konzernabschluss der Scout SE einbezogen.

⁴ Die Immobilien Scout GmbH ist mit 6,5 % an der Gesellschaft beteiligt.

5.11. Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 SE haben eine Entsprechenserklärung gemäß dem Deutschen Corporate Governance Kodex (§ 161 AktG) abgegeben, die auf der Homepage der Scout24 SE im Dezember 2023 bekannt gemacht wurde.



5.12.Tag der Freigabe der Veröffentlichung

Der Konzernabschluss wird am 18. März 2024 durch den Vorstand der Gesellschaft zur Veröffentlichung und für die Weiterleitung an den Aufsichtsrat freigegeben. Der Aufsichtsrat wird am 21. März 2024 über die Billigung des Konzernabschlusses entscheiden. Die Veröffentlichung erfolgt am 28. März 2024.

München, den 18. März 2024

Scout24 SE

Der Vorstand

Tobias Hartmann

Dr. Dirk Schmelzer

Ralf Weitz

Sonstige Vermerke

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

München, den 18. März 2024

Scout24 SE

Der Vorstand

Tobias Hartmann

Dr. Dirk Schmelzer

Ralf Weitz

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Scout24 SE, München

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES UND DES KONZERNLAGEBERICHTS

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der Scout24 SE, München, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2023, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2023 sowie dem Anhang zum Konzernabschluss, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der Scout24 SE, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2023 geprüft. Die im Abschnitt „Sonstige Informationen“ unseres Bestätigungsvermerks genannten Bestandteile des Konzernlageberichts haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2023 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2023 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Konzernlagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der im Abschnitt „Sonstige Informationen“ genannten Bestandteile des Konzernlageberichts.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Konzernabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2023 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Aus unserer Sicht waren folgende Sachverhalte am bedeutsamsten in unserer Prüfung:

- ❶ Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte sowie der Marke ImmoScout24
- ❷ Bilanzielle Abbildung des Erwerbs der Sprengnetter Gruppe
- ❸ Bewertung der Rückstellungen für das Long-Term-Incentive-Program

Unsere Darstellung dieser besonders wichtigen Prüfungssachverhalte haben wir jeweils wie folgt strukturiert:

- ❶ Sachverhalt und Problemstellung
- ❷ Prüferisches Vorgehen und Erkenntnisse
- ❸ Verweis auf weitergehende Informationen

Nachfolgend stellen wir die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte dar:

❶ Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte sowie der Marke ImmoScout24

- ❶ In dem Konzernabschluss der Gesellschaft werden Geschäfts- oder Firmenwerte mit einem Betrag von insgesamt € 867,9 Mio. sowie die Marke ImmoScout24, die eine unbestimmte Nutzungsdauer hat, in Höhe von € 861,7 Mio. (zusammen 86 % der Bilanzsumme) unter den Bilanzposten „Geschäfts- oder Firmenwerte“ sowie „Marken“ ausgewiesen.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden einmal jährlich oder anlassbezogen von der Gesellschaft einem Werthaltigkeitstest unterzogen, um einen möglichen Abschreibungsbedarf zu ermitteln. Der Werthaltigkeitstest erfolgt auf Ebene der Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen der jeweilige Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist. Im Rahmen des Werthaltigkeitstests wird der Buchwert der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten inklusive des Geschäfts- oder Firmenwerts dem entsprechenden erzielbaren Betrag gegenübergestellt. Die Ermittlung des erzielbaren Betrags erfolgt grundsätzlich auf Basis des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Kosten der Veräußerung. Grundlage der Bewertung ist dabei regelmäßig der Barwert künftiger Cashflows der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Die Barwerte werden mittels Discounted-Cashflow Modellen ermittelt. Dabei bildet die verabschiedete Mittelfristplanung des Konzerns den Ausgangspunkt, die mit Annahmen über langfristige Wachstumsraten fortgeschrieben wird. Hierbei werden auch Erwartungen über die zukünftige Marktentwicklung und Annahmen über die Entwicklung makroökonomischer Einflussfaktoren berücksichtigt. Die Diskontierung erfolgt mittels der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten.

Die Werthaltigkeit der Marke ImmoScout24 ist aufgrund ihrer unbestimmten Nutzungsdauer ebenfalls jährlich sowie anlassbezogen bei Vorliegen von Hinweisen auf eine gegebenenfalls vorliegende Wertminderung zu überprüfen. Da die Marke ImmoScout24 zu den künftigen Zahlungsströmen aller Geschäftssegmente beiträgt, wurde die Marke in Einklang mit IAS 36.100 ff. als gemeinschaftlicher Vermögenswert (corporate asset) definiert. Der Buchwert der Marke wurde mittels einer proportionalen Schlüsselung nach Maßgabe der erwarteten Ergebnisentwicklung der Gruppe der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet und zusammen mit dem Geschäfts- oder Firmenwert einer Wertminderungsprüfung auf Ebene des Segments unterzogen. Als Ergebnis des Werthaltigkeitstests wurde kein Wertminderungsbedarf der Geschäfts- oder Firmenwerte sowie der Marke ImmoScout24 festgestellt. Für alle Geschäftssegmente hat die Sensitivitätsberechnung des

Konzerns keinen Hinweis auf eine Abwertung bei einer für möglich gehaltenen Variation der wesentlichen Annahmen ergeben.

Das Ergebnis dieser Bewertung ist in hohem Maße von der Einschätzung der gesetzlichen Vertreter hinsichtlich der künftigen Cashflows der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, des verwendeten Diskontierungssatzes, der Wachstumsrate sowie weiteren Annahmen abhängig und dadurch mit einer erheblichen Unsicherheit behaftet. Vor diesem Hintergrund und aufgrund der Komplexität der Bewertung war dieser Sachverhalt im Rahmen unserer Prüfung von besonderer Bedeutung.

- ② Im Rahmen unserer Prüfung haben wir unter anderem das methodische Vorgehen zur Durchführung des Werthaltigkeitstests nachvollzogen. Nach Abgleich der bei der Berechnung verwendeten künftigen Cashflows mit der verabschiedeten Mittelfristplanung des Konzerns haben wir die Angemessenheit der Berechnung insbesondere durch Abstimmung mit allgemeinen und branchenspezifischen Markterwartungen beurteilt. Mit der Kenntnis, dass bereits relativ kleine Veränderungen des verwendeten Diskontierungszinssatzes wesentliche Auswirkungen auf die Höhe des auf diese Weise ermittelten Unternehmenswerts haben können, haben wir uns intensiv mit den bei der Bestimmung des verwendeten Diskontierungszinssatzes herangezogenen Parametern beschäftigt und das Berechnungsschema nachvollzogen. Um den bestehenden Prognoseunsicherheiten Rechnung zu tragen, haben wir die von der Gesellschaft erstellten Sensitivitätsanalysen nachvollzogen. Dabei haben wir festgestellt, dass die Buchwerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten inklusive des zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerts und der Marke unter Berücksichtigung der verfügbaren Informationen ausreichend durch die diskontierten künftigen Cashflows gedeckt sind.

Die von den gesetzlichen Vertretern angewandten Bewertungsparameter und -annahmen stimmen insgesamt mit unseren Erwartungen überein und liegen auch innerhalb der aus unserer Sicht vertretbaren Bandbreiten.

- ③ Die Angaben der Gesellschaft zum Werthaltigkeitstest zu den Geschäfts- oder Firmenwerten und zur Marke sind im Abschnitt „4.5. Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte“ des Konzernanhangs enthalten.

② Bilanzielle Abbildung des Erwerbs der Sprengnetter Gruppe

- ① Die Scout24 hat mit Wirkung zum 1. Juli 2023 75 % der Geschäftsanteile an der Sprengnetter GmbH mit Sitz in Bad Neuenahr-Ahrweiler erworben. Weiterhin wurden nach dem Ablauf des Geschäftsjahres 2025 ausübbare Put- und Call-Optionen vereinbart, um die übrigen 25 % der Eigenkapitalanteile an der Sprengnetter-Gruppe vom Minderheitsgesellschafter zu erwerben.

Die übertragende Gegenleistung für den Erwerb der Sprengnetter Gruppe in Höhe von € 84,4 Mio. umfasst für die 75 % Eigenkapitalanteile neben einem fixen Kaufpreisbestandteil in Höhe von € 78,5 Mio. (davon € 27,2 Mio. in bar sowie € 51,3 Mio. in Aktien der Scout24 SE) auch einen variablen Kaufpreisbestandteil. Der beizulegende Zeitwert des geschätzten variablen Kaufpreisbestandteils zum Erwerbszeitpunkt betrug € 5,9 Mio. und wurde auf Basis einer Monte-Carlo-Simulation ermittelt. Wesentliche Einflussgröße ist das EBITDA der Sprengnetter Gruppe. Der beizulegende Zeitwert des geschätzten variablen Kaufpreisbestandteils wurde unter den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Es bestehen bedingte Gegenleistungen für gewährte Put- und Call-Optionen auf Anteile außenstehender Gesellschafter in Höhe von € 32,9 Mio. Diese Anteile gelten zum Erwerbszeitpunkt gemäß IFRS 3 unter Anwendung der Anticipated-Acquisition Methode im Rahmen des Unternehmenserwerbs als bereits erworben. Die bedingten Gegenleistungen sind erfolgsabhängig und an das Erreichen vertraglich vereinbarter EBITDA- und Umsatzziele geknüpft. Vertraglich wurden mit den Minderheitsgesellschaftern weitere Zahlungen vereinbart, die eine Vergütung für zukünftige Arbeitsleistungen der Minderheitsgesellschafter darstellen und nicht als Bestandteil der übertragenen Gegenleistung bilanziert worden sind. Die Vergütungskomponente ist im Scope von IAS 19 und wird als laufender Personalaufwand erfasst. Dieser Betrag wird daher über die Vertragslaufzeit zeitanteilig als Rückstellung passiviert. Basis

der Bewertung der bedingten Gegenleistung ist eine Monte-Carlo-Simulation der Zielerreichung bestimmter Umsatz- und Ergebnisgrößen. Zum 31. Dezember 2023 beträgt der beizulegende Zeitwert des geschätzten Kaufpreisverbindlichkeit € 22,3 Mio. und wurde unter den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die Rückstellung der Vergütungskomponente, die eine Vergütung für zukünftige Arbeitsleistungen der Minderheitsgesellschafter darstellt, beträgt zum 31. Dezember 2023 € 0,7 Mio. Die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden werden nach IFRS 3 im Regelfall zum beizulegenden Zeitwert am Tag des Erwerbs angesetzt. Zur Ermittlung der bedingten Kaufpreisverbindlichkeit sowie zur Bestimmung und Bewertung der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden hat Scout24 einen externen Sachverständigen hinzugezogen. Sowohl die Ermittlung der bedingten Kaufpreisverbindlichkeit als auch Identifikation und Bewertung der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden sind komplex und beruhen auf ermessensbehafteten Annahmen des Vorstands.

Vor diesem Hintergrund und aufgrund der insgesamt wesentlichen betragsmäßigen Auswirkungen des Unternehmenserwerbs auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Scout24-Konzerns war der Erwerb der Sprengnetter Gruppe im Rahmen unserer Prüfung von besonderer Bedeutung.

- ② Im Rahmen unserer Prüfung der bilanziellen Abbildung des Unternehmenserwerbs haben wir zunächst die vertraglichen Vereinbarungen eingesehen, nachvollzogen und den gezahlten Kaufpreis als Gegenleistung für den erworbenen Geschäftsbetrieb mit den uns vorgelegten Nachweisen über die geleisteten Zahlungen abgestimmt. Ferner haben wir die im Vertrag enthaltenen Kaufpreisregelungen dahingehend untersucht, ob sie Bestandteil der Gegenleistung für den Erwerb der Anteile bzw. eine Vergütung für die zukünftige Arbeitsleistung der Minderheitsgesellschafter darstellen. Die der Ermittlung der bedingten Gegenleistungen zugrunde liegenden Annahmen haben wir gewürdigt, indem wir diese mit der Unternehmensplanung verglichen haben. Auf Basis eigener Berechnungen haben wir zudem die Bewertung der bedingten Gegenleistungen zum beizulegenden Zeitwert nachvollzogen.

Darüber hinaus haben wir die Kompetenz, Fähigkeiten und Objektivität des von der Scout24 beauftragten unabhängigen Sachverständigen beurteilt. Außerdem haben wir die Vollständigkeit der Identifikation der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden vor dem Hintergrund unserer Kenntnisse des Geschäftsmodells der Sprengnetter Gruppe gewürdigt. Die angewandten Bewertungsmethoden für Vermögenswerte, welche einer Fair Value Anpassung bedürfen, haben wir auf Übereinstimmung mit den jeweiligen zulässigen Bewertungsverfahren untersucht. Die erwartete Umsatz- und Margenentwicklung haben wir mit den Planungsverantwortlichen des Konzerns erörtert und mit der vom Vorstand aufgestellten und vom Aufsichtsrat genehmigten Unternehmensplanung verglichen. Hierbei haben wir die Konsistenz der Annahmen durch Vergleich mit externen branchenspezifischen Markteinschätzungen beurteilt. Die zur Bewertung von immateriellen Vermögenswerten herangezogenen Lizenzraten haben wir mit Referenzwerten aus einschlägigen Datenbanken verglichen. Die den Kapitalkosten zugrunde liegenden Annahmen und Daten, insbesondere den risikofreien Zinssatz, die Marktrisikoprämie und den Betafaktor, haben wir mit eigenen Annahmen und öffentlich verfügbaren Daten verglichen. Zur Beurteilung der methodisch und mathematisch sachgerechten Umsetzung des Unternehmenserwerbs haben wir die von der Gesellschaft vorgenommene Kaufpreisallokation anhand eigener Berechnungen nachvollzogen und Abweichungen analysiert. Schließlich haben wir beurteilt, ob die Konzernanhangangaben zum Erwerb der Sprengnetter Gruppe vollständig und sachgerecht sind.

Wir konnten uns insgesamt davon überzeugen, dass die bilanzielle Abbildung dieses Unternehmenserwerbs sachgerecht erfolgte und die von den gesetzlichen Vertretern vorgenommenen Einschätzungen und getroffenen Annahmen nachvollziehbar und hinreichend begründet sind.

- ③ Die Angaben der Gesellschaft zu den Unternehmenserwerben sind im Abschnitt „2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode“ des Konzernanhangs enthalten.

③ Bewertung der Rückstellungen für das Long-Term-Incentive-Program

- ① Zum 31. Dezember 2023 wurden im Konzernabschluss der Gesellschaft Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütungen in Höhe von € 14,6 Mio. erfasst. Für anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich sind die erhaltenen Dienstleistungen und die entstandene Schuld entsprechend den Regelungen des IFRS 2 zu

erfassen. Hierbei ist aufwandswirksam eine Schuld über den Erdienungszeitraum anzusammeln. Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der gewährten Instrumente erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Monte-Carlo-Simulation) und beruht auf ermessensbehafteten Annahmen des Vorstands. Die wesentlichen Annahmen betreffen die Volatilität der Aktie der Scout24 und das erwartete Umsatz- und Ergebniswachstum. Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts der gewährten Instrumente hat Scout24 einen externen Sachverständigen hinzugezogen.

Das Ergebnis dieser Bewertung ist in hohem Maße von der Einschätzung der gesetzlichen Vertreter abhängig und dadurch mit einer erheblichen Unsicherheit behaftet. Vor diesem Hintergrund und aufgrund der Komplexität der Bewertung war dieser Sachverhalt im Rahmen unserer Prüfung von besonderer Bedeutung.

- ② Im Rahmen unserer Prüfung haben wir uns zunächst durch Befragungen von Mitarbeitern des Finanzbereichs sowie durch Würdigung der relevanten Dokumente ein Verständnis von den vertraglichen Bedingungen des LTIP verschafft. Darauf aufbauend haben wir, unter Einbezug unserer Bewertungsspezialisten, die Angemessenheit der wesentlichen Annahmen sowie das Bewertungsverfahren beurteilt. Außerdem haben wir die verwendeten Annahmen zum Umsatz- und Ergebniswachstum mit der vom Vorstand aufgestellten und vom Aufsichtsrat genehmigten Unternehmensplanung verglichen. Die verwendeten Marktdaten und die Bewertung pro Tranche haben wir anhand eigener Daten und Berechnung nachvollzogen.

Wir haben die Kompetenz, Fähigkeiten und Objektivität des von der Scout24 beauftragten unabhängigen Sachverständigen beurteilt. Zur Sicherstellung der rechnerischen Richtigkeit des Bewertungsmodells haben wir die Berechnungen auf Basis risikoorientiert ausgewählter Elemente nachvollzogen. Die Genauigkeit des Mengengerüsts haben wir durch Einsicht in ausgewählte Belege beurteilt. Weiterhin haben wir untersucht, ob die entsprechenden Angaben zum LTIP vollständig und sachgerecht im Konzernanhang dargestellt werden.

Die von den gesetzlichen Vertretern getroffenen Annahmen, angewendeten Methoden sowie verwendeten Annahmen liegen aus unserer Sicht innerhalb vertretbarer Bandbreiten und die entsprechenden Angaben im Konzernanhang sind vollständig und sachgerecht.

- ③ Die Angaben der Gesellschaft zu den sonstigen Rückstellungen im Abschnitt „5.3. Anteilsbasierte Vergütung“ des Konzernanhangs enthalten.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die folgenden nicht inhaltlich geprüften Bestandteile des Konzernlageberichts:

- die in Abschnitt „Nichtfinanzielle Konzernerklärung“ des Konzernlageberichts enthaltene nichtfinanzielle Erklärung zur Erfüllung der §§ 289b bis 289e HGB und der §§ 315b bis 315c HGB
- die in Abschnitt „Überwachung der Angemessenheit und Wirksamkeit der Systeme“ des Konzernlageberichts enthaltenen als ungeprüft gekennzeichneten Angaben

Die sonstigen Informationen umfassen zudem

- die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB und § 315d HGB
- alle übrigen Teile des Geschäftsberichts – ohne weitergehende Querverweise auf externe Informationen –, mit Ausnahme des geprüften Konzernabschlusses, des geprüften Konzernlageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die oben genannten sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, zu den inhaltlich geprüften Konzernlageberichtsangaben oder zu unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen (d.h. Manipulationen der Rechnungslegung und Vermögensschädigungen) oder Irrtümern ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als das Risiko, dass aus Irrtümern resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir Darstellung, Aufbau und Inhalt des Konzernabschlusses insgesamt einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum

Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Beaufsichtigung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.

- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger bedeutsamer Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und sofern einschlägig, die zur Beseitigung von Unabhängigkeitsgefährdungen vorgenommenen Handlungen oder ergriffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts nach § 317 Abs. 3a HGB

Prüfungsurteil

Wir haben gemäß § 317 Abs. 3a HGB eine Prüfung mit hinreichender Sicherheit durchgeführt, ob die in der Datei Scout24_SE_KA+KLB_ESEF-2023-12-31.zip enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts (im Folgenden auch als „ESEF-Unterlagen“ bezeichnet) den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat („ESEF-Format“) in allen wesentlichen Belangen entsprechen. In Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften erstreckt sich diese Prüfung nur auf die Überführung der Informationen des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in das ESEF-Format und daher weder auf die in diesen Wiedergaben enthaltenen noch auf andere in der oben genannten Datei enthaltene Informationen.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die in der oben genannten Datei enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in allen wesentlichen Belangen den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat. Über dieses Prüfungsurteil sowie unsere im voranstehenden „Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ enthaltenen Prüfungsurteile zum beigefügten Konzernabschluss und zum beigefügten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2023 hinaus geben wir keinerlei Prüfungsurteil zu den in diesen Wiedergaben enthaltenen Informationen sowie zu den anderen in der oben genannten Datei enthaltenen Informationen ab.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung der in der oben genannten Datei enthaltenen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 3a HGB unter Beachtung des IDW Prüfungsstandards: Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben von Abschlüssen und Lageberichten nach § 317 Abs. 3a HGB (IDW PS 410 (06.2022)) und des International Standard on Assurance Engagements 3000 (Revised) durchgeführt. Unsere Verantwortung danach ist im Abschnitt „Verantwortung des Konzernabschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen“ weitergehend beschrieben. Unsere Wirtschaftsprüferpraxis hat die Anforderungen an das Qualitätsmanagementsystem des IDW Qualitätsmanagementstandards: Anforderungen an das Qualitätsmanagement in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QMS 1 (09.2022)) angewendet.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für die ESEF-Unterlagen

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind verantwortlich für die Erstellung der ESEF-Unterlagen mit den elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 1 HGB und für die Auszeichnung des Konzernabschlusses nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 2 HGB.

Ferner sind die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Erstellung der ESEF-Unterlagen zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat sind.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Prozesses der Erstellung der ESEF-Unterlagen als Teil des Rechnungslegungsprozesses.

Verantwortung des Konzernabschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die ESEF-Unterlagen frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB sind. Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – Verstöße gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.
- gewinnen wir ein Verständnis von den für die Prüfung der ESEF-Unterlagen relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Kontrollen abzugeben.
- beurteilen wir die technische Gültigkeit der ESEF-Unterlagen, d.h. ob die die ESEF-Unterlagen enthaltende Datei die Vorgaben der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der zum Abschlussstichtag geltenden Fassung an die technische Spezifikation für diese Datei erfüllt.
- beurteilen wir, ob die ESEF-Unterlagen eine inhaltsgleiche XHTML-Wiedergabe des geprüften Konzernabschlusses und des geprüften Konzernlageberichts ermöglichen.
- beurteilen wir, ob die Auszeichnung der ESEF-Unterlagen mit Inline XBRL-Technologie (iXBRL) nach Maßgabe der Artikel 4 und 6 der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der am Abschlussstichtag geltenden Fassung eine angemessene und vollständige maschinenlesbare XBRL-Kopie der XHTML-Wiedergabe ermöglicht.



Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 22. Juni 2023 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 7. Dezember 2023 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2023 als Konzernabschlussprüfer der Scout24 SE, München, tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

HINWEIS AUF EINEN SONSTIGEN SACHVERHALT – VERWENDUNG DES BESTÄTIGUNGSVERMERKS

Unser Bestätigungsvermerk ist stets im Zusammenhang mit dem geprüften Konzernabschluss und dem geprüften Konzernlagebericht sowie den geprüften ESEF-Unterlagen zu lesen. Der in das ESEF-Format überführte Konzernabschluss und Konzernlagebericht – auch die in das Unternehmensregister einzustellenden Fassungen – sind lediglich elektronische Wiedergaben des geprüften Konzernabschlusses und des geprüften Konzernlageberichts und treten nicht an deren Stelle. Insbesondere ist der „Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts nach § 317 Abs. 3a HGB“ und unser darin enthaltenes Prüfungsurteil nur in Verbindung mit den in elektronischer Form bereitgestellten geprüften ESEF-Unterlagen verwendbar.

VERANTWORTLICHER WIRTSCHAFTSPRÜFER

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Alexander Fiedler.

München, den 20. März 2024

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Alexander Fiedler
Wirtschaftsprüfer

ppa. Carolin Thiele
Wirtschaftsprüferin

Bestätigungsvermerk der nichtfinanziellen Konzernenerklärung

Vermerk des unabhängigen Wirtschaftsprüfers über eine betriebswirtschaftliche Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit der nichtfinanziellen Berichterstattung

An die Scout24 SE, München

Wir haben die in Abschnitt „Nichtfinanzielle Konzernenerklärung“ des zusammengefassten Lageberichts enthaltene nichtfinanzielle Konzernenerklärung der Scout24 SE, München, (im Folgenden die „Gesellschaft“) für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2023 (im Folgenden die „nichtfinanzielle Konzernenerklärung“) einer betriebswirtschaftlichen Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit unterzogen.

Nicht Gegenstand unserer Prüfung sind die in der nichtfinanziellen Konzernenerklärung genannten externen Dokumentationsquellen oder Expertenmeinungen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind verantwortlich für die Aufstellung der nichtfinanziellen Konzernenerklärung in Übereinstimmung mit den §§ 315c i.V.m. 289c bis 289e HGB und Artikel 8 der VERORDNUNG (EU) 2020/852 DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 18. Juni 2020 über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen und zur Änderung der Verordnung (EU) 2019/2088 (im Folgenden die „EU-Taxonomieverordnung“) und den hierzu erlassenen delegierten Rechtsakten sowie mit deren eigenen in Abschnitt „Unsere Angaben im Rahmen der EU-Taxonomie“ der nichtfinanziellen Konzernenerklärung dargestellten Auslegung der in der EU-Taxonomieverordnung und den hierzu erlassenen delegierten Rechtsakten enthaltenen Formulierungen und Begriffe.

Diese Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft umfasst die Auswahl und Anwendung angemessener Methoden zur nichtfinanziellen Berichterstattung sowie das Treffen von Annahmen und die Vornahme von Schätzungen zu einzelnen nichtfinanziellen Angaben des Konzerns, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung einer nichtfinanziellen Konzernenerklärung zu ermöglichen, die frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen (Manipulation der nichtfinanziellen Konzernenerklärung) oder Irrtümern ist.

Die EU-Taxonomieverordnung und die hierzu erlassenen delegierten Rechtsakte enthalten Formulierungen und Begriffe, die noch erheblichen Auslegungsunsicherheiten unterliegen und für die noch nicht in jedem Fall Klarstellungen veröffentlicht wurden. Daher haben die gesetzlichen Vertreter ihre Auslegung der EU-Taxonomieverordnung und der hierzu erlassenen delegierten Rechtsakte im Abschnitt „Unsere Angaben im Rahmen der EU-Taxonomie“ der nichtfinanziellen Konzernenerklärung niedergelegt. Sie sind verantwortlich für die Vertretbarkeit dieser Auslegung. Aufgrund des immanenten Risikos, dass unbestimmte Rechtsbegriffe unterschiedlich ausgelegt werden können, ist die Rechtskonformität der Auslegung mit Unsicherheiten behaftet.

Unabhängigkeit und Qualitätsmanagement der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Wir haben die deutschen berufsrechtlichen Vorschriften zur Unabhängigkeit sowie weitere berufliche Verhaltensanforderungen eingehalten.

Unsere Wirtschaftsprüfungsgesellschaft wendet die nationalen gesetzlichen Regelungen und berufsständischen Verlautbarungen – insbesondere der Berufssatzung für Wirtschaftsprüfer und vereidigte Buchprüfer (BS WP/vBP) sowie des vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) herausgegebenen IDW Qualitätsmanagementstandards 1 „Anforderungen an das Qualitätsmanagement in der Wirtschaftsprüferpraxis“ (IDW QMS 1 (09.2022)) an, welcher von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

verlangt, ein Qualitätsmanagementsystem, das den gesetzlichen und satzungsrechtlichen Anforderungen entspricht, auszugestalten, einzurichten und durchzusetzen.

Verantwortung des Wirtschaftsprüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung ein Prüfungsurteil mit begrenzter Sicherheit über die nichtfinanzielle Konzernerklärung abzugeben.

Wir haben unsere betriebswirtschaftliche Prüfung unter Beachtung des International Standard on Assurance Engagements (ISAE) 3000 (Revised): „Assurance Engagements other than Audits or Reviews of Historical Financial Information“, herausgegeben vom IAASB, durchgeführt. Danach haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir mit begrenzter Sicherheit beurteilen können, ob uns Sachverhalte bekannt geworden sind, die uns zu der Auffassung gelangen lassen, dass die nichtfinanzielle Konzernerklärung der Gesellschaft, mit Ausnahme der in der nichtfinanziellen Konzernerklärung genannten externen Dokumentationsquellen oder Expertenmeinungen, in allen wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den §§ 315c i.V.m. 289c bis 289e HGB und der EU-Taxonomieverordnung und den hierzu erlassenen delegierten Rechtsakten sowie der in Abschnitt „Unsere Angaben im Rahmen der EU-Taxonomie“ der nichtfinanziellen Konzernerklärung dargestellten Auslegung durch die gesetzlichen Vertreter aufgestellt worden ist.

Bei einer betriebswirtschaftlichen Prüfung zur Erlangung einer begrenzten Sicherheit sind die durchgeführten Prüfungshandlungen im Vergleich zu einer betriebswirtschaftlichen Prüfung zur Erlangung einer hinreichenden Sicherheit weniger umfangreich, sodass dementsprechend eine erheblich geringere Prüfungssicherheit erlangt wird. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Wirtschaftsprüfers.

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir u.a. folgende Prüfungshandlungen und sonstige Tätigkeiten durchgeführt:

- Verschaffung eines Verständnisses über die Struktur der Nachhaltigkeitsorganisation des Konzerns und über die Einbindung von Stakeholdern
- Befragung der gesetzlichen Vertreter und relevanter Mitarbeiter, die in die Aufstellung der nichtfinanziellen Konzernerklärung einbezogen wurden, über den Aufstellungsprozess, über das auf diesen Prozess bezogene interne Kontrollsystem sowie über Angaben in der nichtfinanziellen Konzernerklärung
- Identifikation wahrscheinlicher Risiken wesentlicher falscher Angaben in der nichtfinanziellen Konzernerklärung
- Analytische Beurteilung von ausgewählten Angaben der nichtfinanziellen Konzernerklärung
- Abgleich von ausgewählten Angaben mit den entsprechenden Daten im Konzernabschluss und Konzernlagebericht
- Beurteilung der Darstellung der nichtfinanziellen Konzernerklärung
- Beurteilung des Prozesses zur Identifikation der taxonomiefähigen und taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeiten und der entsprechenden Angaben in der nichtfinanziellen Konzernerklärung
- Befragung zur Relevanz von Klimarisiken

Die gesetzlichen Vertreter haben bei der Ermittlung der Angaben gemäß Artikel 8 der EU-Taxonomieverordnung unbestimmte Rechtsbegriffe auszulegen. Aufgrund des immanenten Risikos, dass



unbestimmte Rechtsbegriffe unterschiedlich ausgelegt werden können, sind die Rechtskonformität der Auslegung und dementsprechend unsere diesbezügliche Prüfung mit Unsicherheiten behaftet.

Prüfungsurteil

Auf der Grundlage der durchgeführten Prüfungshandlungen und der erlangten Prüfungsnachweise sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Auffassung gelangen lassen, dass die nichtfinanzielle Konzernerklärung der Gesellschaft für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2023 in allen wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den §§ 315c i.V.m. 289c bis 289e HGB und der EU-Taxonomieverordnung und den hierzu erlassenen delegierten Rechtsakten sowie der in Abschnitt „Unsere Angaben im Rahmen der EU-Taxonomie“ der nichtfinanziellen Konzernerklärung dargestellten Auslegung durch die gesetzlichen Vertreter aufgestellt worden ist. Wir geben kein Prüfungsurteil zu den in der nichtfinanziellen Konzernerklärung genannten externen Dokumentationsquellen oder Expertenmeinungen ab.

Verwendungsbeschränkung für den Vermerk

Wir weisen darauf hin, dass die Prüfung für Zwecke der Gesellschaft durchgeführt wurde und der Vermerk nur zur Information der Gesellschaft über das Ergebnis der Prüfung bestimmt ist. Folglich ist er möglicherweise für einen anderen als den vorgenannten Zweck nicht geeignet. Somit ist der Vermerk nicht dazu bestimmt, dass Dritte hierauf gestützt (Vermögens-)Entscheidungen treffen. Unsere Verantwortung besteht allein der Gesellschaft gegenüber. Dritten gegenüber übernehmen wir dagegen keine Verantwortung. Unser Prüfungsurteil ist in dieser Hinsicht nicht modifiziert.

Berlin, den 20. März 2024

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Hendrik Fink
Wirtschaftsprüfer

ppa. Thomas Groth

Disclaimer

Dieser Bericht kann zukunftsgerichtete Aussagen über das Geschäft, die Finanz- und Ertragslage sowie die 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 oder künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen, soweit keine ausdrückliche rechtliche Verpflichtung besteht.

Aufgrund von Rundungsdifferenzen ist es möglich, dass bei der Summierung der in diesem Bericht veröffentlichten Einzelpositionen Unterschiede zu den angegebenen Summen auftreten und aus diesem Grund auch Prozentsätze nicht die genaue Entwicklung der absoluten Zahlen widerspiegeln.

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 der entsprechenden 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.

Der Konzernlagebericht sollte im Kontext mit dem Konzernabschluss und den erläuternden Angaben gelesen werden.

Der Geschäftsbericht liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor und steht in beiden Sprachen auf der Unternehmenswebsite

- unter ► www.scout24.com/reporting-2023
- sowie unter ► www.scout24.com/investor-relations/finanzberichte-praesentationen

zur Verfügung sowie zum Download bereit.

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

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