

Quartalsmitteilung Q1 2024

Growing with Impact



Scout24

Inhalt

| | |
|---|---|
| Quartalsverlauf im Überblick | 3 |
| Wichtige Ereignisse des ersten Quartals | 3 |
| Geschäftsentwicklung Konzern | 4 |
| Geschäftsentwicklung Segmente | 7 |
| Ausblick Geschäftsjahr 2024 | 8 |
| Impressum | 9 |

Hinweise

Die Scout24 SE als Mutterunternehmen bildet gemeinsam mit ihren direkten und indirekten Tochtergesellschaften die Scout24-Gruppe. Soweit sich Angaben in der folgenden Mitteilung ausschließlich auf die Scout24 SE beziehen, ist die Gesellschaft dort entsprechend bezeichnet („Scout24 SE“). Die Bezeichnungen „Scout24-Gruppe“, „Scout24“, „Scout24-Konzern“ beziehen sich jeweils auf die gesamte Gruppe.

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

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

Scout24 verwendet zur Erläuterung der Ertragskennzahlen auch alternative Leistungskennzahlen, die nicht nach IFRS definiert sind. Diese sollten nicht isoliert, sondern als ergänzende Information betrachtet werden. Die von Scout24 verwendeten alternativen Leistungskennzahlen sind jeweils an entsprechender Stelle im Bericht definiert. Sondereinflüsse, die für die Ermittlung einiger alternativer Leistungskennzahlen verwendet werden, resultieren aus der Integration erworbener Unternehmen, Reorganisationen, außerplanmäßigen Abschreibungen, dem Veräußerungsergebnis bei Devestitionen und Beteiligungsverkäufen sowie sonstigen Aufwendungen und Erträgen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs von Scout24.

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

Die in dieser Mitteilung enthaltenen Q1-Zahlen wurden weder gemäß § 317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.



Quartalsverlauf im Überblick

WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN

| in Mio. EUR | Q1 2024 | Q1 2023 | Veränderung |
|--|--------------|--------------|----------------|
| Konzernumsatzerlöse | 136,1 | 121,9 | +11,7 % |
| davon Professional | 88,0 | 78,0 | +12,8 % |
| davon Private | 38,1 | 34,9 | +9,3 % |
| davon Media & Other | 10,0 | 9,0 | +11,4 % |
| Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹ | 79,5 | 68,2 | +16,5 % |
| Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ² (in %) | 58,4 % | 56,0 % | +2,4 Pp |
| Konzern-EBITDA ³ | 67,4 | 58,2 | +15,9 % |
| Ergebnis nach Steuern | 39,4 | 37,1 | +6,4 % |
| Ergebnis je Aktie (unverwässert, in EUR) | 0,54 | 0,50 | +6,4 % |

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.

Mit einem anhaltend zweistelligen **Konzernumsatzwachstum** von 11,7 % konnte die Scout24-Gruppe ihre solide Wachstumsdynamik im ersten Quartal 2024 fortsetzen. Hauptumsatztreiber waren die hohe Nachfrage von Makler:innen bei Mitgliedschaften im Professional-Segment sowie ein Anstieg der Plus-Abonnements im Private-Segment. Trotz der weiterhin herausfordernden Marktsituation konnte ein kontinuierliches Kundenwachstum in beiden Kernsegmenten verzeichnet werden. Im Berichtsquartal wurden mit über 22.000 gewerblichen Kund:innen und über 400.000 Privatkund:innen abermals Rekordmarken gesetzt. Dagegen blieb die Nachfrage für Verkäufer- und Baufinanzierungs-Leads weiterhin zurückhaltend, wobei sich die Konsolidierung der Sprengnetter-Umsätze positiv auf beide Umsatzströme auswirkte.

Im ersten Quartal 2024 sind das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** um 16,5 % und die zugehörige **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** um 2,4 Prozentpunkte gestiegen. Diese deutlichen Verbesserungen gegenüber dem Vorjahreszeitraum sind insbesondere auf die anhaltend positive Umsatzentwicklung von margenstarken Produkten zurückzuführen. Das **Konzern-EBITDA** verbesserte sich ebenfalls signifikant um 15,9 %.

Auf Basis des starken Wachstums beim **Konzern-EBITDA** sowie eines verbesserten **Finanzergebnisses** war die Entwicklung des **Ergebnisses vor Steuern** positiv. Höhere Ertragsteuern führten allerdings zu einem geringeren Wachstum beim **Ergebnis nach Steuern** und damit auch beim **Ergebnis je Aktie**. Dieses betrug im ersten Quartal 0,54 EUR je Aktie, was einem Wachstum von 6,4 % entspricht.

Wichtige Ereignisse des ersten Quartals

Scout24 präsentiert Wachstumsstrategie auf Kapitalmarkttag

Auf dem diesjährigen Kapitalmarkttag, der am 28. Februar 2024 als hybrides Event in Berlin stattfand, präsentierte die Scout24-Gruppe ihre aktualisierte Wachstumsstrategie mit Fokus auf Interkonnektivität. Scout24 wird weiteres Wachstum erzielen, indem es relevante Objektdaten mit Immobilienanzeigen zusammenführt. Das Ziel ist es, die Marktteilnehmer:innen noch effizienter miteinander zu verbinden und Scout24 so über einen Anzeigenmarktplatz hinaus zu einem Daten-Portal weiterzuentwickeln. Die aktualisierte Strategie sieht vor, allen Beteiligten einer Immobilientransaktion mittels relevanter Inhalte, Daten und digitaler Lösungen eine optimale Entscheidungsgrundlage zu bieten und so die Digitalisierung des Immobilienmarktes weiter voranzutreiben.



Dieselbe Adresse, verbesserte Nutzererfahrung: die neue ImmoScout24-Homepage

Im Einklang mit der auf dem Kapitalmarkttag präsentierten Strategie rund um Interkonnektivität erfolgte eine umfangreiche Neugestaltung der ImmoScout24-Homepage. Die Neugestaltung zielt darauf ab, allen Nutzergruppen zukünftig eine datengestützte, effiziente und personalisierte Nutzererfahrung zu ermöglichen. Die bereits implementierte KI-gesteuerte Suchfunktion liefert Suchenden maßgeschneiderte Ergebnislisten und macht die Immobiliensuche damit wesentlich relevanter.

Rekordabonnements für Plus-Produkte

Das MieterPlus-Abonnement bietet Wohnungssuchenden zahlreiche Vorteile, um sich als geeignete Kandidat:innen zu positionieren. Unter anderem erhalten Abonnent:innen ein personalisiertes Bewerbungsprofil, frühzeitigeren Zugang zu beliebten Listings sowie eine bessere Sichtbarkeit bei den Anbieter:innen. Im März zählte Scout24 erstmals die Rekordzahl von über 426.000 Plus-Abonnent:innen (März 2023: 346.132). Dies unterstreicht erneut die hohe Relevanz des Produktangebots für private Kund:innen.

Dr. Gesa Crockford in den Vorstands der Scout24 SE berufen

Der Aufsichtsrat der Scout24 SE hat Dr. Gesa Crockford zum 1. April 2024 zum Vorstand und Chief Commercial Officer bestellt. In dieser Funktion verantwortet sie die gesamte Vertriebsorganisation inklusive Kundenservice, CRM und Sales Analytics in der Unternehmensgruppe. Dr. Crockford hat seit 2016 leitende Positionen bei ImmoScout24 und FLOWFACT ausgefüllt und verschiedene Bereiche der Produktorganisation sowie das Pricing, Analytics und das Growth Enablement verantwortet. Als Geschäftsführerin von ImmoScout24 lenkt Dr. Crockford seit April 2022 insbesondere die Bereiche Vertrieb, Kundenservice und CRM.

Geschäftsentwicklung Konzern

Entwicklung von Listings und Traffic

NICHTFINANZIELLE KENNZAHLEN

| | Q1 2024 | Q1 2023 | Veränderung |
|--|---------|---------|-------------|
| ImmoScout24.de (IS24) Listings ¹ | 495.639 | 456.118 | +8,7 % |
| IS24 monatliche Nutzer:innen Webseite (in Mio.) ² | 15,1 | 15,6 | -3,3 % |
| IS24 monatliche Nutzer:innen App (in Mio.; angepasst) ^{2,3} | 4,1 | 3,8 | +9,5 % |
| IS24 monatliche Sessions (in Mio.) ⁴ | 106,1 | 102,2 | +3,8 % |

¹ Quelle: ImmoScout24.de; Listings in Deutschland (Durchschnitt der Stichtage zum Monatsultimo 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 mithilfe eines externen Tracking-Dienstleisters.

³ Basis der Zählung der monatlichen App-Nutzer:innen (Durchschnitt der einzelnen Monate) 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. In der Vergangenheit wurden bestimmte iOS App-Nutzer:innen mehrfach gezählt. Diese systembedingte Auffälligkeit wurde durch den Wechsel auf eine verlässlichere Nutzerkennung behoben. Gleichzeitig wurden die historischen Daten der Vergleichsperiode um die Mehrfachzählung bereinigt.

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 mithilfe eines externen Tracking-Dienstleisters.

Die Zunahme der Verkaufs-Listings setzte sich im Berichtsquartal mit langsamerer Geschwindigkeit fort. Grund für das Wachstum ist ein weiterhin hoher Bedarf nach Vermarktungsleistungen von Immobilien im aktuellen Marktumfeld. Neben neuen Kaufobjekten auf der Plattform war auch eine weiterhin vergleichsweise lange Vermarktungsdauer bestehender Listings zu beobachten. Im Vergleich zum Vorjahresquartal zeigte sich eine gesteigerte Nachfrage nach Kaufimmobilien, die darauf hindeutet, dass sich der Immobilienmarkt langsam stabilisiert. Der Gesamtbestand an Mietwohnungen lag im Vergleich zu den Vorquartalen auf ähnlichem Niveau. Dies führte in Verbindung mit der weiterhin hohen Mietnachfrage zu einer gestiegenen App-Nutzerzahl auf der Plattform. Der Rückgang der Website-Nutzung ist auf saisonale Effekte aufgrund der Osterfeiertage zurückzuführen.



Ertragslage

| In Mio. EUR | Q1 2024 | Q1 2023 | Veränderung |
|--|---------------|---------------|----------------|
| Konzernumsatzerlöse | 136,1 | 121,9 | +11,7 % |
| Aktivierete Eigenleistungen | 5,3 | 6,2 | -14,8 % |
| Aktivierete Eigenleistungen (in % vom Umsatz) | 3,9 % | 5,1 % | -1,2 Pp |
| Operative Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit | -61,9 | -59,9 | -3,4 % |
| davon Personalaufwand | -26,3 | -24,4 | -8,0 % |
| davon Marketingaufwand | -13,2 | -12,8 | -3,5 % |
| davon IT-Aufwand | -4,8 | -5,2 | +9,3 % |
| davon Einkaufskosten | -9,5 | -9,7 | +1,8 % |
| davon sonstige betriebliche Aufwendungen | -8,1 | -7,8 | -3,7 % |
| EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit | 79,5 | 68,2 | +16,5 % |
| EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %) | 58,4 % | 56,0 % | +2,4 Pp |
| Nichtoperative Effekte | -12,0 | -10,0 | -20,1 % |
| davon anteilsbasierte Vergütung | -9,1 | -3,0 | <(100 %) |
| davon M&A-Aktivitäten | -0,7 | -1,7 | +56,1 % |
| davon Reorganisation | -2,2 | -4,9 | +55,4 % |
| davon sonstige nichtoperative Effekte | 0,0 | -0,5 | +98,4 % |
| Konzern-EBITDA | 67,4 | 58,2 | +15,9 % |
| Abschreibungen und Wertminderungen | -9,6 | -8,0 | -19,9 % |
| Betriebsergebnis – EBIT | 57,8 | 50,2 | +15,2 % |
| Finanzergebnis | -1,0 | -2,7 | +62,2 % |
| Ertragsteuern | -17,4 | -10,5 | -66,5 % |
| Ergebnis nach Steuern | 39,4 | 37,1 | +6,4 % |

EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und Kostenentwicklung

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Konzerns ergibt sich aus der Bereinigung des **EBITDA** um **nichtoperative Effekte**. Im ersten Quartal 2024 stiegen die nichtoperativen Effekte primär aufgrund höherer Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, die sich aus der positiven Entwicklung der Scout24-Aktie im Berichtsquartal ergibt. Gegenläufig wirkten sich geringere Aufwendungen für Reorganisationsmaßnahmen aus, die im Vorjahr im Rahmen organisatorischer Veränderungen anfielen. Die leichte Steigerung der **operativen Effekte** im Vergleich zum Vorjahresquartal ergeben sich hauptsächlich aus einem Anstieg der **Personalaufwendungen** im Rahmen der Sprengnetter-Konsolidierung sowie leicht gestiegener Marketingaufwendungen. Die Personalaufwendungen fielen aber in der organischen Betrachtung, also ohne Erstkonsolidierungseffekte, geringer aus als im Vorjahresquartal. Grund für die gestiegenen **Marketingaufwendungen** waren unter anderem Investitionen in ImmoScout24-Markenkampagnen. Der **IT-Aufwand** sank im Vergleich zum Vorjahreswert aufgrund von allgemeinen Effizienzmaßnahmen. Die **Einkaufskosten** und **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** blieben auf vergleichbarem Niveau. Im ersten Quartal 2024 sind das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** um 16,5 % und die zugehörige **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** um 2,4 Prozentpunkte gestiegen. Diese deutlichen Verbesserungen gegenüber dem Vorjahr sind insbesondere auf die anhaltend positive Umsatzentwicklung von margenstarken Produkten zurückzuführen.

Konzern-Ergebnisentwicklung

Das **Konzern-EBITDA** wuchs infolge der gestiegenen **nichtoperativen Effekte** etwas langsamer als das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit**. Es verbesserte sich dennoch ebenfalls signifikant um 15,9 %. Die Position **Abschreibungen und Wertminderungen** stieg im Vergleich zum Vorjahresquartal im Wesentlichen aufgrund von planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die durch die Kaufpreisallokation im Rahmen des Erwerbs der Sprengnetter-Gruppe entstanden sind. Im ersten Quartal 2024 entfielen somit insgesamt 1,9 Mio. EUR (Q1 2023: 1,1 Mio. EUR) auf planmäßige Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte, die im Rahmen von Kaufpreisallokationen identifiziert und bilanziert wurden (PPA-Abschreibungen). Weitere 7,7 Mio. EUR (Q1 2023: 6,9 Mio. EUR) betrafen übrige planmäßige Abschreibungen (inklusive Abschreibungen aus Leasing nach IFRS 16). Das **Betriebsergebnis (EBIT)**



verbesserte sich somit ähnlich stark wie das Konzern-EBITDA. Das **Finanzergebnis** hat sich im Vergleich zum Vorjahresquartal deutlich verbessert. Die Veränderung resultierte aus einem Rückgang der Aufwendungen aus Folgebewertungen von Kaufpreisverbindlichkeiten. Auf Basis des starken Wachstums beim **Konzern-EBITDA** sowie des verbesserten **Finanzergebnisses** war auch die Entwicklung des **Ergebnisses vor Steuern** positiv. Höhere **Ertragsteuern** führten allerdings zu einem geringeren Wachstum beim **Ergebnis nach Steuern** und damit auch beim **Ergebnis je Aktie**. Dieses betrug im ersten Quartal 0,54 EUR je Aktie, was einem Wachstum von 6,4 % entspricht. Die vergleichsweise niedrige Steuerquote im ersten Quartal 2023 ging aus einmaligen nichtoperativen Effekten hervor. Diese führten zum Verbrauch von nicht angesetzten steuerlichen Verlustvorträgen und damit zu latenten Steuererträgen.

Vermögens- und Finanzlage

Kapitalstruktur

BILANZ AKTIVA (VERKÜRZT)

| In Mio. EUR | 31.03.2024 | 31.12.2023 | Veränderung |
|--|----------------|----------------|----------------|
| Kurzfristige Vermögenswerte | 97,2 | 111,1 | -12,5 % |
| davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | 34,3 | 48,5 | -29,2 % |
| davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 39,9 | 39,9 | 0,0 % |
| davon sonstige finanzielle Vermögenswerte | 3,9 | 3,9 | +0,3 % |
| Langfristige Vermögenswerte | 1.907,0 | 1.908,4 | -0,1 % |
| davon Geschäfts- oder Firmenwert | 868,9 | 867,9 | +0,1 % |
| davon sonstige immaterielle Vermögenswerte | 100,9 | 101,0 | -0,2 % |
| davon sonstige finanzielle Vermögenswerte | 11,9 | 12,2 | -2,7 % |
| Bilanzsumme | 2.004,2 | 2.019,4 | -0,8 % |

Die leichte Reduzierung der Bilanzsumme in den ersten drei Monaten 2024 lag im Wesentlichen am Rückgang der Zahlungsmittel um 14,2 Mio. EUR und stand im Zusammenhang mit den Rückzahlungen der kurzfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten. Die **langfristigen Vermögenswerte** blieben im Quartalsvergleich auf einem stabilen Niveau.

BILANZ PASSIVA (VERKÜRZT)

| In Mio. EUR | 31.03.2024 | 31.12.2023 | Veränderung |
|---|----------------|----------------|---------------|
| Kurzfristige Verbindlichkeiten | 193,9 | 210,3 | -7,8 % |
| davon sonstige finanzielle Verbindlichkeiten | 72,2 | 119,6 | -39,6 % |
| davon sonstige finanzielle Verbindlichkeiten aus Aktienrückkaufprogrammen | 33,6 | 10,5 | +219,3 % |
| davon Leasingverbindlichkeiten | 10,7 | 10,7 | -0,3 % |
| Langfristige Verbindlichkeiten | 363,0 | 361,6 | +0,4 % |
| davon sonstige finanzielle Verbindlichkeiten | 24,3 | 24,3 | -0,3 % |
| davon Leasingverbindlichkeiten | 47,0 | 48,5 | -3,1 % |
| Eigenkapital | 1.447,0 | 1.447,2 | 0,0 % |
| Bilanzsumme | 2.004,2 | 2.019,4 | -0,8 % |

Im Wesentlichen verringerten sich die **kurzfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten** durch Rückzahlungen der Darlehen im Rahmen des bestehenden Rahmenkreditvertrags und des Facility Agreements sowie durch die vollständige Tilgung des Schuldscheindarlehens. Gegenläufig wirkte sich die Bilanzierung der zum 31. März 2024 maximal verbliebenen Verpflichtung aus dem aktuellen Aktienrückkaufprogramm aus. Die Summe der **kurz- und langfristigen sonstigen Finanzverbindlichkeiten** inklusive Leasingverbindlichkeiten sank zum 31. März 2024 auf 187,8 Mio. EUR im Vergleich zu 213,7 Mio. EUR zum 31. Dezember 2023. Bereinigt um die Position Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente belief sich die Nettoverschuldung¹ zum 31. März 2024 auf 153,4 Mio. EUR (31. Dezember 2023: 165,2 Mio. EUR). Hieraus ergibt sich ein Verschuldungsgrad² zum 31. März 2024 von 0,49 (31. Dezember 2023: 0,54).

¹ Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten (inklusive Leasingverbindlichkeiten) vermindert um liquide Mittel.

² Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate.



Geschäftsentwicklung Segmente

Segment Professional

Das Professional-Segment ist mit 65 % Umsatzanteil im ersten Quartal 2024 (Q1 2023: 64 %) das größte operative Segment von Scout24.

| In Mio. EUR | Q1 2024 | Q1 2023 | Veränderung |
|---|---------------|---------------|----------------|
| Professional-Umsatz gesamt | 88,0 | 78,0 | +12,8 % |
| Subscription-Umsatz | 79,1 | 70,8 | +11,7 % |
| davon aus Mitgliedschaften | 67,4 | 61,4 | +9,8 % |
| davon aus Verkäufer-Leads | 11,7 | 9,4 | +24,3 % |
| Anzahl Kund:innen ¹ (Periodendurchschnitt) | 22.091 | 21.703 | +1,8 % |
| Professional-ARPU ² (EUR/Monat) | 1.131 | 1.088 | +4,0 % |
| Pay-per-Ad-Umsatz | 2,9 | 3,6 | -20,1 % |
| Sonstiger Umsatz | 6,0 | 3,6 | +66,9 % |
| Professional-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit | 55,6 | 48,4 | +15,0 % |
| Professional-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %) | 63,2 % | 62,0 % | +1,2 Pp |

¹ ImmoScout24-Kund:innen (exklusive Sprengnetter-Kund:innen) mit einem kostenpflichtigen Vertrag am Monatsultimo, der zur Vermarktung von mehr als einem Objekt berechtigt sowie immoverkauf24-Kund:innen (dedupliziert), die in der Berichtsperiode eine Verkaufstransaktion abgeschlossen haben (Summe Monatsendstände dividiert durch Anzahl Perioden-Monate).

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

Im ersten Quartal 2024 verzeichnete das Professional-Segment ein solides zweistelliges Umsatzwachstum. Der **Subscription-Umsatz** mit professionellen Kund:innen setzte sein kontinuierliches Wachstum im Vergleich zum Vorjahresquartal fort. Insbesondere das Kerngeschäft mit **Makler:innen-Mitgliedschaften** profitierte von der aktuellen Marktentwicklung, wodurch die Anzahl der Makler-Kund:innen erneut stieg. Die Nachfrage für **Verkäufer- und Baufinanzierungs-Leads (Sonstiger Umsatz)** blieb allerdings zurückhaltend, wobei sich die Konsolidierung der Sprengnetter-Umsätze aus Gutachten sowie Bewertungen für Makler:innen und Banken positiv auf beide Umsatzströme auswirkte. Der **Professional-ARPU** stieg weniger stark als der gesamte Subscription-Umsatz. Dies ist auf das geringere Umsatzvolumen neuer Kunden:innen und die rückläufige organische Entwicklung von Verkäufer-Leads zurückzuführen. Das Einzel-Listing-Geschäft und die damit verbundenen **Pay-per-Ad-Umsätze** sind im ersten Quartal 2024 aufgrund von Kundenmigration zu langfristigen Makler:innen-Mitgliedschaften gesunken. Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Professional-Segments stieg überproportional zum Umsatz. Infolgedessen entwickelte sich die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** im Vergleich zur Vorjahresperiode positiv.

Segment Private

Im ersten Quartal 2024 trug das Private-Segment 28 % zum Konzernumsatz der Scout24-Gruppe bei (Q1 2023: 29 %).

| In Mio. EUR | Q1 2024 | Q1 2023 | Veränderung |
|--|---------------|---------------|----------------|
| Private-Umsatz gesamt | 38,1 | 34,9 | +9,3 % |
| Subscription-Umsatz | 20,4 | 17,0 | +19,8 % |
| Anzahl Kund:innen ¹ (Periodendurchschnitt) | 413.189 | 342.037 | +20,8 % |
| Private-ARPU ² (EUR/Monat) | 16,5 | 16,6 | -0,9 % |
| Pay-per-Ad-Umsatz | 12,4 | 11,8 | +5,5 % |
| Sonstiger Umsatz | 5,3 | 6,0 | -13,0 % |
| Private-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit | 19,3 | 16,3 | +18,5 % |
| Private-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %) | 50,8 % | 46,8 % | +3,9 Pp |

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

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



Das Private-Segment wuchs im ersten Quartal 2024 moderater als in den starken Vorquartalen. Ein Grund hierfür ist das Listing-Volumen im Pay-per-Ad-Geschäft, das im ersten Quartal 2024 weiterhin auf hohem Niveau lag, jedoch im Vergleich zu den Vorquartalen leicht gesunken ist. Die **Subscription-Umsätze** wiesen auch im Berichtsquartal ein starkes Wachstum von 19,8 % auf. Die Anzahl der **Privatkund:innen** ist gegenüber dem Vorjahreszeitraum erneut auf ein Rekordhoch gestiegen. Der **Private-ARPU** blieb im Vorjahresvergleich auf ähnlichem Niveau. Die leicht negative Tendenz ergibt sich aus der Migration von privaten Kund:innen in längerfristige Abonnements. Der **Sonstige Umsatz**, der aus der Vermittlung von Umzugsmandaten sowie dem Verkauf von Bonitätsprüfungen resultiert, entwickelte sich im ersten Quartal 2024 schwächer. Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Private-Segments konnte überproportional zum Segment-Umsatz gesteigert werden, sodass sich die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** um 3,9 Prozentpunkte verbessert hat.

Segment Media & Other

Das Segment Media & Other trug im ersten Quartal 2024 mit einem Umsatzanteil von 7 % zum Konzernumsatz bei (Q1 2023: 7 %).

| In Mio. EUR | Q1 2024 | Q1 2023 | Veränderung |
|---|---------|---------|-------------|
| Media & Other-Umsatz | 10,0 | 9,0 | +11,4 % |
| Media & Other-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit | 4,5 | 3,5 | +28,4 % |
| Media & Other-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %) | 45,4 % | 39,4 % | +6,0 Pp |

Der Umsatz im Media & Other-Segment ist im ersten Quartal 2024 gestiegen. Zu dieser positiven Entwicklung haben alle Geschäftsbereiche des Segments beigetragen, sowohl ein starkes Österreich-Geschäft und Werbegeschäft mit Dritten als auch ein verbessertes CRM-Geschäft. Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** sowie die zugehörige **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** stiegen signifikant.

Ausblick Geschäftsjahr 2024

Entsprechend der strategischen Ausrichtung, die auf dem Kapitalmarkttag im Februar 2024 präsentiert wurde, erweitert die Scout24-Gruppe ihr Produktangebot und treibt die Digitalisierung der Immobilientransaktion aller Marktteilnehmenden in einem Ökosystem für Immobilien voran. Scout24 bietet damit ein diversifiziertes Produktportfolio, das für Kund:innen und Nutzer:innen in verschiedenen Marktsituationen einen Mehrwert schafft. Basierend darauf sowie auf dem weiterentwickelten Geschäftsmodell erwartet der Vorstand, dass sich die Wachstumsdynamik und operative Skaleneffekte der Gruppe im Jahr 2024 fortsetzen. Für das Geschäftsjahr 2024 bestätigt der Vorstand die bestehende Prognose und erwartet ein Umsatzwachstum von 9-11 % sowie einen Anstieg der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit auf etwa 61 %. Das Hauptaugenmerk liegt dabei insgesamt auf der absoluten Steigerung der Ertragskraft (gemessen am Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit) sowie der Verbesserung der Profitabilität (gemessen an der korrespondierenden Marge).

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