

# INSPIRING PEOPLE

Konzern-Zwischenbericht  
über das 1. Halbjahr und 2. Quartal 2017  
Konzern-Zwischenabschluss über das Halbjahr und das Quartal  
zum 30. Juni 2017



## Inhaltsverzeichnis

<b>Wesentliche Kennzahlen .....</b>	<b>2</b>
<b>Die Scout24 Aktie.....</b>	<b>3</b>
<b>Investor-Relations-Arbeit .....</b>	<b>6</b>
<b>Konzern-Zwischenlagebericht.....</b>	<b>7</b>
Geschäftstätigkeit und Strategie .....	7
Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen .....	12
Geschäftsentwicklung Konzern .....	13
Entwicklung der Geschäftsbereiche .....	15
Die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns.....	21
Mitarbeiter .....	25
Risiko- und Chancenbericht .....	27
Prognosebericht .....	27
<b>Konzernzwischenabschluss (verkürzt) und Konzernanhang.....</b>	<b>31</b>
<b>Versicherung der gesetzlichen Vertreter .....</b>	<b>49</b>
<b>Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht .....</b>	<b>50</b>
<b>Glossar .....</b>	<b>51</b>
<b>Quellen .....</b>	<b>53</b>
<b>Disclaimer .....</b>	<b>54</b>

### Hinweis:

Scout24 verwendet zur Erläuterung der Ertragskennzahlen auch alternative Leistungskennzahlen, die nicht nach IFRS definiert sind. Diese sollten nicht isoliert, sondern als ergänzende Information betrachtet werden. Sondereinflüsse, die für die Ermittlung einiger alternativer Leistungskennzahlen verwendet werden, resultieren aus der Integration erworbener Unternehmen, Restrukturierungen, außerplanmäßigen Abschreibungen, dem Veräußerungsergebnis bei Devestitionen und Beteiligungsverkäufen sowie sonstigen Aufwendungen und Erträgen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs von Scout24. Die von Scout24 verwendeten alternativen Leistungskennzahlen sind im Kapitel „Glossar“ des Scout24 Konzern-Zwischenberichts 2017 definiert, sowie im Kapitel „Glossar“ des Geschäftsberichts 2016, der unter [www.scout24.com/finanzberichte](http://www.scout24.com/finanzberichte) öffentlich verfügbar ist.

Aufgrund von Rundungsdifferenzen ist es möglich, dass bei der Summierung der in diesem Bericht veröffentlichten Einzelpositionen Unterschiede zu den angegebenen Summen auftreten und aus diesem Grund auch Prozentsätze nicht die genaue Entwicklung der absoluten Zahlen widerspiegeln. Die Angaben zu Quartalskennzahlen wurden keiner Prüfung unterzogen und sind somit als ungeprüft gekennzeichnet.

## Wesentliche Kennzahlen

(in Millionen Euro)	Q2 2017	Q2 2016	% Veränderung	H1 2017	H1 2016	% Veränderung
<b>Außenumsätze</b>	<b>119,6</b>	<b>110,1</b>	<b>8,6 %</b>	<b>233,4</b>	<b>215,9</b>	<b>8,1 %</b>
IS24	74,5	71,1	4,8 %	146,6	140,2	4,6 %
AS24	43,3	37,6	15,2 %	83,7	72,7	15,1 %
<b>EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit<sup>1</sup></b>	<b>66,4</b>	<b>57,2</b>	<b>16,0 %</b>	<b>122,8</b>	<b>109,4</b>	<b>12,3 %</b>
IS24	46,9	45,5	3,1 %	91,4	87,9	4,0 %
AS24	22,3	15,9	40,3 %	39,6	29,8	32,9 %
<b>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit<sup>1</sup></b>	<b>55,5 %</b>	<b>52,0%</b>	<b>3,5pp</b>	<b>52,6 %</b>	<b>50,7 %</b>	<b>1,9pp</b>
IS24	63,1 %	64,0%	-0,9pp	62,4 %	62,7 %	-0,3pp
AS24	51,4 %	42,3%	9,1pp	47,3 %	41,0 %	6,3pp
<b>EBITDA<sup>2</sup></b>	<b>58,9</b>	<b>51,1</b>	<b>15,3 %</b>	<b>112,1</b>	<b>99,7</b>	<b>12,4 %</b>
IS24	43,7	40,2	8,7 %	84,8	79,5	6,7 %
AS24	19,5	13,4	45,5 %	34,8	26,0	33,8 %
<b>Investitionen</b>	<b>5,3</b>	<b>4,7</b>	<b>10,6 %</b>	<b>9,3</b>	<b>9,6</b>	<b>-3,1 %</b>
<b>Cash Contribution<sup>3</sup></b>	<b>61,1</b>	<b>52,5</b>	<b>16,4 %</b>	<b>113,6</b>	<b>99,8</b>	<b>13,8 %</b>
<b>Cash Conversion<sup>4</sup></b>	<b>92 %</b>	<b>92 %</b>		<b>92 %</b>	<b>91 %</b>	

<sup>1</sup> EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht-operative und Sondereffekte; 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.

<sup>2</sup> EBITDA wird definiert als Ergebnis vor Netto-Finanzierungsaufwand, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertberichtigungen und den Ergebnissen aus den Veräußerungen von Tochterunternehmen.

<sup>3</sup> Cash Contribution ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen.

<sup>4</sup> Cash Conversion ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen im Verhältnis zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

## Die Scout24 Aktie

### Aktienkennzahlen

Aktiengattung	Namensaktien (ohne Nennwert)
Börse	Frankfurter Wertpapierbörse
weitere Handelsplätze	XETRA, Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Hannover, München, Stuttgart, Tradegate
Transparenz Level	Prime Standard
Gesamtaktienanzahl	107.600.000
Grundkapital	107.600.000,00 Euro
ISIN	DE000A12DM80
WKN (Security identification number)	A12DM8
Aktienkürzel	G24
Spezialist	ODDO Seydler Bank AG
Designated Sponsors	Equinet Bank AG, ODDO Seydler Bank AG
Zahlstelle	Deutsche Bank
Kurs zum 30.06.2017	32,25 Euro
52-Wochen Hoch*	41,00 Euro
52-Wochen Tief*	28,62 Euro
Marktkapitalisierung zum 30.06.2017	3.470,10 Mio. Euro
durchschnittliches tägliches Handelsvolumen (52 Wochen zum 30.06.2017)**	76.298 Aktien/Tag

\* jeweils auf Schlusskursbasis

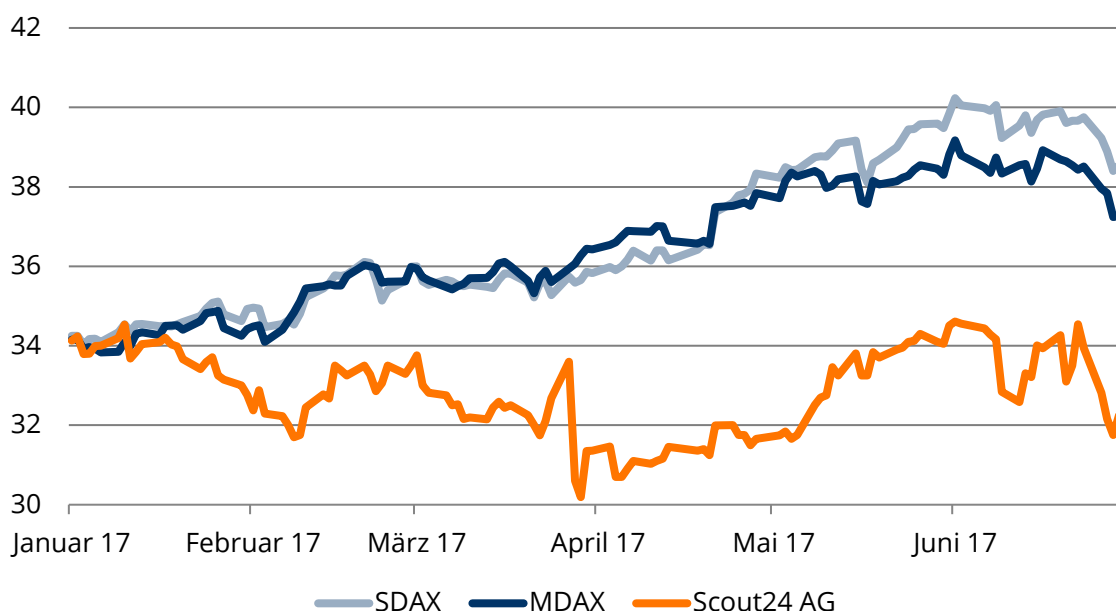
\*\*Alle Handelsplätze inklusive Tradegate, Quelle: Comdirect

Der deutsche Aktienmarkt, gemessen am Leitindex DAX, profitierte von einem positiven wirtschaftlichen und politischen Umfeld im ersten Halbjahr 2017. Mit kleinen Verschnaufpausen bewegte sich der Markt kontinuierlich nach oben und markierte am 20. Juni 2017 den neuen Rekordstand von 12.951 Punkten. Am Ende des ersten Halbjahres 2017 erreichte der DAX gegenüber dem Vorjahresschluss einen Zuwachs von 7,4 %. Die Entwicklung der Scout24 Aktie hat von diesen guten Vorgaben nur eingeschränkt profitieren können. Die im März 2017 veröffentlichte Jahresprognose 2017 wurde von einigen Anlegern kritisch aufgenommen und führte zu einem deutlichen Kurseinbruch auf ein Jahrestief von 30,19 Euro (30. März 2017). Die Aktie konnte sich hiervon nur langsam erholen, legte aber nach Veröffentlichung der Quartalsergebnisse im Mai 2017 wieder stärker zu. Dabei wurde dann am 2. Juni 2017 auch das bisherige Jahreshoch (jeweils auf Schlusskursbasis) von 34,61 Euro erreicht. Ab Mitte Juni 2017 gerieten Technologiewerte an den weltweiten Börsen allgemein unter Druck, nachdem eine Studie einer der renommierten Investmentbanken vor Risiken im Technologiesektor gewarnt und sogar Parallelen zum Platzen der Technologie-Blase im Jahr 2000 gezogen hatte. In Deutschland hat diese Entwicklung den Technologiewerte-Index TecDax negativ beeinflusst und auch die technologienahen Werte im SDAX zeitweise nach unten getrieben. Der Komplettverkauf der restlichen Beteiligung der Deutsche Telekom AG am 21. Juni 2017 sorgte für zusätzlichen Druck auf den Aktienkurs von Scout24 insbesondere zum Ende des ersten Halbjahres 2017. So beendete die Scout24 Aktie das erste Halbjahr

2017 mit einem Schlusskurs am 30. Juni 2017 von 32,25 Euro. Dies entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahresschluss von 4,7 %. Die für Scout24 relevanten Vergleichsindizes SDAX und MDAX verzeichneten im gleichen Zeitraum Zuwächse von 13,9 % bzw. 10,2 %.

Am 20. März 2017 wurde die Scout24 Aktie in den Stoxx Europe 600 Index aufgenommen.

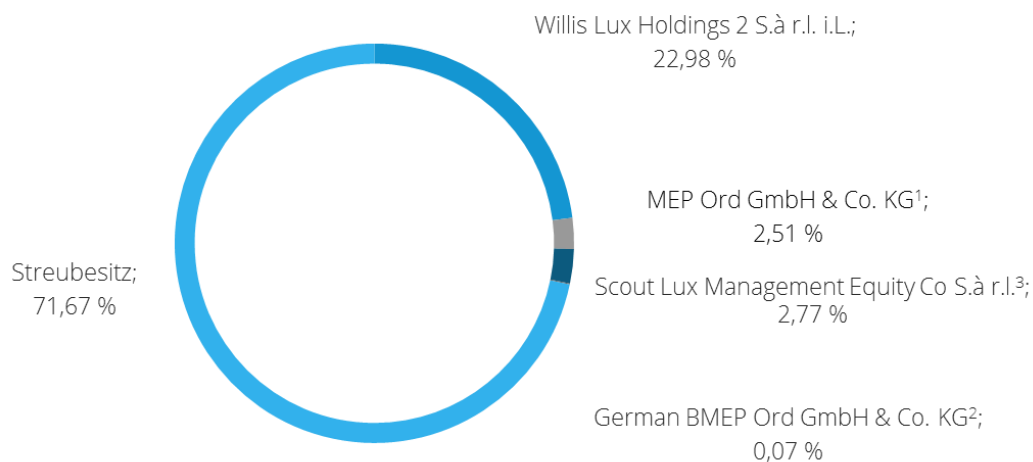
### Kursverlauf der Scout24 Aktie (indexiert)



### Aktionärsstruktur

Am 21. Juni 2017 hat die Deutsche Telekom AG ihre restliche Beteiligung von rund 10,0 Millionen Aktien an der Scout24 AG bei institutionellen Investoren platziert. Dadurch hat sich der Streubesitz weiter auf nun 71,67 % erhöht. Der gestiegene Streubesitzanteil in den letzten zwölf Monaten getrieben unter anderem durch Umplatzierungen der Altaktionäre und die damit einhergehende höhere Liquidität der Aktie bewirkte eine stärkere Dynamik des Aktienhandels und folglich ein höheres durchschnittliches Handelsvolumen als in der Vergleichsperiode des Vorjahres.

Die Aktionärsstruktur der Scout24 AG zum 30. Juni 2017 stellte sich wie folgt dar:



1 Investitionsvehikel für bestimmte gegenwärtige und frühere Führungskräfte des Konzerns (Kommanditisten)

2 Investitionsvehikel für bestimmte Aufsichtsratsmitglieder der Scout24 AG (Kommanditisten)

3 Mittelbar gehalten von Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation auch Kommanditist der German BMEP Ord GmbH & Co. KG

## Analysten-Coverage

Zusätzlich zu den einschlägigen Unternehmensinformationen können Investoren auch auf die Einschätzungen und Empfehlungen diverser unabhängiger Analysten zurückgreifen. Derzeit wird Scout24 von folgenden Analysten begleitet:

Broker	Analyst
Bankhaus Lampe	Christoph Bast
Bank of America Merrill Lynch	John King
Barclays	Andrew Ross
ODDO BHF	Alexander Rummeler
Commerzbank	Sonia Rabussier
Credit Suisse	Joseph Barnet-Lamb
Goldman Sachs	Lisa Yang
J.P. Morgan	Marcus Diebel
Jefferies	David Reynolds
Kepler Cheuvreux	Craig Abbott
Macquarie	Bob Liao
Morgan Stanley	Andrea Ferraz
UBS	Richard Eary
Warburg Research	Jochen Reichert

Die jeweils aktuellen Empfehlungen und Kursziele finden Sie auf [www.scout24.de](http://www.scout24.de) unter Investor Relations.

## Investor-Relations-Arbeit

Am 8. Juni 2017 fand in Berlin die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 AG statt. Insgesamt waren dort über 72 % des Grundkapitals der Scout24 AG, eingeteilt in 107.600.000 Aktien, vertreten. Alle Beschlüsse der diesjährigen Hauptversammlung wurden mit großer Zustimmung angenommen. Dazu gehörte insbesondere die Ausschüttung der ersten Dividende seit dem Börsengang im Oktober 2015. Entsprechend dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat stimmten die Aktionäre für eine Dividende von 0,30 Euro je Aktie. Weitere Beschlüsse wurden zu der Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2016, Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2016, Wahl des Abschlussprüfers, Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien, den Wahlen von neuen Aufsichtsratsmitgliedern sowie der Änderung der Aufsichtsratsvergütung gefasst. Die detaillierten Abstimmungsergebnisse sind auf der Webseite der Scout24 AG unter [www.scout24.de/hauptversammlung](http://www.scout24.de/hauptversammlung) verfügbar.

Darüber hinaus informierte Scout24 die Investoren, Analysten und sonstige interessierte Kapitalmarktteilnehmer in neun Presse- und acht IR-Mitteilungen sowie einer Vielzahl von Telefonkonferenzen oder individuellen Treffen über die weitere Entwicklung des Unternehmens. Im Zeitraum vom 3. bis 7. April 2017 besuchte Scout24 im Rahmen einer Roadshow interessierte Investoren in Frankfurt, London und New York. Darüber hinaus nahmen Unternehmensvertreter im ersten Halbjahr 2017 an sieben einschlägigen Kapitalmarktkonferenzen teil. Die Daten zur Geschäftsentwicklung, zur Aktie, sowie Geschäfts- und Zwischenberichte, Pressemitteilungen, Unternehmenspräsentationen sowie Details zu Roadshows, Teilnahmen an Konferenzen und der Finanzkalender sind auf der Unternehmenswebseite [www.scout24.com](http://www.scout24.com) unter Investor Relations abrufbar.

# Konzern-Zwischenlagebericht

## Geschäftstätigkeit und Strategie

### Geschäftstätigkeit und Geschäftsfelder

Der Scout24-Konzern (nachfolgend auch "Scout24" oder "Scout24-Gruppe" genannt) ist ein führender Betreiber digitaler Marktplätze mit Fokus auf Immobilien und Automobile in Deutschland und anderen ausgewählten europäischen Ländern. Ein neues Zuhause zu finden oder ein Auto zu kaufen stellen zwei sehr wichtige Entscheidungen im Leben der Menschen dar. Wir begleiten unsere Nutzer und unterstützen sie, die besten Entscheidungen zu treffen. Hierfür bringen wir auf unseren Marktplätzen ein großes Angebot an Inseraten mit einer großen Anzahl von Nutzern zusammen.

Über unsere Online-Marktplätze bieten wir Nutzern Zugriff auf eine große Zahl an Immobilien- und Automobilinseraten sowie nützliche Zusatzinformationen und Dienstleistungen, um ihnen zu helfen, die passende Immobilie oder das passende Auto zu finden und fundierte Entscheidungen zu treffen. Nutzer können unser Angebot kostenlos über verschiedene Kanäle nutzen, zum Beispiel per Desktop PC, über mobile Applikationen („Apps“) oder über unsere mobilen Websites. Darüber hinaus können Nutzer auch spezielle, teilweise kostenpflichtige Zusatzprodukte und Dienstleistungen in Anspruch nehmen. Gleichzeitig stellen wir unseren gewerblichen und privaten Anzeigenkunden effiziente Instrumente zur Verfügung, mit denen sie ihre Immobilien- oder Automobilinserate auf unseren Portalen optimal präsentieren und eine große, relevante sowie interessierte Zielgruppe erreichen können. Hier bieten wir speziell zugeschnittene und kosteneffiziente Lösungen für Marketing und zur Generierung von Anfragen ("Leads"). Scout24 Media als konzernweite Funktion bündelt alle Aktivitäten im Bereich Dienstleistungen für Nutzer entlang der Wertschöpfungskette des gesamten Immobilienverkaufs- bzw. Vermietungsprozesses oder des Automobilmarktes hinweg und treibt die Generierung von Leads und den Verkauf von Werbeanzeigen gruppenweit voran.

Die Produkte und Dienstleistungen auf unseren Plattformen sind auf die Bedürfnisse unserer Zielgruppen abgestimmt, ob sie nach Immobilien oder Automobilen suchen, diese anbieten oder auf unseren Plattformen werben. Infolgedessen generieren wir Umsatz sowohl mit Kleinanzeigen als auch weiteren Dienstleistungen, wie zusätzlichen Hilfsmitteln für Makler, Werbung, Generierung von Leads sowie Produkten entlang der Wertschöpfungskette. Im Bereich der Anzeigenprodukte bieten wir unseren gewerblichen Kunden drei verschiedene Modelle: ein Mitgliedschaftsmodell, ein Paket- bzw. Projektmodell sowie ein nutzungsbasiertes Modell (sogenanntes "Pay-Per-Ad"-Modell).

Wir betreiben unsere Marktplätze hauptsächlich unter den bekannten und beliebten Marken ImmobilienScout24 ("IS24") und AutoScout24 ("AS24"), welche auch unsere wesentlichen operativen Segmente darstellen.



## ImmobilienScout24

IS24 ist ein digitaler Marktplatz, der gewerblichen Immobilienanbietern und Privatanbietern (Eigentümern sowie Mietern auf der Suche nach Nachmietern) die kostenpflichtige Möglichkeit bietet, Immobilieninserate zu schalten, um mögliche Käufer und Mieter zu erreichen. Für gewerbliche Immobilienanbieter bietet IS24 zusätzliche Dienstleistungen, die die Kundenakquise und -pflege unterstützen. Kunden, die bei IS24 eine Mitgliedschaft abgeschlossen haben, können die Effektivität ihrer Anzeigen mit Hilfe von einzeln hinzubuchbaren Zusatzprodukten verbessern. Um die Aufmerksamkeit für eine Anzeige zu erhöhen, können Anbieter beispielsweise Sichtbarkeitsprodukte für eine prominenter Platzierung der Anzeige in den Suchergebnissen hinzubuchen. Auch im nutzungsbasierten Modell („Pay-Per-Ad“-Modell) können einzelne Zusatzprodukte hinzugebucht werden.

Suchanfragen und Recherchen von Nutzern, das heißt möglicher Käufer oder Mieter, lösen Besuche ("Traffic") aus, die Anfragen bei den gewerblichen und privaten Anbietern generieren. IS24 bietet seinen Nutzern zusätzliche Hilfestellung durch Dienstleistungsangebote in den Bereichen Immobilienbewertung, Bonitätsprüfung, Umzug, Baufinanzierung und Versicherungen.

IS24 ist das marktführende Immobilienanzeigenportal in Deutschland, gemessen an der Anzahl der Immobilieninserate und Kunden<sup>1</sup> sowie an Besucherzahlen und Nutzeraktivität.<sup>2</sup> IS24 ist für 50 % von Nutzern die erste Wahl unter Immobilienmarktplätzen im Internet.<sup>3</sup> Auch im Brandindex der WirtschaftsWoche belegt IS24 den ersten Platz, gemessen an Qualität, Preis-Leistungs-Verhältnis, Zufriedenheit und Gesamteindruck der Marke.<sup>4</sup>

In Österreich betreiben wir mit unseren Plattformen ImmobilienScout24.at und Immobilien.net ebenfalls ein führendes Immobilienanzeigenportal.<sup>5</sup> Auch das Portal Immodirekt.at gehört seit 2016 zur Scout24-Gruppe in Österreich.

## AutoScout24

AS24 bietet Händlern und Privatverkäufern Anzeigenplattformen für neue und gebrauchte Personenkraftwagen, Motorräder sowie Nutzfahrzeuge. Zusätzlich bietet AS24 ergänzende Dienstleistungen an, wie beispielsweise Werbeschaltungen für Automobilhersteller (Original Equipment Manufacturer, sogenannte "OEM").

---

<sup>1</sup> Managementeinschätzung

<sup>2</sup> Basierend auf Besucherzahlen (Unique Monthly Visitors, "UMV") und Nutzeraktivität, comScore Mai 2017 (Desktop PC für Besucherzahlen, Desktop PC und mobile Endgeräte hinsichtlich Nutzeraktivität)

<sup>3</sup> GfK Brand & Communication Research, Januar 2017

<sup>4</sup> WirtschaftsWoche BrandIndex, Mai 2016

<sup>5</sup> Managementeinschätzung, basierend auf Anzahl der Immobilieninserate im Vergleich zu anderen Immobilienanzeigenportalen (exklusive allgemeine Kleinanzeigenportale, welche verschiedenste Produktkategorien umfassen).

AS24 ist ein führender digitaler Automobilmarktplatz in Europa (Managementeinschätzung, basierend auf der Anzahl der Inserate und der monatlichen Einzelbesuche), mit führenden Positionen in Italien, Belgien (inklusive Luxemburg), den Niederlanden und Österreich und der zweiten Marktposition in Deutschland, jeweils gemessen an der Anzahl der Inserate.<sup>6</sup>

AS24 ist ebenfalls in Spanien und Frankreich tätig und bietet in zehn weiteren Ländern eine Version des Portals in der jeweiligen Landessprache an. Weiterhin bietet AS24 unter AutoScout24.com eine englische Sprachversion an, welche auch eine länderübergreifende Suche ermöglicht.

Die gestützte Markenbekanntheit von AS24 bei Internetnutzern, die einen Autokauf in Betracht ziehen, liegt in Deutschland bei 94 %, in Italien bei 64 %, in Österreich bei 78 % und in den Niederlanden bei 72 %, jeweils in der relevanten Zielgruppe.<sup>7</sup> Neben der hohen Markenbekanntheit genießt AutoScout24 auch das Vertrauen der Nutzer: Eine repräsentativen Umfrage von ServiceValue im Auftrag von Focus-Money hat die AutoScout24-App als kundenfreundlichste mobile Applikation in der Kategorie Autobörsern ausgezeichnet.<sup>8</sup>

## Corporate

Corporate bildet ein weiteres Geschäftsfeld, welches die operativen Geschäftsfelder IS24 und AS24 unterstützt. Der Bereich erbringt Managementdienstleistungen, zum Beispiel in den Bereichen Finanzen, Recht, Personal, Gebäudemanagement, IT, Unternehmensentwicklung und -strategie, Risiko- und Compliance Management sowie weiteren ähnlichen Bereichen. Das Kerngeschäft von Scout24 besteht aus den zwei operativen Segmenten sowie Corporate.

## Weitere Geschäftsfelder

Von unserem Kerngeschäft nicht umfasst ist das Segment "Sonstige" ("Sonstige"), das im Wesentlichen FinanceScout24 ("FS24") enthält.

## Strategie

Unsere Anzeigenumsatzerlöse sind nicht unmittelbar von der Anzahl der durchgeführten Immobilien-transaktionen oder Autoverkäufe abhängig, sondern von Anzahl und Dauer der Anzeigen unserer Kunden ("Listings") und somit insbesondere von den Online-Werbeausgaben gewerblicher Immobilienanbieter sowie Autohändler. Für Scout24 ist es entscheidend, seine führende Marktposition bei Besucherzahlen ("Traffic") und Nutzeraktivität zu erhalten bzw. auszubauen, um für Anzeigenkunden attraktiv zu bleiben. Ein hoher Bestand an Anzeigen und eine große Nutzeranzahl verstärken sich gegenseitig, da Anbieter und Nutzer dazu neigen, den Marktplatz zu bevorzugen, der den liquidesten Markt bietet und somit am effizientesten ist. Dementsprechend werden wir immer danach streben,

---

<sup>6</sup> Autobiz, Mai 2017

<sup>7</sup> Norstat, Dezember 2016

<sup>8</sup> ServiceValue im Auftrag von Focus-Money, März 2017

neue Funktionalitäten auf unseren Webseiten einzuführen, um die jeweils beste Nutzererfahrung zu bieten. Wir planen, durch attraktive Preismodelle sowie weitere Dienstleistungen und Produktinnovationen unser Leistungsversprechen unserer Anzeigenportale für unsere Kunden und Nutzer zu optimieren. Wir bieten unseren Kunden beispielsweise die Möglichkeit, die Effektivität ihrer Anzeigen mit Hilfe von hinzubuchbaren Sichtbarkeitsprodukten zu verbessern und unterstützen sie bei der Imagepflege mit Hilfe unserer Marketing-produkte für professionelle Anbieter. Im ersten Halbjahr 2017 haben wir beispielsweise die Immobilienanzeigen bei IS24 um die technische Möglichkeit erweitert, nicht nur Bilder, sondern auch virtuelle Rundgänge – sogenannte 360°Rundgänge oder Virtual Reality Rundgänge – in das Exposé einzubauen. Für Autosuchende hat AS24 zudem eine neue Suchfunktion entwickelt, welche am Anfang des Suchprozesses bei der Entscheidung nach dem Fahrzeugmodell unterstützt: Der AS24 Fahrzeugberater-Bot kann dem Nutzer mit Hilfe von Fragen rund um persönliche Präferenzen und Bedürfnisse zur Ausstattung des Fahrzeuges Vorschläge für das passende Fahrzeugmodell machen und filtert am Ende des Suchprozesses die entsprechenden für den Nutzer relevanten Anzeigen heraus. Durch unsere führende Position bei Besucherzahlen und Nutzeraktivität sind wir gut aufgestellt, um auch von den Umsatz- und Wachstumspotenzialen in den großen angrenzenden Marktsegmenten außerhalb unseres Kerngeschäfts der Kleinanzeigen zu profitieren, sei es über die Wertschöpfungskette des gesamten Immobilienverkaufs- bzw. Vermietungsprozesses oder des Automobilmarktes hinweg. Mit dem Ausbau von Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette folgen wir konsequent unserer Ausrichtung auf die Bedürfnisse unserer Nutzer sowie unserer Strategie, uns von einem reinen Kleinanzeigenportal in Richtung eines Marktnetzwerkes zu entwickeln. Unser Fokus liegt auf nachhaltigem und profitabilem Wachstum sowie der nachhaltigen Steigerung unseres Unternehmenswertes.

In diesem Zusammenhang konzentrieren wir unsere Akquisitionsstrategie auf kleinere Zukäufe entlang der Wertschöpfungskette, die unsere Marktposition stärken, uns weiteren Zugriff auf benachbarte Umsatzquellen geben oder uns den Ausbau unserer technologischen Leistungsfähigkeit ermöglichen.

Weiterhin verfolgen wir konsequent den „OneScout24“-Ansatz, um das operative Geschäft unserer Segmente IS24 und AS24 zu straffen, Synergien und Skaleneffekte zu heben sowie den Erfahrungsaustausch innerhalb der Gruppe zu fördern. „OneScout24“ trägt der Tatsache Rechnung, dass die digitalen Marktplätze von IS24 und AS24 (a) im Wesentlichen auf den gleichen Geschäftsgrundlagen beruhen, (b) einen signifikanten relevanten Anteil ihrer Nutzer teilen, da Kaufentscheidungen für Immobilien und Autos oftmals von den gleichen Entwicklungen im Leben der Nutzer beeinflusst werden und (c) operative Synergien ermöglichen, zum Beispiel bei einer nutzerorientierten Produktentwicklung, einer innovationsgetriebenen IT, einer effizienten Markenwerbung, einem leistungsstarken Vertrieb und einzigartigen Möglichkeiten der Datennutzung, welche zu höherer Effizienz führen.

## Steuerungsgrößen

Gemäß unserem Fokus auf nachhaltiges und profitables Wachstum sowie auf die nachhaltige Steigerung unseres Unternehmenswertes, sind Umsatz sowie EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit<sup>9</sup> unsere wichtigsten finanziellen Ziel- und Steuerungsgrößen auf Konzern- und Segmentebene.

Ergänzt werden diese Indikatoren durch Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte („Investitionen“) sowie durch weitere segmentspezifische Steuerungsgrößen („Hilfsindikatoren“).

Der finanzielle Erfolg unserer Portale wird gemäß unserer Strategie im Wesentlichen bestimmt durch den Bestand an Anzeigen („Listings“) sowie an Nutzerreichweite bzw. Besucherzahlen („Traffic“). Die wichtigsten Hilfsindikatoren auf Segmentebene sind somit die Anzahl der Listings, insbesondere im Vergleich zum Wettbewerb, sowie Kennzahlen zu Nutzerreichweite und Nutzeraktivität. Wir betrachten zusätzlich den Umsatz nach Hauptkundengruppen und die entsprechenden direkten Umsatztreiber wie die Anzahl der Kunden und durchschnittliche Erlöse je Kunde (Average Revenue per User, "ARPU").

---

<sup>9</sup> EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist definiert als Gewinn vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertminderung und dem Ergebnis aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften, bereinigt um nicht-operative Effekte und Sondereffekte. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stellt das Verhältnis von EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zu Umsatz dar.

## Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

### Makroökonomische Entwicklung

Scout24 ist im Immobilienbereich in Deutschland und Österreich sowie im Automobilbereich in Deutschland, Italien, Belgien (inklusive Luxemburg), den Niederlanden, Spanien, Frankreich und Österreich, also der Eurozone, aktiv. Deutschland ist mit 83 % Umsatzanteil im Geschäftsjahr 2016 bzw. 82,3 % im ersten Halbjahr 2017 der Hauptmarkt von Scout24. Die konjunkturelle Lage in Deutschland und im Euroraum war im ersten Quartal 2017 gekennzeichnet durch einen Anstieg des Bruttoinlandsproduktes um jeweils 0,6 % gegenüber dem vierten Quartal 2016.<sup>10,11</sup> Auf Basis der positiven Grundtendenz wird in Deutschland für das Gesamtjahr 2017 ein Wachstum von 1,9 % und im Jahr 2018 ein Wachstum von 1,7 % erwartet.<sup>12</sup> Auch im Euroraum ist weiterhin mit einer stabilen Entwicklung zu rechnen.<sup>13</sup>

Vor dem Hintergrund einer stabilen wirtschaftlichen Entwicklung wird unser Geschäftsmodell jedoch im Wesentlichen durch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Online-Marktplätze gestützt. Die Verbreitung des Internets in Deutschland und in Europa ist in den letzten zehn Jahren stark gestiegen. Die gleichzeitige Entwicklung einer Vielzahl digitaler Medien und E-Commerce Webseiten sowie mobiler Applikationen haben die Internetnutzung als einen festen Bestandteil im Leben der Konsumenten verankert. Dieser Trend beeinflusst zunehmend die Allokation von Marketingbudgets. In Deutschland ist der Anteil an den Gesamtwerbeausgaben für Onlinewerbung von 8,3% im Jahr 2006 auf 31,6% im Jahr 2016 gestiegen. Die Ausgaben für Onlinewerbung lagen in 2016 bereits 38,1% höher als die Ausgaben für TV-Werbung. Es wird erwartet, dass der Anteil der Ausgaben für Onlinewerbung weiter zunimmt und im Jahr 2019 36,6% erreicht.<sup>14</sup> Insbesondere im Online Display-Advertising Bereich wird ein jährlicher Anstieg der Ausgaben von 15 % bis 2019 erwartet.<sup>15</sup>

### Entwicklung des deutschen Wohnimmobilienmarkts

Der deutsche Immobilienmarkt umfasst sowohl Wohn- als auch Gewerbeimmobilien. IS24 spricht beide Segmente an, erwirtschaftet jedoch den Großteil des Umsatzes mit dem Wohnimmobilienmarkt sowie dort insbesondere im Bereich der Verkaufstransaktionen.

Laut der GEWOS Prognose vom 13. September 2016 sollte sich die positive Entwicklung des deutschen Immobilienmarktes auch im Jahr 2017 fortsetzen.<sup>16</sup>

<sup>10</sup> Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung vom 23. Mai 2017 – 169/17

<sup>11</sup> Eurostat, Pressemitteilung vom 8. Juni 2017 – 90/2017

<sup>12</sup> Bundesbank Monatsbericht Juni 2017

<sup>13</sup> Eurozone economic outlook vom 6. April 2017

<sup>14</sup> ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, Dezember 2016

<sup>15</sup> ZenithOptimedia Advertising Expenditure Forecast, März 2017

<sup>16</sup> GEWOS, 2016

Das Institut der deutschen Wirtschaft, Köln (IW) geht ebenfalls von einer weiter anhaltenden guten Entwicklung des Immobilienmarktes für 2017 aus. So zeigt sich die Stimmungslage am deutschen Immobilienmarkt im ersten Halbjahr 2017 insgesamt weiterhin positiv. Insgesamt befindet sich der Immobilienmarkt in Deutschland laut IW in einer langanhaltenden Boomphase.<sup>17</sup>

## Entwicklung des europäischen Automobilmarktes

AS24 erwirtschaftet seinen Umsatz in Deutschland, dem größten europäischen Automobilmarkt<sup>18</sup>, und ausgewählten europäischen Ländern (Belgien inklusive Luxemburg, Niederlande, Italien, Spanien, Frankreich, Österreich) sowie hauptsächlich im Bereich der Gebrauchtwagentransaktionen.

Auf dem Gebrauchtwagenmarkt geht der ZDK für 2017 von einer vergleichbaren Entwicklung wie im Jahr 2016 aus und erwartet 7,3 bis 7,4 Millionen Besitzumschreibungen.<sup>19</sup> Im ersten Halbjahr 2017 gab es ca. 3,7 Millionen Besitzumschreibungen (-0,8% zum Vorjahr) und ca. 1,8 Millionen Neuzulassungen (+3,1% zum Vorjahr), die Entwicklung ist wie vorhergesehen stabil.<sup>20</sup>

Dieser Trend lässt sich auch für Europa verfolgen. In den ersten fünf Monaten 2017 lagen die Neuzulassung mit 6,7 Millionen 5,3 % über dem Vergleichszeitraum 2016. Damit liegt das Volumen im Europäische Pkw-Markt laut der European Automobile Manufacturers Association (ACEA) auf fast so hohem Niveau wie in der Vorkrisenperiode im Mai 2007.<sup>21</sup>

## Geschäftsentwicklung Konzern

Die Strategie der konsequenten Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Nutzer, der Steigerung des Anzeigenbestandes, der Verbesserung des Leistungsversprechens durch Zusatzprodukte sowie der Weiterentwicklung von einem Kleinanzeigenportal zu einem Marktnetzwerk zahlt sich aus. Scout24 befindet sich weiterhin auf Wachstumskurs und erzielte im ersten Halbjahr 2017 eine Steigerung der Außenumsätze um 8,1 % auf 233,4 Millionen Euro. Dieser Anstieg ist hauptsächlich zurückzuführen auf eine steigende Kundenanzahl sowie eine kontinuierliche Penetration von Sichtbarkeitsprodukten bei AS24, eine verbesserte Zielgruppenansprache („programmatic advertising“) unserer Werbeangebote und das verbesserte Angebot von Dienstleistungen entlang des Immobilienverkaufs- bzw. Vermietungsprozesses, beides unter dem Dach des gruppenübergreifenden Bereiches Scout24 Media.

Aufbauend auf der guten Skalierbarkeit des Scout24 Geschäftsmodells und einem unterproportionalen Kostenwachstum verbesserte sich das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des ersten

<sup>17</sup> IW-Kurzbericht-Nr. 46, 23. Juni 2017

<sup>18</sup> Deutschland stellt mit einer Gesamtanzahl von 45,8 Millionen PKWs zum 1. Januar 2017 laut Kraftfahrt-Bundesamt 2017 und einem Gesamtumsatz in Höhe von 169,5 Milliarden Euro aus Verkäufen von neuen und gebrauchten PKWs laut DAT-Report 2016 den größten europäischen Automobilmarkt dar.

<sup>19</sup> Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe, November 2016

<sup>20</sup> Kraftfahrt-Bundesamt, Fahrzeugzulassungen im Juni 2017, Juli 2017

<sup>21</sup> European Automobile Manufacturers Association (ACEA), Pressemitteilung 16. Juni 2017

Halbjahres 2017 im Vergleich zum ersten Halbjahr 2016 um 12,3 % auf 122,8 Millionen Euro, dies entspricht einer Marge von 52,6 % (H1 2016: 50,7%). Das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im zweiten Quartal 2017 beläuft sich auf 66,4 Millionen Euro (Marge 55,5 %), ein Anstieg um 16,0 % im Vergleich zum zweiten Quartal 2016. Eine Überleitungsrechnung zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit befindet sich im Kapitel „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns“ auf Seite 21 dieses Berichts.

Die Investitionen im ersten Halbjahr 2017 betragen 9,3 Millionen Euro und liegen somit auf einem ähnlichen Niveau wie im ersten Halbjahr 2016 (9,6 Millionen Euro). Im Verhältnis zum Umsatz betrug das Investitionsvolumen 4,0 % im ersten Halbjahr 2017 gegenüber 4,3 % im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Die Investitionen im zweiten Quartal 2017 beliefen sich auf 5,3 Millionen Euro (Q2 2016: 4,7 Millionen Euro).

Die Cash Contribution<sup>22</sup> stieg im ersten Halbjahr 2017 um 13,8 Millionen Euro bzw. im zweiten Quartal 2017 um 8,7 Millionen Euro gegenüber dem jeweiligen Vergleichszeitraum 2016. Die Cash Conversion Rate<sup>23</sup>, bezogen auf das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, liegt stabil bei 92 % für das zweite Quartal 2017.

Zum 30. Juni 2017 beliefen sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf 62,7 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 43,4 Millionen Euro). Die Nettofinanzverbindlichkeiten<sup>24</sup> beliefen sich auf 614,7 Millionen Euro im Vergleich zu 633,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2016. Das Verhältnis von Nettofinanzverbindlichkeiten zu Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate ist auf 2,58:1 gesunken (31. Dezember 2016: 2,82:1).

Die vorgelegten Zahlen liegen voll im Rahmen der Prognose aus dem Geschäftsbericht 2016. Das Umsatzwachstum liegt mit 8,1 % im Rahmen der Erwartungen (Wachstum um einen hohen einstelligen Prozentbereich), die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit liegt mit 52,6 % bedingt durch saisonale Schwankungen leicht über den Erwartungen (Erhöhung um rund einen Prozentpunkt von 50,8 %). Die nicht-operativen Kosten beliefen sich auf insgesamt 10,7 Millionen Euro und somit über der avisierten Größenordnung (rund 10,0 Millionen Euro). Dies ist im Wesentlichen auf höhere Aufwendungen für die durchgeführte Reorganisation sowie auf nicht planbare Kosten im Rahmen von M&A Aktivitäten zurückzuführen. Die Investitionen liegen mit einer Gesamthöhe von 9,3 Millionen Euro auf Vorjahresniveau und somit im Rahmen der Erwartungen, welche von vergleichbaren Investitionen zum Geschäftsjahr 2016 (19,5 Millionen Euro) ausgeht.

---

<sup>22</sup> Cash contribution ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen. Im weiteren Verlauf des Berichtes werden dementsprechend EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und Investitionen erläutert.

<sup>23</sup> Cash conversion rate ist definiert als (EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit – Investitionen) / EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit. Im weiteren Verlauf des Berichtes werden dementsprechend EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und Investitionen erläutert.

<sup>24</sup> Nettofinanzverbindlichkeiten sind definiert als Summe der kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten vermindert um liquide Mittel.

## Entwicklung der Geschäftsbereiche

Eine ausführliche Beschreibung der Steuerungsgrößen befindet sich im Geschäftsbericht 2016 der Scout24 AG im Kapitel „Steuerungssystem“.<sup>25</sup>

### ImmobilienScout24 (IS24)

(in Millionen Euro)	Q2 2017	Q2 2016	% Veränderung	H1 2017	H1 2016	% Veränderung
Umsatzerlöse von Kernmaklern (Deutschland)	39,4	38,8	1,5 %	78,7	77,9	1,0 %
Umsatzerlöse von sonstigen Maklern	9,5	8,9	6,7 %	17,9	17,4	2,9 %
Sonstige Umsatzerlöse	25,5	23,4	9,0 %	50,0	44,9	11,4 %
<b>Außenumsätze gesamt</b>	<b>74,5</b>	<b>71,1</b>	<b>4,8 %</b>	<b>146,6</b>	<b>140,2</b>	<b>4,6 %</b>
<b>EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</b>	<b>46,9</b>	<b>45,5</b>	<b>3,1 %</b>	<b>91,4</b>	<b>87,9</b>	<b>4,0 %</b>
<b>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</b>	<b>63,1 %</b>	<b>64,0%</b>	<b>-0,9pp</b>	<b>62,4 %</b>	<b>62,7 %</b>	<b>-0,3pp</b>
<b>EBITDA</b>	<b>43,7</b>	<b>40,2</b>	<b>8,7 %</b>	<b>84,8</b>	<b>79,5</b>	<b>6,7 %</b>
<b>Investitionen</b>	<b>2,8</b>	<b>2,6</b>	<b>7,7 %</b>	<b>5,3</b>	<b>5,2</b>	<b>1,9 %</b>
<b>Kernmakler</b>						
(zum Periodenende, in Zahlen)	<b>17.046</b>	<b>17.603</b>	<b>-3,2 %</b>	<b>17.046</b>	<b>17.603</b>	<b>-3,2 %</b>
<b>Kernmakler</b>						
(zum Periodendurschnitt, in Zahlen)	<b>17.044</b>	<b>17.978</b>	<b>-5,2 %</b>	<b>17.229</b>	<b>18.479</b>	<b>-6,8 %</b>
<b>Kernmakler ARPU (EUR/Monat)</b>	<b>771</b>	<b>719</b>	<b>7,3 %</b>	<b>761</b>	<b>703</b>	<b>8,3 %</b>
<b>UMV</b>						
(nur Desktop, in Zahlen und Millionen) <sup>26</sup>	<b>5,9</b>	<b>7,0</b>	<b>-15,7 %</b>	<b>6,1</b>	<b>7,2</b>	<b>-15,3 %</b>
<b>UMV</b>						
(Multiplattform, in Zahlen und Millionen) <sup>27</sup>	<b>12,3</b>	<b>12,3</b>	<b>0,0 %</b>	<b>12,6</b>	<b>12,6</b>	<b>0,0 %</b>

<sup>25</sup> Scout24 AG, Geschäftsbericht 2016, Kapitel „Steuerungssystem“, Seite 50

<sup>26</sup> comScore, Mittelwert der jeweiligen Periode; Die Zeiträume Q2 2016 und H1 2016 basieren auf Werte April bis Mai 2017 bzw. Januar bis Mai 2017

<sup>27</sup> comScore, Mittelwert der jeweiligen Periode; Die Zeiträume Q2 2016 und H1 2016 basieren auf Werte April bis Mai 2017 bzw. Januar bis Mai 2017



Die Außenumsätze im Segment IS24 stiegen im Berichtszeitraum im Vergleich zur Vorjahresperiode um 4,6 % auf 146,6 Millionen Euro (H1 2016: 140,2 Millionen Euro).

Der größte Umsatzanteil entfällt auf die Umsatzerlöse von Kernmaklern, welche im ersten Halbjahr 2017 um 1,0 % auf 78,7 Millionen Euro (H1 2016: 77,9 Millionen Euro) angestiegen sind. Getrieben wurde dieses Umsatzwachstum von einem Anstieg des ARPU<sup>28</sup> um 8,3 % auf 761 Euro für das erste Halbjahr 2017 (H1 2016: 703 Euro), welcher eine abnehmende Anzahl an Kernmaklern ausgleichen konnte. Die Anzahl an Kernmaklern verringerte sich zu Ende Juni 2017 im Vergleich zu Ende Juni 2016 von 17.603 um 557 auf 17.046, was hauptsächlich auf Geschäftsaufgaben der Makler infolge der aktuellen Marktbedingungen in Deutschland zurückzuführen ist. Die Migration unserer Kunden in das Mitgliedschaftsmodell geht dessen ungeachtet weiterhin voran, bis Ende Juni 2017 haben von den rund 90,0 % unserer Kernmakler, denen wir das Mitgliedschaftsmodell im Jahr 2017 angeboten haben, 87,7 % gewechselt (H1 2016: 82,1 %).

Die Umsatzerlöse von sonstigen Maklern sind im Vergleich zur Vorjahresperiode mit einem Wachstum von 2,9 % leicht angestiegen, hauptsächlich bedingt durch dynamisch wachsende Umsatzerlöse der Immobilienportale in Österreich. Umsatzerlöse im Bereich der professionellen Pay-Per-Ad blieben auf stabilen Niveau im Vergleich zur Vorjahresperiode.

Die Initiativen im Bereich der Dienstleistungen entlang des gesamten Immobilienverkaufs- bzw. Vermietungsprozesses, gesteuert durch den gruppenübergreifenden Bereich Scout24 Media, trugen in erster Linie zum Anstieg der sonstigen Umsatzerlöse um 11,4 % auf 50,0 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2017 bei (H1 2016: 44,9 Millionen Euro).

IS24 konnte auch im ersten Halbjahr 2017 seine führende Marktposition weiter ausbauen. Im Einklang mit der Marktentwicklung, welche mit einer Verringerung der durchschnittlichen Standzeiten der Anzeigen auf den Plattformen einhergeht, ist im ersten Halbjahr 2017 die Gesamtzahl an Anzeigen auf der IS24 Plattform zwar leicht rückläufig (zirka 484 Tausend Anzeigen zum Juni 2017 im Vergleich zu zirka 492 Tausend Anzeigen im Juni 2016), der Marktanteil konnte jedoch ausgebaut werden.<sup>29</sup> Die Anzahl der Anzeigen im Vergleich zum nächsten Wettbewerber wurde von 1,5fach im Juni 2016 auf das 1,7fache im Juni 2017 erhöht.<sup>30</sup>

Durch dieses umfangreiche Angebot konnte IS24 seine führende Position bei Besucherzahlen („Traffic“) und Nutzeraktivität behaupten, mit durchschnittlich 571 Millionen Minuten pro Monat verbrachter Zeit

---

<sup>28</sup> ARPU: Durchschnittlicher Erlös pro User, berechnet über die mit Kernmaklern erzielten Umsatzerlöse im jeweiligen Zeitraum geteilt durch die durchschnittliche Anzahl der Kernmakler am Beginn und am Ende des Zeitraums, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum

<sup>29</sup> Schätzungen des Managements

<sup>30</sup> Schätzungen des Managements

auf der Plattform im ersten Halbjahr 2017 (Desktop-PC und mobile Endgeräte, 2,8 mal mehr im Vergleich zum engsten Wettbewerber).<sup>31</sup> Die durchschnittliche Anzahl an Besuchen („Sessions“) pro Monat auf den Webseiten lag im ersten Halbjahr 2017 bei 79 Millionen<sup>32</sup> (H1 2016: 75 Millionen), wohingegen, unterstützt durch unseren „mobile-first“ Ansatz, die durchschnittliche Anzahl an Besuchen über mobile Endgeräte um 7,4 % zunahm. Die durchschnittliche Anzahl an Besuchen über mobile Endgeräte machen zwischenzeitlich 73,0 % der Gesamtsessions aus (68,0 % im ersten Halbjahr 2016).<sup>33</sup>

Vor dem Hintergrund der positiven Umsatzentwicklung erhöhte sich das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des ersten Halbjahrs 2017 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 4,0% auf 91,4 Millionen Euro (H1 2016: 87,9 Millionen Euro). Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist mit 62,4 % im ersten Halbjahr 2017 im Vergleich zur Vorjahresperiode marginal gesunken (H1 2016: 62,7 %).

Die Investitionen in der Berichtsperiode betragen 5,3 Millionen Euro und bewegen sich somit auf dem gleichen Niveau wie in der Vergleichsperiode (H1 2016: 5,2 Millionen Euro).

---

<sup>31</sup> comScore, Mai 2017 Mittelwert der jeweiligen Periode; Die Zeiträume Q2 2016 und H1 2016 basieren auf Werte April bis Mai 2017 bzw. Januar bis Mai 2017

<sup>32</sup> Für den Zeitraum Mai-Juni wurde für Traffic der mobilen Endgeräte (Anzahl Besuche) ein Korrekturfaktor angewendet. Dies betrifft nur Messdaten von mobilen iOS Plattformen.

<sup>33</sup> Schätzungen des Managements, basierend auf Sitzungen auf der IS24 Plattform über mobile Endgeräte, mobil-optimierte Webseite und IS24-Apps im Verhältnis zu Gesamtbesuchern, gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor (google analytics).

## AutoScout24 (AS24)

(in Millionen Euro)	Q2 2017	Q2 2016	% Veränderung	H1 2017	H1 2016	% Veränderung
Umsatzerlöse von Kernhändlern (Deutschland)	16,2	13,5	20,0 %	32,1	26,7	20,2 %
Umsatzerlöse von Kernhändlern (Benelux/Italien)	14,5	12,6	15,1 %	27,9	23,5	18,7 %
Umsatzerlöse von anderen Händlern	3,6	3,4	5,9 %	7,0	6,7	4,5 %
Sonstige Umsatzerlöse	9,0	8,2	9,8 %	16,6	15,8	5,1 %
<b>Außenumsätze gesamt</b>	<b>43,3</b>	<b>37,6</b>	<b>15,2 %</b>	<b>83,7</b>	<b>72,7</b>	<b>15,1 %</b>
<b>EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</b>	<b>22,3</b>	<b>15,9</b>	<b>40,3 %</b>	<b>39,6</b>	<b>29,8</b>	<b>32,9 %</b>
<b>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</b>	<b>51,4 %</b>	<b>42,3 %</b>	<b>9,1pp</b>	<b>47,3 %</b>	<b>41,0 %</b>	<b>6,3pp</b>
<b>EBITDA</b>	<b>19,5</b>	<b>13,4</b>	<b>45,5 %</b>	<b>34,8</b>	<b>26,0</b>	<b>33,8 %</b>
<b>Investitionen</b>	<b>2,4</b>	<b>2,0</b>	<b>20,0 %</b>	<b>3,6</b>	<b>4,3</b>	<b>-16,3 %</b>
<b>Deutschland</b>						
<b>Kernhändler (zum Periodenende, in Zahlen)</b>	<b>25.532</b>	<b>23.235</b>	<b>9,9 %</b>	<b>25.532</b>	<b>23.235</b>	<b>9,9 %</b>
<b>Kernhändler (Periodendurchschnitt, in Zahlen)</b>	<b>25.045</b>	<b>23.009</b>	<b>8,8 %</b>	<b>24.977</b>	<b>22.767</b>	<b>9,7 %</b>
<b>Kernhändler ARPU (EUR/Monat)</b>	<b>216</b>	<b>195</b>	<b>10,7 %</b>	<b>214</b>	<b>195</b>	<b>9,7 %</b>
<b>UMV (nur Desktop, in Zahlen und Millionen)<sup>34</sup></b>	<b>3,1</b>	<b>4,1</b>	<b>-24,4 %</b>	<b>3,3</b>	<b>4,1</b>	<b>-19,5 %</b>
<b>UMV (Multiplattform, in Zahlen und Millionen)<sup>35</sup></b>	<b>6,2</b>	<b>6,6</b>	<b>-6,1 %</b>	<b>6,2</b>	<b>6,6</b>	<b>-6,1 %</b>
<b>Benelux/Italien</b>						
<b>Kernhändler (zum Periodenende, in Zahlen)</b>	<b>18.988</b>	<b>18.712</b>	<b>1,5 %</b>	<b>18.988</b>	<b>18.712</b>	<b>1,5 %</b>
<b>Kernhändler (Periodendurchschnitt, in Zahlen)</b>	<b>18.924</b>	<b>18.799</b>	<b>0,7 %</b>	<b>18.868</b>	<b>18.080</b>	<b>4,4 %</b>
<b>Kernhändler ARPU (EUR/Monat)</b>	<b>255</b>	<b>223</b>	<b>14,3 %</b>	<b>247</b>	<b>217</b>	<b>13,8 %</b>
<b>UMV (nur Desktop, in Zahlen und Millionen)<sup>36</sup></b>	<b>2,4</b>	<b>3,1</b>	<b>-22,6 %</b>	<b>2,6</b>	<b>3,0</b>	<b>-13,3 %</b>

Die Außenumsätze im Segment AS24 zeigen wie bereits im ersten Quartal 2017 einen starken Wachstumskurs mit einem Anstieg von 15,1% im ersten Halbjahr 2017 gegenüber dem ersten Halbjahr 2016.

<sup>34</sup> comScore, Mittelwert der jeweiligen Periode; Die Zeiträume Q2 2016 und H1 2016 basieren auf Werte April bis Mai 2017 bzw. Januar bis Mai 2017

<sup>35</sup> comScore, Mittelwert der jeweiligen Periode; Die Zeiträume Q2 2016 und H1 2016 basieren auf Werte April bis Mai 2017 bzw. Januar bis Mai 2017

<sup>36</sup> comScore, Mittelwert der jeweiligen Periode; Die Zeiträume Q2 2016 und H1 2016 basieren auf Werte April bis Mai 2017 bzw. Januar bis Mai 2017

Der dynamische Anstieg wird hauptsächlich durch den nachhaltigen Anstieg der Umsatzerlöse von Kernhändlern in Deutschland um 20,2 % und in Benelux/Italien um 18,7 % bestimmt. Beide profitieren von einem starken Wachstum des ARPU (durchschnittlicher Erlös pro Kernhändler pro Monat) sowie insbesondere in Deutschland von einem Wachstum in der Anzahl der Kernhändler. Das Wachstum des ARPU lässt sich auf durchgeführte Preiserhöhungen für Basisverträge sowie auf eine zunehmende Penetration der Sichtbarkeitsprodukte zurückführen.

Die Anzahl der Kernhändler in Deutschland stieg zum 30. Juni 2017 um 9,9 % auf 25.532 und der ARPU (durchschnittlicher Erlös pro Kernhändler)<sup>37</sup> stieg im Vergleich zum ersten Halbjahr 2016 um 9,7 % auf 214 Euro (H1 2016: 195 Euro). Eine ähnlich positive Entwicklung zeigt sich in Benelux und Italien, hier stieg der ARPU um 13,8 % auf 247 Euro (H1 2016: 217 Euro) einhergehend mit der wachsenden Anzahl der Kernhändler um 1,5 % auf 18.988.

Im ersten Halbjahr 2017 verzeichnete AS24 einen Anzeigenbestand auf konstant hohem Niveau von über einer Million Anzeigen im Monat, mit 1.205 Tausend Anzeigen im Durchschnitt (im Vergleich zu 1.195 Tausend im Zeitraum von Januar bis Juni 2016).<sup>38</sup>

Des Weiteren konnte AS24 seine Marktführerschaft basierend auf Anzahl der Anzeigen in Belgien (inklusive Luxemburg), Niederlande und Italien weiter verteidigen.<sup>39</sup> Durch verbesserte Funktionalität für mobile Endgeräte stieg der Anteil der Sessions über mobile Endgeräte zu Gesamtbesuchen in Deutschland auf 64,2% im ersten Halbjahr 2017 (H1 2016: 57,3 %). Der Anteil der Besuche über mobile Endgeräte zu Gesamtbesuchen in Belgien, Niederlande und Italien stieg im gleichen Zeitraum von 61,3 % auf 69,6 %.<sup>40</sup>

Die positive Umsatzentwicklung spiegelt sich im EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit wider, welches um 32,9 % auf 39,6 Millionen Euro (H1 2016: 29,8 Millionen Euro) angestiegen ist. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit erhöhte sich um 6,3 Prozentpunkte auf 47,3 % (H1 2016: 41,0%).

Die Investitionen beliefen sich im ersten Halbjahr 2017 auf 3,6 Millionen Euro, im Vergleichszeitraum 2016 betragen diese 4,3 Million Euro. Der Rückgang ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass die Migration der Applikationen in die „Cloud“ nahezu abgeschlossen ist.

---

<sup>37</sup> ARPU: Durchschnittlicher Erlös pro User, berechnet über die mit Kernhändlern erzielten Umsatzerlöse im jeweiligen Zeitraum geteilt durch die durchschnittliche Anzahl der Kernhändler am Beginn und am Ende des Zeitraums, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum

<sup>38</sup> Autobiz, Juni 2017

<sup>39</sup> Autobiz, Juni 2017

<sup>40</sup> Schätzungen des Managements basierend auf den Besuchen auf den mobil verfügbaren AS24 Plattformen gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor

## Corporate

Die Außenumsätze sind erwartungsgemäß im ersten Halbjahr 2017 weiter rückläufig (0,4 Millionen Euro im Vergleich zu 0,9 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2016). Das um den Ausgleich der Management Fee bereinigte EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit betrug im ersten Halbjahr 2017 negative 3,5 Millionen Euro verglichen mit negativen 8,1 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2016.

## Die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns

### Ertragslage

Scout24 hat auch im ersten Halbjahr 2017 ihren Wachstumskurs beibehalten und konnte die Umsatzerlöse um 17,5 Millionen Euro oder 8,1 % auf 233,4 Millionen Euro im Vergleich zum ersten Halbjahr 2016 (215,9 Millionen Euro) steigern, im Wesentlichen getrieben durch die starke Performance von Auto-Scout24 (AS24), einer verbesserten Zielgruppenansprache („programmatic advertising“) unserer Werbeangebote und das verbesserte Angebot von Dienstleistungen entlang des Immobilienverkaufs- bzw. Vermietungsprozesses unter dem Dach des gruppenübergreifenden Bereiches Scout24 Media. Im Vergleich zum zweiten Quartal 2016 stieg der Außenumsatz im zweiten Quartal 2017 um 9,5 Millionen Euro oder 8,6 % auf 119,6 Millionen Euro.

Entwicklungskosten werden als selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte aktiviert und erhöhen somit die Gesamtleistung. Im ersten Halbjahr 2017 wurden 5,8 Millionen Euro (H1 2016: 5,5 Millionen Euro) Entwicklungskosten aktiviert. Die sonstigen betrieblichen Erträge, als weiterer Teil der Gesamtleistung, lagen im ersten Halbjahr 2017 bei 0,3 Millionen Euro und somit 0,5 Millionen Euro unter den Vorjahreswerten (H1 2016: 0,8 Millionen Euro).

Der Personalaufwand (inklusive nicht-operativer Effekte in Höhe von 8,7 Millionen Euro) in Höhe von 58,4 Millionen Euro nahm um 3,4 Millionen Euro bzw. 6,2 % von 55,0 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2016 (inklusive nicht-operativer Effekte in Höhe von 7,4 Millionen Euro) zu. Dieser Anstieg ist somit überproportional zur durchschnittlichen Mitarbeiterzahl (H1 2017: 1.148 FTE, H1 2016: 1.170 FTE) und begründet sich im Wesentlichen durch nicht-operative Aufwendungen im Rahmen der Investitionen für Reorganisation in den Bereichen Vertrieb und IT sowie der oberen Führungsebene, aber auch durch einen höheren Personalaufwand pro FTE aufgrund einer veränderten Personalstruktur, welche den erhöhten Anforderungen Rechnung trägt.

Der Marketingaufwand (25,9 Millionen Euro) ist im Vergleich zum Vorjahr leicht gestiegen (H1 2016: 24,6 Millionen Euro), entwickelte sich aber unterproportional zur Umsatzsteigerung (H1 2017: 11,1 % vom Umsatz, H1 2016: 11,4 % vom Umsatz). Der IT-Aufwand war im ersten Halbjahr 2017 (7,8 Millionen Euro) im Vergleich zum Vorjahr (H1 2016: 8,4 Millionen Euro) rückläufig, im Wesentlichen bedingt durch Effizienzsteigerungen.<sup>41</sup>

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich im Vergleich zum ersten Halbjahr 2016 um 0,9 Millionen Euro bzw. 2,7 % auf 35,2 Millionen Euro (H1 2016: 34,3 Millionen Euro). Dies ist im Wesentlichen zurückzuführen auf leicht höhere Aufwendungen für Fremd- und sonstige Dienstleistungen.

---

<sup>41</sup> Gegenüber dem Konzern-Zwischenbericht zum 1. Halbjahr 2016 ergab sich folgende Veränderung: Zur Erhöhung der Transparenz erfolgte zum 1. Januar eine teilweise Neuordnung einzelner Aufwände zu aufwandsgruppen, insbesondere eine Umgliederung von den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen zum IT Aufwand. Diese Umstellung stellt eine freiwillige Änderung von Ausweismethoden im Sinne des IAS 8.1fb dar. Um die Vergleichbarkeit zu den Vorjahresperioden zu gewährleisten, wurden hier die entsprechenden Vorjahreswerte rückwirkend angepasst (Q2 658 Tsd. Euro, H1 1.1517 Tsd. Euro).

Als Ergebnis der zuvor beschriebenen Entwicklung stieg das Betriebsergebnis vor Abschreibungen – EBITDA (im folgenden „EBITDA“) im Berichtszeitraum auf 112,1 Millionen Euro, was einem Anstieg von 12,4 % im Vergleich zum ersten Halbjahr 2016 entspricht. Im zweiten Quartal 2017 betrug das EBITDA 58,9 Millionen Euro, ein Anstieg um 15,1 % im Vergleich zum zweiten Quartal 2016.

Im EBITDA enthalten sind 10,7 Millionen Euro nicht-operative Kosten (H1 2016: 9,6 Millionen Euro), welche sich im Wesentlichen aus Personalaufwand sowie Kosten im Rahmen von M&A Aktivitäten zusammensetzen. Der Personalaufwand beinhaltet Personalaufwand aus anteilsbasierter Vergütung für Managementbeteiligungsprogramme in Höhe von 2,2 Millionen Euro (H1 2016: 2,2 Millionen Euro) und aus leistungsbasierter Vergütung aus Kaufvertragsverpflichtungen in Höhe von 1,5 Millionen Euro (H1 2016: 1,2 Millionen Euro). Das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg dementsprechend um 12,3 % von 109,4 Millionen Euro auf 122,8 Millionen Euro, was einer Marge von 52,6 % entspricht (H1 2016: 109,4 Millionen Euro mit einer Marge von 50,7 %). Im zweiten Quartal 2017 betrug das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit 66,4 Millionen Euro (Q2 2016: 57,2 Millionen Euro).

Die Überleitungsrechnung zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit sieht wie folgt aus:

### Überleitungsrechnung EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit

Konzern (in Millionen Euro)	H1 2017	H1 2016
<b>EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</b>	<b>122,8</b>	<b>109,4</b>
Nicht-operative Kosten	-10,7	-9,6
darin Personalaufwand	-8,7	-7,4
darin Kosten im Rahmen von M&A Aktivitäten	-1,7	-2,0
darin sonstige nicht-operative Kosten	-0,3	-0,3
<b>EBITDA</b>	<b>112,1</b>	<b>99,7</b>

IS24 (in Millionen Euro)	H1 2017	H1 2016
<b>EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</b>	<b>91,4</b>	<b>87,9</b>
Nicht-operative Kosten	-6,6	-8,4
darin Personalaufwand	-2,4	-4,8
darin Kosten im Rahmen von M&A Aktivitäten	0,0	-0,2
darin sonstige nicht-operative Kosten	0,0	0,0
darin Management Fee <sup>42</sup>	-4,3	-3,5
<b>EBITDA</b>	<b>84,8</b>	<b>79,5</b>

<sup>42,43</sup> Das Corporate Segment berechnet zur Abdeckung gewisser Management Dienstleistungen an IS24 und AS24 eine Management Fee. Diese ist Teil des Ergebnisses aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Segment Corporate, jedoch nicht in den Segmenten IS24 und AS24, wo sie als nicht-operativer Effekt gezeigt wird und somit nicht im EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit enthalten ist.

## AS24

(in Millionen Euro)

	H1 2017	H1 2016
<b>EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</b>	<b>39,6</b>	<b>29,8</b>
Nicht-operative Kosten	-4,7	-3,8
darin Personalaufwand	-1,8	-0,4
darin Kosten im Rahmen von M&A Aktivitäten	-0,3	-1,6
darin sonstige nicht-operative Kosten	0,0	0,0
darin Management Fee <sup>43</sup>	-2,6	-1,8
<b>EBITDA</b>	<b>34,8</b>	<b>26,0</b>

Die Abschreibungen beliefen sich auf 28,3 Millionen Euro, von denen 19,6 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte, die aus Kaufpreisallokationen entstanden sind, entfallen (H1 2016: 32,4 Millionen Euro bzw. 24,7 Millionen Euro).

Der Nettofinanzaufwand belief sich im ersten Halbjahr 2017 auf 3,6 Millionen Euro, verglichen mit 23,0 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2016. Dies begründet sich im Wesentlichen durch einen verringerten Zinsaufwand (H1 2017: 7,0 Millionen Euro, H1 2016: 17,9 Millionen Euro) aufgrund der im Dezember 2016 durchgeführten Refinanzierung sowie durch Ergebnisauswirkungen aus derivativen Finanzinstrumenten (EURIBOR-Floor), wo im ersten Halbjahr ein Ertrag in Höhe von 1,5 Millionen Euro verzeichnet wurde, im Vergleich zu Aufwendungen in Höhe von minus 5,1 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2016. Weiterhin wurde im ersten Halbjahr 2017 ein Zinsertrag aus einer Erstattung von in Vorjahren gezahlten Verzugszinsen in Höhe von 1,9 Millionen Euro verzeichnet.

Der Ertragsteueraufwand belief sich im ersten Halbjahr 2017 auf 25,2 Millionen Euro, woraus sich eine effektive Steuerquote von 31,5 % ergibt, verglichen mit einem Steueraufwand in Höhe von 14,9 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2016. Die Reduzierung der Steuerquote ergibt sich im Wesentlichen aus Vorjahreseffekten und einem geringeren Plansteuersatz gegenüber 2016. Der Ertragsteueraufwand beinhaltet einen Ertrag aus der Auflösung passiver latenter Steuern in Höhe von 6,3 Millionen Euro, die im Wesentlichen auf Abschreibungen auf Vermögenswerte, die aus Kaufpreisallokationen entstanden sind, beruhen. Im ersten Halbjahr des Vorjahres beliefen sich diese latenten Steuererträge auf 5,3 Millionen Euro.

Entsprechend verzeichnete Scout24 für das erste Halbjahr 2017 ein Konzernergebnis nach Steuern in Höhe von 54,9 Millionen Euro (H1 2016: 29,5 Millionen Euro). Den Aktionären zuzurechnen ist somit ein Ergebnis in Höhe von 54,9 Millionen Euro (H1 2016: 29,7 Millionen Euro), woraus sich ein Ergebnis je Aktie von 0,51 Euro (H1 2016: 0,28 Euro) ergibt.



## Finanzlage

Die Scout24 AG verfügte zum 30. Juni 2017 im Rahmen eines Konsortialkreditvertrags (Facility Agreement, im folgenden „FA“) über einen Gesamtkreditrahmen in Höhe von 800,0 Millionen Euro. Der unbesicherte Konsortialkredit setzt sich aus 600,0 Millionen Euro Stammkredit sowie einem revolvingenden Kreditrahmen in Höhe von 200,0 Millionen Euro, von dem zum 30. Juni 2017 80,0 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 80,0 Millionen Euro) in Anspruch genommen worden sind, zusammen.

Der Zinssatz für die unter dem Konsortialkredit gezogenen Fazilitäten basiert auf dem EURIBOR plus einer Zinsmarge, welche an den Verschuldungsgrad geknüpft ist. Die höchste Zinsmarge liegt bei 2,0 %, im ersten Halbjahr kam eine Zinsmarge von 1,7 % für den Konsortialkredit und 1,3 % für den revolvingenden Kredit zum Tragen. Der EURIBOR ist nach unten bei 0,0 % begrenzt.

Das im Rahmen des FA geltende Covenant bezieht sich auf das Verhältnis von Nettoverschuldung zu Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate (Verschuldungsgrad) und liegt zum 30. Juni 2017 bei 2,58:1,00. Im Berichtszeitraum wurde der Covenant eingehalten, zum 30. Juni 2017 betrug der EBITDA-Headroom 31,2 %.

Scout24 erzielte im ersten Halbjahr 2017 einen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 67,6 Millionen Euro (H1 2016: 80,5 Millionen Euro). Positiv wirkte sich der Anstieg des EBITDA um 12,4 Millionen Euro von 99,7 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2016 auf 112,1 Millionen Euro im Berichtszeitraum aus, demgegenüber steht jedoch ein Anstieg der Zahlungsmittelabflüsse für Ertragsteuerzahlungen um 30,9 Millionen Euro (H1 2017: 38,4 Millionen Euro, H1 2016: 7,6 Millionen Euro). Der negative Cashflow aus Investitionstätigkeit in Höhe von minus 9,9 Millionen Euro resultiert überwiegend aus Investitionen in immaterielle Vermögenswerte, wohingegen im ersten Halbjahr 2016 die Akquisition der AutoTrader.nl enthalten ist (H1 2016: minus 38,8 Millionen Euro). Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2017 auf minus 38,5 Millionen Euro (H1 2016: minus 55,9 Millionen Euro). Hierin enthalten sind neben Zinszahlungen in Höhe von 6,0 Millionen Euro (H1 2016: 15,8 Millionen Euro) auch die auf der Hauptversammlung 2017 beschlossene Dividende in Höhe von 0,30 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie für das abgelaufene Geschäftsjahr 2016, was einem Zahlungsmittelabfluss von 32,3 Millionen Euro (H1 2016: 0 Millionen Euro) entspricht. Im Vorjahreshalbjahr waren Rückzahlungen von kurzfristigen Darlehensverbindlichkeiten in Höhe von 40,1 Millionen Euro enthalten.

Neben dem Bestand an liquiden Mitteln in Höhe von 62,7 Millionen Euro (30.06.2016: 56,4 Millionen Euro, 31.12.2016: 43,4 Millionen Euro) verfügt der Konzern zudem über Liquidität aus dem oben genannten Kontokorrent-Kredit in Höhe von 120,0 Millionen Euro, welche zum 30. Juni 2017 nicht in Anspruch genommen wurde. Für Avale wurde neben dem FA ein weiterer Kreditvertrag in Höhe von 0,4 Millionen Euro abgeschlossen.

## Vermögenslage

Die Bilanzsumme des Konzerns belief sich zum 30. Juni 2017 auf 2.133,6 Millionen Euro und fiel somit

um 0,1 % höher als zum 31. Dezember 2016 aus (2.130,9 Millionen Euro).

Die kurzfristigen Vermögenswerte sind von 96,2 Millionen Euro um 20,9 Millionen Euro auf 117,1 Millionen Euro gestiegen, was insbesondere auf die Erhöhung des Bestands an liquiden Mitteln um 19,2 Millionen Euro zurückzuführen ist.

Die langfristigen Vermögenswerte sind um 0,8 % auf 2.016,5 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 2.034,7 Millionen Euro) gesunken. Dies ist im Wesentlichen auf den Rückgang bei den sonstigen immateriellen Vermögenswerten um 17,7 Millionen Euro auf 199,8 Millionen Euro durch Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die aus Kaufpreisallokationen entstanden sind, zurückzuführen.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten sind im Berichtszeitraum von 112,3 Millionen Euro im Dezember 2016 auf 99,1 Millionen Euro im Juni 2017 zurückgegangen, hauptsächlich bedingt durch einen Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der Ertragsteuerverbindlichkeiten..

Die langfristigen Verbindlichkeiten gingen um 7,9 Millionen Euro beziehungsweise um 0,8 % auf 1.019,9 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 1.027,8 Millionen Euro) zurück. Die passiven latenten Steuern, die überwiegend auf temporäre Differenzen aus Kaufpreisallokationen gebildet wurden, verringerten sich im Einklang mit den Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte.

Das Eigenkapital ist von 990,8 Millionen Euro (31. Dezember 2016) auf 1.014,6 Millionen Euro angestiegen (30. Juni 2017). Entsprechend beträgt die Eigenkapitalquote zum Stichtag 47,6 % nach 46,5 % zum 31. Dezember 2016.

## Mitarbeiter

Da sich Scout24 in einem schnell wandelnden Umfeld bewegt, ist ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil, herausragende Talente für das Unternehmen zu gewinnen und halten zu können. Die konstruktive Nutzung des Diversity-Managements, der Umgang mit der Vielfalt aller Mitarbeiter hat für Scout24 eine herausragende Bedeutung. Scout24 steht für eine wertschätzende Unternehmenskultur, in der offenes, vorurteilsfreies Miteinander ein zentraler Aspekt ist. Für Scout24 arbeiten Menschen mit den unterschiedlichsten Überzeugungen, kulturellen und berufsbedingten Hintergründen, Fähigkeiten und Ansichten. Diese Vielfalt begreift Scout24 als Stärke – denn durch sie ist es möglich, optimal auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden und die Herausforderungen eines sich stetig verändernden Marktes einzugehen.

Zum 30. Juni 2017 beschäftigte Scout24 1.148 Mitarbeiter (berechnet als Vollzeitäquivalente, „FTE“), verglichen mit 1.170 FTE zum 30. Juni 2016, ohne Praktikanten, Auszubildende, Aushilfen, Werkstudenten, Leiharbeiter und freie Mitarbeiter.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Mitarbeiterzahl (FTE) – inklusive Vorständen und Geschäftsführung -

jeweils zum 30. Juni 2017 und 30. Juni 2016 gegliedert nach Segmenten und Regionen:

FTE (zum Periodenende)	Q2 2017	Q2 2016
Gruppe	1.148	1.170
IS24	631	695
AS24	344	392
Corporate	166	70
sonstige	7	13

FTE (zum Periodenende)	Q2 2017	Q2 2016
Gruppe	1.148	1.170
Inland	1.005	1.023
Ausland	144	147

## Risiko- und Chancenbericht

### Risiken

Scout24 ist einer Reihe von Risiken ausgesetzt, die im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“ des zusammengefassten Lageberichts des Scout24-Konzerns und der Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2016 ausführlich beschrieben sind. Dem Vorstand sind im ersten Halbjahr 2017 keine wesentlichen Änderungen der Risikoposition bekannt.

Zum 30. Juni 2017 hat die Einschätzung des Vorstands für das Risikopotenzial des Konzerns gezeigt, dass Risiken begrenzt sind und das Gesamtrisiko überschaubar ist. Es werden derzeit keine Risiken gesehen, die einzeln oder zusammen mit anderen Risiken die Existenz der Scout24-Gruppe gefährden können.

### Chancen

Das Internet-Geschäft ist nach wie vor auf Wachstumskurs in Deutschland, Europa und weltweit. Insbesondere im Werbegeschäft wechseln die Geschäftsmodelle von Offline-Angeboten (wie z.B. Printmedien) zu Online-Angeboten. Diese Entwicklung trägt großes Wachstumspotenzial für die Scout24 Geschäftsmodelle. Die Scout24-Gruppe hat aufgrund der hohen Anerkennung ihrer Marke und der hohen Benutzerzahlen eine herausragende Stellung inne.

Aus Sicht des Vorstands ist die Scout24 AG daher insgesamt gut positioniert für die systematische Erkennung und Verwertung von Chancen, die sich aus den bedeutenden Markttrends ergeben.

Die Chancen werden ebenfalls im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“ des zusammengefassten Lageberichts für den Scout24-Konzern und die Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2016 erläutert. Dem Vorstand sind im ersten Halbjahr 2017 keine wesentlichen Änderungen im Opportunitätscluster bekannt, es sind keine grundlegenden Änderungen im Vergleich zu den im zusammengefassten Lagebericht enthaltenen Chancen aufgetreten.

## Prognosebericht

### Markt- und Branchenerwartungen

Wie im Kapitel „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“ dargestellt, rechnet Scout24 mit konjunkturellem Rückenwind sowohl aus der stabilen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung als auch durch die branchenspezifischen Trends im deutschen Immobilienmarkt und dem europäischen Automobilmarkt.

Die Scout24-Gruppe ist durch die führenden Marktpositionen, hohe Markenbekanntheit und beträchtliche Nutzerreichweite im deutschen und europäischen Markt hervorragend positioniert, um diesen Rückenwind zu nutzen.

## Unternehmenserwartungen

Scout24 hat das erste Halbjahr 2017 mit einem Umsatzwachstum von 8,1 % und einer EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 52,6 % erfolgreich abgeschlossen. Die Erwartungen im Rahmen Prognose für das Geschäftsjahr 2017 formulierten Erwartungen, wie im Geschäftsbericht 2016 veröffentlicht, wurden damit im ersten Halbjahr 2017 voll erfüllt. Wir stellen damit erneut unter Beweis, dass Scout24 für nachhaltiges und profitables Umsatzwachstum steht.

Der Ausblick für den Online-Werbemarkt in Deutschland und Europa bleibt positiv, da private Nutzer und Kunden immer stärker auf digitale Kommunikation setzen. Scout24 ist mit den marktführenden Plattformen, ImmobilienScout24 und AutoScout24, bestens positioniert, um von diesem fortschreitenden strukturellen Wandel zu profitieren. Beide Plattformen profitieren von der Verschiebung von Marketingbudgets von traditionellen (Print-)Medien in Richtung der Online-Medien. Unser profitables Wachstum ist insbesondere durch die Umsätze mit unseren Kernmaklern und Kernhändlern sowie steigende Umsätze aufgrund verstärkter Monetarisierung unseres Angebotes an Dienstleistungen für Nutzer entlang der Wertschöpfungskette des gesamten Immobilienverkaufs- und Vermietungsprozesses bzw. des Automobilmarktes geprägt.

Wir sind zuversichtlich, dass diese Dynamik auch im zweiten Halbjahr 2017 anhält und erwarten, dass die Konzernumsätze für das Geschäftsjahr 2017 im hohen einstelligen Prozentbereich wachsen werden, wie bisher prognostiziert. Infolge der Skalierbarkeit unseres Geschäftsmodells wird sich unsere Gesamtkostenbasis unterproportional zum Umsatz entwickeln. Wir gehen daher davon aus, die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, bereinigt um saisonale Effekte, für das Geschäftsjahr 2017 um rund einen Prozentpunkt im Vergleich zum Geschäftsjahr 2016 (50,8 %) erhöhen zu können.

Die nicht-operativen Kosten im ersten Halbjahr 2017 beliefen sich auf 10,7 Millionen Euro, inklusive 4,9 Millionen Euro an Einmalaufwendungen für Reorganisation, 2,2 Millionen Euro für anteilsbasierte Vergütung, 1,8 Millionen Euro Aufwendungen im Zusammenhang mit M&A Aktivitäten sowie 1,5 Millionen Euro aus Kaufvertragsverpflichtungen. Für das Geschäftsjahr 2017 rechnen wir mit nicht-operativen Kosten in Höhe von zirka 14,5 Millionen Euro und somit rund 4,5 Millionen höher als bisher prognostiziert. Dies beinhaltet Aufwendungen für Reorganisation in Höhe von rund 6,5 Millionen Euro (zuvor 4,0 Millionen Euro), sowie Aufwendungen im Zusammenhang mit M&A Aktivitäten von rund 2,0 Millionen Euro (zuvor keine Aufwendungen prognostiziert). Die Aufwendungen für Reorganisation sind durch umfangreichere Investitionen in Vertriebs- sowie IT-Personal sowie durch eine Stärkung der oberen Führungsebene mit Digital- und Produktkompetenz, begründet.

Wie bisher angenommen, werden die nicht-operativen Kosten rund 3,0 Millionen Euro für anteilsbasierte Vergütung und 3,0 Millionen Euro aus Kaufvertragsverpflichtungen enthalten. Rund 0,6 Millionen Euro der anteilsbasierten Vergütung resultieren aus einem buchhalterischen Effekt aus dem bestehenden Management Equity-Programm. Weitere rund 2,4 Millionen Euro stehen im Zusammenhang mit

einem virtuellen Management Equity-Programm.

Weiterhin gehen wir davon aus, dass sich die Investitionen etwa auf dem gleichen Niveau bewegen werden wie im Geschäftsjahr 2016, wie bisher prognostiziert.

#### **ImmobilienScout24**

IS24 konnte im ersten Halbjahr 2017 ein Umsatzwachstum von 4,6 % beziehungsweise von 4,8 % im zweiten Quartal 2017 verzeichnen, beides im Rahmen der Prognose aus dem Geschäftsbericht 2016. Wir erwarten wie bisher, dass das Umsatzwachstum im zweiten Halbjahr 2017 stärker als im ersten Halbjahr 2017 sein wird, was in einem Umsatzwachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich für das Geschäftsjahr 2017 resultieren sollte. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit betrug für das erste Halbjahr 2017 62,4 % und wir erwarten für das Geschäftsjahr 2017 eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in leicht niedriger bis vergleichbarer Höhe wie im Geschäftsjahr 2016 (63,0 %), aber mindestens 61,5 % (bisher mindestens 61,0 %).

Die Umsatzerlöse von Kernmaklern sind im ersten Halbjahr 2017 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 1,0 % gestiegen, mit einem sequenziellen Anstieg des Umsatzwachstums im zweiten Quartal 2017 (1,7 %, im Vergleich zu 0,9 % im ersten Quartal 2017). Operativ gesehen haben sich unsere wichtigsten Leistungsindikatoren positiv entwickelt: Die Zahl der Anzeigen ist im Vergleich zum Wettbewerb vom 1,5fachen im Juni 2016 auf das 1,7fache im Juni 2017 gestiegen, die marktführende Position bei Besucherzahlen und Nutzeraktivität (das 2,8fache im Vergleich zum größten Wettbewerber) konnte verteidigt, die Besucherzahlen und die Anzahl von Leads für unsere Maklerkunden gesteigert werden. Die Anzahl der Kernmakler blieb im Juni 2017 im Vergleich zu März 2017 stabil, was eine weitere Verbesserung der Entwicklung der Kernmakler bedeutet (Juni 2017 im Vergleich zu Juni 2016 minus 3,2 % und im Vergleich zu Dezember 2016 minus 2,1 %).

Im Geschäft mit den Kernmaklern liegt die Konzentration auch in der zweiten Jahreshälfte 2017 auf der Beibehaltung oder Steigerung des Marktanteils bei Anzeigen im Vergleich zum Wettbewerb. Weiterhin werden wir die Erhöhung des Anteils an Sichtbarkeitsprodukten weiter vorantreiben, um eine ARPU Steigerung im hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentbereich im Geschäftsjahr 2017 zu erreichen, wie bisher prognostiziert. Im Bereich der Key Accounts Wohnimmobilien sehen wir gute Erfolge, getrieben durch die erhöhte Penetration der Sichtbarkeitsprodukte. Dementsprechend bleiben wir zuversichtlich, dass die Wachstumsrate der Umsatzerlöse von Kernmaklern im zweiten Halbjahr 2017 ansteigen sollte, was zu einer Wachstumsrate im niedrigen einstelligen Prozentbereich für das Geschäftsjahr 2017 führen sollte.

Für die Umsatzerlöse von anderen Maklern und die sonstigen Umsatzerlöse erwarten wir Wachstumsraten wie bisher prognostiziert (niedriger einstelliger Prozentbereich beziehungsweise niedriger Zehnerprozentbereich).

**AutoScout24**

Die Umsatzerlöse von AS24 sind im ersten Halbjahr 2017 um 15,1 % gewachsen (Q2 2017: 15,2 %), dies liegt im Rahmen der bisher veröffentlichten Prognose. Auch für das zweite Halbjahr 2017 bleiben wir zuversichtlich, dass AS24 die Fähigkeit hat die Umsatzerlöse weiter zu steigern und erwarten somit für das Geschäftsjahr 2017 ein Umsatzwachstum im mittleren Zehnerprozentbereich. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag im ersten Halbjahr 2017 bei 47,3 %, ein Anstieg von fünf Prozentpunkten im Vergleich zum Geschäftsjahr 2016 (42,3 %). Dies untermauert unsere Zuversicht, dass auch die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit für das Geschäftsjahr 2017 um mindestens fünf Prozentpunkte zunehmen sollte.

Wir erwarten weiterhin, dass die Umsatzerlöse von Kernhändlern in Deutschland sowie in Benelux und Italien im Geschäftsjahr 2017 im mittleren Zehnerprozentbereich ansteigen, hauptsächlich bedingt durch einen Anstieg des ARPU aufgrund der fortgesetzten Penetration der Sichtbarkeitsprodukte.

Zusätzlich erwarten wir eine positive Entwicklung der Umsatzerlöse von anderen Händlern und der sonstigen Umsatzerlöse mit jeweils einem Anstieg im niedrigen Zehnerprozentbereich.

# Konzernzwischenabschluss (verkürzt) und Konzernanhang

## Inhaltsverzeichnis

<b>1. Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung</b> .....	<b>32</b>
<b>2. Konzern-Gesamtergebnisrechnung</b> .....	<b>33</b>
<b>3. Konzern-Bilanz</b> .....	<b>34</b>
<b>4. Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung</b> .....	<b>35</b>
<b>5. Konzern-Kapitalflussrechnung</b> .....	<b>36</b>
<b>6. Ausgewählte erläuternde Anhangangaben</b> .....	<b>37</b>
6.1. Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung.....	37
6.2. Veränderungen im Konsolidierungskreis.....	38
6.3. Ertragsteuern .....	39
6.4. Ergebnis je Aktie .....	39
6.5. Sonstige Angaben.....	39
6.6. Ereignisse nach der Berichtsperiode .....	48



## 1. Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

(in Tausend Euro)	Erläuterung	Q2 2017	Q2 2016	H1 2017	H1 2016
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>6.5.4</b>	<b>119.563</b>	<b>110.093</b>	<b>233.421</b>	<b>215.872</b>
Aktivierete Eigenleistungen	*	3.213	2.880	5.772	5.461
Sonstige betriebliche Erlöse	*	101	388	298	761
<b>Gesamtleistung</b>		<b>122.877</b>	<b>113.361</b>	<b>239.491</b>	<b>222.094</b>
Personalaufwand	*	-30.070	-28.326	-58.431	-55.032
Marketingaufwand	*	-12.031	-11.961	-25.901	-24.645
IT Aufwand	*	-4.026	-4.150	-7.849	-8.387
Sonstige betriebliche Aufwendungen	*	-17.899	-17.815	-35.207	-34.284
<b>Betriebsergebnis vor Abschreibungen - EBITDA</b>	<b>6.5.4</b>	<b>58.851</b>	<b>51.109</b>	<b>112.103</b>	<b>99.746</b>
Abschreibungen	*	-13.912	-16.355	-28.331	-32.438
<b>Betriebsergebnis - EBIT</b>		<b>44.939</b>	<b>34.754</b>	<b>83.772</b>	<b>67.308</b>
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	*	-7	0	-18	-1
Finanzerträge	6.5.1	2.097	44	3.420	91
Finanzaufwendungen	6.5.1	-3.525	-10.578	-7.064	-23.062
<b>Finanzergebnis</b>		<b>-1.435</b>	<b>-10.534</b>	<b>-3.662</b>	<b>-22.972</b>
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>		<b>43.504</b>	<b>24.220</b>	<b>80.110</b>	<b>44.336</b>
Ertragsteuern	6.3	-12.836	-7.720	-25.210	-14.852
<b>Ergebnis nach Steuern</b>		<b>30.668</b>	<b>16.500</b>	<b>54.900</b>	<b>29.484</b>
<b>Davon entfallen auf:</b>					
Nicht beherrschende Anteile		0	-80	0	-221
Anteilseigner des Mutterunternehmens		30.668	16.580	54.900	29.705

### Ergebnis je Aktie

(in Euro)	Erläuterung	Q2 2017	Q2 2016	H1 2017	H1 2016
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie</b>	<b>6.4</b>				
Ergebnis je Aktie nach Steuern		<b>0,29</b>	<b>0,15</b>	<b>0,51</b>	<b>0,28</b>
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie</b>	<b>6.4</b>				
Ergebnis je Aktie nach Steuern		<b>0,28</b>	<b>0,15</b>	<b>0,51</b>	<b>0,28</b>

\* Siehe hierzu auch die Angaben im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016

## 2. Konzern-Gesamtergebnisrechnung

(in Tausend Euro)	Q2 2017	Q2 2016	H1 2017	H1 2016
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>30.668</b>	<b>16.500</b>	<b>54.900</b>	<b>29.484</b>
<b>Posten, die nicht in das Konzernergebnis umgegliedert werden:</b>				
Bewertung von Pensionsverpflichtungen – vor Steuern	-5	-5	-10	-11
Latente Steuern auf die Bewertung von Pensionsverpflichtungen	1	-1	2	1
Bewertung von Pensionsverpflichtungen, nach Steuern	-4	-7	-7	-10
<b>Summe der Posten, die nicht in das Konzernergebnis umgegliedert werden</b>	<b>-4</b>	<b>-7</b>	<b>-7</b>	<b>-10</b>
<b>Posten, die zukünftig in das Konzernergebnis umgegliedert werden:</b>				
Währungsumrechnungsdifferenzen	-39	7	-35	-3
<b>Summe der Posten, die in das Konzernergebnis umgegliedert werden:</b>	<b>-39</b>	<b>7</b>	<b>-35</b>	<b>-3</b>
<b>Sonstiges Ergebnis nach Steuern</b>	<b>-43</b>	<b>0</b>	<b>-42</b>	<b>-13</b>
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>30.625</b>	<b>16.500</b>	<b>54.858</b>	<b>29.471</b>
<b>Davon entfallen auf:</b>				
Nicht beherrschende Anteile	0	-80	0	-221
Anteilseigner des Mutterunternehmens	30.625	16.580	54.858	29.692
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>30.625</b>	<b>16.500</b>	<b>54.858</b>	<b>29.471</b>

### 3. Konzern-Bilanz

Aktiva (in Tausend Euro)	Erläuterung	30.06.2017	31.12.2016
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	*	<b>117.105</b>	<b>96.175</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	*	62.668	43.441
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	*	42.922	43.275
Finanzielle Vermögenswerte	*	682	406
Ertragsteuerforderungen	*	1.048	1.249
Sonstige Vermögenswerte	*	9.785	7.804
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	*	<b>2.016.493</b>	<b>2.034.722</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	*	816.231	816.231
Marken	*	983.379	983.523
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	*	199.821	217.560
Sachanlagen	*	8.765	9.953
Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	*	2.698	1.666
Finanzielle Vermögenswerte	*	535	535
Aktive latente Steuern	*	2.327	3.482
Sonstige Vermögenswerte	*	2.737	1.772
<b>Bilanzsumme</b>	*	<b>2.133.598</b>	<b>2.130.897</b>

Passiva (in Tausend Euro)	Erläuterung	30.06.2017	31.12.2016
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	*	<b>99.141</b>	<b>112.300</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	*	19.889	27.897
Finanzielle Verbindlichkeiten	*	32.079	31.835
Sonstige Rückstellungen	*	5.528	4.027
Ertragsteuerverbindlichkeiten	*	6.884	15.870
Sonstige Verbindlichkeiten	*	34.761	32.671
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>	*	<b>1.019.853</b>	<b>1.027.827</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	*	645.321	645.539
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	*	474	443
Sonstige Rückstellungen	*	595	632
Ertragsteuerverbindlichkeiten	*	53	29
Passive latente Steuern	*	371.075	378.579
Sonstige Verbindlichkeiten	*	2.333	2.605
<b>Eigenkapital</b>	*	<b>1.014.604</b>	<b>990.770</b>
Gezeichnetes Kapital	*	107.600	107.600
Kapitalrücklage	*	428.362	427.570
Gewinnrücklage	*	477.662	455.041
Bewertung von Pensionsverpflichtungen	*	-92	-85
Sonstige Rücklagen	*	1.073	1.107
Eigene Anteile (0 Stück, Vorjahr 13.400 Stück)	*	0	-463
<b>Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens</b>	*	<b>1.014.604</b>	<b>990.770</b>
Nicht beherrschende Anteile	*	-	-
<b>Bilanzsumme</b>	*	<b>2.133.598</b>	<b>2.130.897</b>

\* Siehe hierzu auch die Angaben im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016

## 4. Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

In Tsd. Euro	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Bewertung von Pensionsverpflichtungen	Sonstige Rücklage	Eigene Anteile	Eigenkapital der Anteilseigner	Nicht beherrschende Anteile	Konzern-Eigenkapital
<b>Stand vom 01.01.2016</b>	<b>107.600</b>	<b>424.120</b>	<b>387.889</b>	<b>-64</b>	<b>1.098</b>	<b>-</b>	<b>920.643</b>	<b>687</b>	<b>921.330</b>
Bewertung von Pensionsverpflichtungen	-	-	-10	-	-	-	-10	-	-10
Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	-	-3	-	-3	-	-3
Ergebnis nach Steuern	-	-	29.705	-	-	-	29.705	-221	29.485
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>29.695</b>	<b>-</b>	<b>-3</b>	<b>-</b>	<b>29.692</b>	<b>-221</b>	<b>29.471</b>
Anteilsbasierte Vergütung	-	2.199	-	-	-	-	2.199	-	2.199
Erwerb eigener Anteile	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ausgabe eigener Anteile	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Stand vom 30.06.2016</b>	<b>107.600</b>	<b>426.319</b>	<b>417.584</b>	<b>-64</b>	<b>1.095</b>	<b>-</b>	<b>952.534</b>	<b>467</b>	<b>953.000</b>
<b>Stand vom 01.01.2017</b>	<b>107.600</b>	<b>427.570</b>	<b>455.041</b>	<b>-85</b>	<b>1.107</b>	<b>-463</b>	<b>990.770</b>	<b>-</b>	<b>990.770</b>
Bewertung von Pensionsverpflichtungen	-	-	-	-7	-	-	-7	-	-7
Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	-	-35	-	-35	-	-35
Ergebnis nach Steuern	-	-	54.900	-	-	-	54.900	-	54.900
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>54.900</b>	<b>-7</b>	<b>-35</b>	<b>-</b>	<b>54.858</b>	<b>-</b>	<b>54.858</b>
Anteilsbasierte Vergütung	-	2.659	-	-	-	-	2.659	-	2.659
Erwerb eigener Anteile	-	-	-	-	-	-541	-541	-	-541
Ausgabe eigener Anteile	-	-1.867	-	-	-	1.004	-863	-	-863
Dividendenausschüttung	-	-	-32.280	-	-	-	-32.280	-	-32.280
<b>Stand vom 30.06.2017</b>	<b>107.600</b>	<b>428.362</b>	<b>477.662</b>	<b>-92</b>	<b>1.073</b>	<b>-</b>	<b>1.014.604</b>	<b>-</b>	<b>1.014.604</b>

## 5. Konzern-Kapitalflussrechnung

(in Tausend Euro)	H1 2017	H1 2016
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>54.901</b>	<b>29.484</b>
Abschreibungen	28.331	32.438
Ertragsteueraufwand/(-ertrag)	25.210	14.852
Finanzerträge	-3.420	-91
Finanzaufwendungen	7.064	23.062
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	18	1
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	4	-3
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	1.240	2.405
Veränderungen sonstiger Vermögenswerte, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-2.595	-432
Veränderungen sonstiger Verbindlichkeiten, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-6.188	-13.073
Veränderung der Rückstellungen	1.484	-570
Gezahlte Ertragsteuern	-38.449	-7.588
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>67.600</b>	<b>80.485</b>
Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte	-8.194	-8.598
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-1.193	-985
Einzahlungen aus dem Verkauf immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	123	7
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte	-321	-
Einzahlungen aus Abgängen finanzieller Vermögenswerte	46	164
Auszahlungen für Investitionen in at-Equity bilanzierte Unternehmen	-350	-
Auszahlungen aus dem Erwerb von Tochterunternehmen	-	-29.461
Erhaltene Zinsen	3	15
Einzahlungen aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten	-	32
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-9.886</b>	<b>-38.827</b>
Rückzahlung kurzfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	-146	-40.134
Gezahlte Zinsen	-6.054	-15.794
Gezahlte Dividende	-32.280	-
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-38.480</b>	<b>-55.928</b>
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes	-7	-3
<b>Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>	<b>19.227</b>	<b>-14.273</b>
<b>Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang</b>	<b>43.441</b>	<b>70.639</b>
<b>Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende</b>	<b>62.668</b>	<b>56.366</b>

## 6. Ausgewählte erläuternde Anhangangaben

### 6.1. Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung

#### 6.1.1. Informationen zum Unternehmen

Die Scout24 AG (nachfolgend auch „Gesellschaft“) ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft mit eingetragenem Firmensitz in München, Deutschland. Die Geschäftsadresse lautet: Dingolfinger Straße 1-15, 81673 München. Die Scout24 AG ist beim Amtsgericht München eingetragen (HRB 220 696).

Die Aktien der Scout24 AG werden seit dem 1. Oktober 2015 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Zum 21. Dezember 2015 wurde die Scout24 AG in den SDAX aufgenommen.

Die Scout24-Gruppe ist eine Unternehmensgruppe von Online-Marktplätzen in Deutschland und anderen ausgewählten europäischen Ländern in den Bereichen Immobilien, Kraftfahrzeuge und Finanzdienstleistungen.

#### 6.1.2. Grundlagen der Darstellung

Der vorliegende verkürzte Konzernzwischenabschluss („Konzernzwischenabschluss“) zum 30. Juni 2017 wurde auf Basis des International Accounting Standard (IAS) 34 „Zwischenberichterstattung“ und in Übereinstimmung mit § 37w WpHG erstellt. Grundsätzlich werden dieselben Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie Schätzungsmethoden wie im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2016 angewandt. Eine detaillierte Beschreibung dieser Methoden ist im Anhang des Konzernabschlusses 2016 veröffentlicht. Standards und Interpretationen, die ab dem 1. Januar 2017 erstmals verbindlich anzuwenden sind, haben zu keinen Änderungen in den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden geführt. Alle zum 30. Juni 2017 verbindlichen IAS bzw. IFRS sowie Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), vormals Standing Interpretations Committee (SIC), wurden angewendet.

Der Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2017 ist in Euro aufgestellt. Die Zahlenangaben erfolgen, soweit nicht anders vermerkt, grundsätzlich in Tausend Euro. Die dargestellten Tabellen und Angaben können rundungsbedingte Differenzen enthalten.

Die Geschäftsaktivitäten der Scout24 unterliegen prinzipiell keiner Saisonalität, allerdings ist das vierte Kalenderquartal eher etwas stärker als die jeweiligen drei anderen Kalenderquartale.

Der Vorstand hat den Konzernzwischenabschluss am 07. August 2017 zur Veröffentlichung freigegeben.

### 6.1.3. Ausweisänderungen

Gegenüber dem Konzern-Zwischenbericht zum 1. Halbjahr 2016 ergab sich folgende Veränderung: Zur Erhöhung der Transparenz erfolgte zum 1. Januar 2017 eine Umgliederung von den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen zum IT Aufwand. Diese Umstellung stellt eine freiwillige Änderung von Ausweismethoden im Sinne des IAS 8.14b dar. Um die Vergleichbarkeit zu den Vorjahresperioden zu gewährleisten, wurden hier die entsprechenden Vorjahreswerte rückwirkend angepasst (Q2 658 Tsd. Euro, H1 1.517 Tsd. Euro).

## 6.2. Veränderungen im Konsolidierungskreis

Am 13. März 2017 wurde die Liquidation der FMPP Verwaltungsgesellschaft mbH i.L. mit Sitz in München, Deutschland, beendet. Die Gesellschaft ist erloschen. Es handelt sich um die Löschung einer in Vorjahren stillgelegten Gesellschaft.

Weiterhin wurde am 18. April 2017 die Liquidation der Scout24 International Management AG i.L. mit Sitz in Zug, Schweiz, beendet. Die Gesellschaft ist erloschen. Es handelt sich um die Löschung einer in Vorjahren stillgelegten Gesellschaft.

Am 31. März 2017 hat die Immobilien Scout GmbH, Berlin, 25 % der Eigenkapitalanteile an der eleven55 GmbH, Berlin, erworben. Die Beteiligung wird als assoziiertes Unternehmen mit der Equity-Methode bilanziert.

### 6.3. Ertragsteuern

Der für die Gruppe maßgebliche nominelle Steuersatz beläuft sich auf 31,33 Prozent. Der tatsächliche effektive Steuersatz für die Periode vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2017 liegt bei 31,09 Prozent. Der Unterschied zwischen nominellem und effektivem Steuersatz ist vor allem auf steuerlich nicht abzugsfähige Ausgaben und permanente Differenzen zurück zu führen sowie auf Steuereffekte aus Hinzurechnungen und Kürzungen für lokale Steuern und Steuerunterschiede im Ausland. Für den Zwischenabschluss zum 30. Juni 2017 wurde für die Ermittlung der Ertragsteuern der auf Basis der Unternehmensplanung ermittelte Plan-Steuersatz für das Geschäftsjahr 2017 verwendet, der 31,33 Prozent beträgt.

### 6.4. Ergebnis je Aktie

		Q2 2017	Q2 2016	H1 2017	H1 2016
Ergebnis nach Steuern	(in Tsd. Euro)	30.668	16.500	54.900	29.484
Abzüglich: Anteil, der auf nicht beherrschende Anteile entfällt	(in Tsd. Euro)	-	-80	-	-221
Ergebnis, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt	(in Tsd. Euro)	30.668	16.580	54.900	29.705
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien zur Berechnung des Ergebnisses je Aktie					
Unverwässert	Anzahl	107.600.000	107.600.000	107.599.881	107.600.000
Verwässert	Anzahl	107.700.155	107.700.519	107.706.078	107.677.637
Ergebnis je Aktie					
Unverwässert	Euro	0,29	0,15	0,51	0,28
Verwässert	Euro	0,28	0,15	0,51	0,28

### 6.5. Sonstige Angaben

#### 6.5.1. Angaben zu Finanzinstrumenten

##### Buchwerte und beizulegende Zeitwerte

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung zwischen den Bilanzpositionen und den Kategorien nach IAS 39, aufgegliedert in der Folgebewertung nach „Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten“



und „Bewertung zum beizulegenden Zeitwert“ sowie pro Kategorie und beizulegenden Zeitwerten pro Klasse.

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.

Der Buchwert der kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten entspricht näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert zum Abschlussstichtag. Verbindlichkeiten werden mittels der Effektivzinsmethode bewertet. Die Bewertung erfolgt durch das Konzernrechnungswesen der Gesellschaft. In der Berichtsperiode gab es keine Änderungen in den Bewertungsmethoden.

In den langfristigen finanziellen Vermögenswerten sind auch Investitionen in Eigenkapitalinstrumente anderer Unternehmen enthalten, die nicht nach der Equity-Methode bilanziert wurden. Diese werden zu Anschaffungskosten bilanziert, da aufgrund von fehlenden aktiven Märkten für diese Unternehmen der beizulegende Zeitwert sowie die Cashflows nicht verlässlich ermittelt werden können. Aus diesem Grund wird für diese Investments kein beizulegender Zeitwert angegeben. Derzeit besteht keine Absicht, diese Investments zu veräußern. Bei den Instrumenten handelt es sich um eine Beteiligung an einem Start Up.

Gemäß IFRS 13 sind die zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten den drei Stufen der Fair-Value-Hierarchie zuzuordnen. Dabei werden die einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie wie folgt definiert:

- Stufe 1: Verwendung nicht angepasster quotierter Preise von aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten, zu denen das Unternehmen am Bewertungsstichtag Zugang hat
- Stufe 2: Verwendung ausschließlich direkt oder indirekt beobachtbarer signifikanter Inputfaktoren, die nicht Stufe 1 zuzuordnen sind
- Stufe 3: Verwendung mindestens eines nicht beobachtbaren signifikanten Inputfaktors

Für Umgliederungen zwischen den einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie wird unterstellt, dass diese zum Periodenende erfolgt sind. In beiden Berichtsperioden gab es keine Umgliederungen zwischen Stufe 1 und Stufe 2 bei der Bewertung der beizulegenden Zeitwerte.

## Wertansatz nach IAS 39

Tsd. Euro	Bewertungs-Kategorie nach IAS 39	Buchwert zum 30.06.2017	Fortgeführte Anschaffungskosten	Anschaffungskosten	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 30.06.2017	Stufe innerhalb der Fair-Value-Hierarchie
<b>Vermögenswerte</b>							
Zahlungs- und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	62.668	62.668	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	42.922	42.922	-	-	n/a	
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	LaR	682	682	-	-	n/a	
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte		535					
• Available-for-sale finanzielle Vermögenswerte	AfS	180	-	180	-	n/a	
• Derivative Finanzinstrumente	FAHFT	-	-	-	-	-	2
• Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	LaR	355	355	-	-	353	2
<b>Eigenkapital und Verbindlichkeiten</b>							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	19.889	19.889	-	-	n/a	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		32.079		-			
• Finanzierungsleasing	n/a	48	48	-	-	51	
• Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	32.031	32.031	-	-	40.169	
• Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	n/a	-	-	-	-	n/a	3
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		34.761					
• Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	1.360	1.360	-	-	n/a	
• Sonstige kurzfristige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	n/a	33.401	28.304	-	-	n/a	
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		645.321					
• Derivative Finanzinstrumente	FLHFT	2.421	-	-	2.421	2.421	3
• Finanzierungsleasing	n/a	62	62	-	-	62	
• Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	642.838	642.838	-	-	643.528	2
<b>Davon aggregiert nach IAS 39 Kategorien</b>							
Kredite und Forderungen/ Loans and Receivables	LaR	106.627					
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte/ Available for Sale	AfS	180					
Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten/ Financial Assets Held for Trading	FAHFT	0					
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten/ Financial Liabilities Held for Trading	FLHFT	2.421					
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten/ Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	696.118					

## Wertansatz nach IAS 39

Tsd. Euro	Bewertungs-Kategorie nach IAS 39	Buchwert zum 31.12.2016	Fortgeführte Anschaffungs-kosten	Anschaffungs-kosten	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2016	Stufe innerhalb der Fair-Value-Hierarchie
<b>Vermögenswerte</b>							
Zahlungs- und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	43.441	43.441	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	43.275	43.275	-	-	n/a	
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	LaR	406	406	-	-	n/a	
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte		535					
• Available-for-sale finanzielle Vermögenswerte	AfS	180	-	180	-	n/a	
• Derivative Finanzinstrumente	FAHFT	0	-	-	0	0	2
• Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	LaR	355	355	-	-	350	2
<b>Eigenkapital und Verbindlichkeiten</b>							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	27.897	27.897	-	-	n/a	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		31.835					
• Finanzierungsleasing	n/a	47	47	-	-	51	
• Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	31.788	31.788	-	-	31.788	
• Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	n/a	0	-	-	0	0	3
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		32.671					
• Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	782	782	-	-	n/a	
• Sonstige kurzfristige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	n/a	31.889	31.889	-	-	n/a	
Langfristige Verbindlichkeiten		645.539					
• Derivative Finanzinstrumente	FLHFT	3.921	-	-	3.921	3.921	3
• Finanzierungsleasing	n/a	86	86	-	-	87	
• Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	641.532	641.532	-	-	641.510	2
<b>Davon aggregiert nach IAS 39 Kategorien</b>							
Kredite und Forderungen/ Loans and Receivables	LaR	87.477					
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte/ Available for Sale	AfS	180					
Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten/ Financial Assets Held for Trading	FAHFT	0					
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten/ Financial Liabilities Held for Trading	FLHFT	3.921					
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten/ Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	701.998					

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte beinhalten neben den Investitionen in Eigenkapitalinstrumenten eine Forderung in Höhe von 350 Tsd. Euro (31.12.2016: 350 Tsd. Euro) aus dem Kauf der FlowFact GmbH. Der beizulegende Zeitwert wurde anhand eines Discounted-Cashflow Modells unter Zugrundelegung risikoloser Marktzinssätze in Form von deutschen Staatsanleihen und einem Kreditrisikoaufschlag, der sich aus Unternehmensanleihen mit entsprechendem Rating zum Bewertungsstichtag ergibt, berechnet. Da alle Inputfaktoren direkt oder indirekt beobachtbar sind, wird das Instrument dem Level 2 zugeordnet.

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten im Wesentlichen Darlehensverbindlichkeiten (kurzfristiger Teil vom Term Loan A) in Höhe von 30.000 Tsd. Euro sowie ausstehende Kapitaleinlagen gegenüber dem assoziierten Unternehmen ASPM Holding B.V. (1.632 Tsd. Euro), die zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt wurde. Aufgrund der kurzen Laufzeit dieses Finanzinstruments stellt der Buchwert eine angemessene Annäherung an den beizulegenden Zeitwert dar. Weiterhin sind in den sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten kurzfristige Verbindlichkeiten aus dem Erwerb der 25 %igen Beteiligung an der eleven55 GmbH in Höhe von 350 Tsd. Euro enthalten. Aufgrund der Kurzfristigkeit dieser Positionen stellt der Buchwert eine angemessene Annäherung an den beizulegenden Zeitwert dar.

Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten beinhalten größtenteils die Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem im Dezember 2016 abgeschlossenen Darlehen, welches aus einem Term Loan sowie einer revolving Kreditlinie besteht. Der beizulegende Zeitwert des Term Loans wird anhand eines Discounted-Cashflow Modells berechnet unter Zugrundelegung eines Diskontierungssatzes, der sich aus dem risikolosen Marktzinssatz adjustiert um einen angemessenen Kreditrisikoaufschlag ergibt. Als Kreditrisikoaufschlag wurden Aufschläge von Unternehmensanleihen mit dem Rating von Scout24 verwendet. Die modellierte Zinsstrukturkurve berücksichtigt marktähnliche Trends.

Weiterhin sind in den sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten eine Kaufpreisverbindlichkeit in Höhe von 350 Tsd. Euro enthalten, die in die freie Kapitalrücklage des assoziierten Unternehmens eleven55 GmbH zu zahlen sind. Da alle Inputfaktoren direkt oder indirekt beobachtbar sind, wird das Instrument dem Level 2 zugeordnet. Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten wurden zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt.

Der beizulegende Zeitwert des Zinsfloors, welcher der Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie zugeordnet wird, wird mittels Bewertungsmethoden mit nicht beobachtbaren Daten bestimmt. Der Floor wird auf risikoloser Basis mit einem geshifteten Black-Scholes Modell bewertet und anschließend um das Kreditrisiko unter Verwendung des „add-on“ Ansatzes angepasst. Wesentliche Inputgrößen für die Bewertung sind die Zinsstrukturkurve deutscher Staatsanleihen, die 3M-Euribor-Forwardzinssätze, die Volatilität sowie laufzeitabhängige Kreditrisikoaufschläge. Die nicht am Markt beobachtbare Inputgröße ist aufgrund der Floorrate von 0 % die Volatilität, welche auf Basis von Expertenschätzungen bestimmt

wurde. Würde die Volatilität um +5% geändert werden (absolute Wertänderung), wäre der Ergebniseffekt -82 Tsd. Euro (31.12.2016: -115 Tsd. Euro). Eine Änderung der Volatilität von -5% (absolute Wertänderung) führt zu einem Ergebniseffekt i.H.v. +52 Tsd. Euro (31.12.2016: +100 Tsd. Euro).

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht der Veränderungen der Instrumente in Stufe 3 (Zinsfloor) für den Berichtszeitraum vom 01.01.2017 bis 30.06.2017 und für das Geschäftsjahr zum 31.12.2016:

<b>Zinsfloor</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
Tsd. Euro		
	01.01.2017- 30.06.2017	01.01.2016- 31.12.2016
<b>Stand zu Beginn der Berichtsperiode</b>	<b>3.921</b>	<b>1.818</b>
Neu hinzugekommene finanzielle Verbindlichkeit (interest rate floor)	-	3.921
Beglichene finanzielle Verbindlichkeit	-	-
Gesamtes Ergebnis der Periode ausgewiesen unter „Finanzertträge/-aufwendungen“	-1.500	-1.818
<b>Stand zum Ende der Berichtsperiode</b>	<b>2.421</b>	<b>3.921</b>
Veränderung der unrealisierten Verluste der Periode enthalten in „Gewinne/Verluste aus am Ende der Periode gehaltenen Verbindlichkeiten“	2.421	0

### 6.5.2. Anteilsbasierte Vergütung

Im ersten Halbjahr 2017 erweiterte die Scout24 AG das in 2016 gestartete virtuelle Aktienoptionsprogramm für ausgewählte Arbeitnehmer der Scout-Gruppe. Im Rahmen dieses erweiterten Programms können die vom Vorstand der Gesellschaft ausgewählten Begünstigten über einen Zeitraum von drei Jahren bis zu 126.900 virtuelle Aktienoptionen erwerben. Gemäß der vertraglichen Vereinbarung hat die Gesellschaft das Wahlrecht, die anteilsbasierte Vergütung in bar oder in Aktien zu begleichen. Es ist jedoch vorgesehen, dass die Erfüllung der Zusage in Aktien erfolgen soll. In Übereinstimmung mit den Regelungen von IFRS 2 hat die Gesellschaft die Vergütungsform als anteilsbasierte Transaktion mit Erfüllung in Eigenkapitalinstrumenten bestimmt. Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der Aktienoption in Höhe von 11,44 Euro bis 14,11 Euro je nach Ausgabestichtag erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Monte-Carlo-Simulation). Bei der Berechnung des Gesamtwertes der Option wurde ein realistischer Leaver-Case sowie ein angemessener Fluktuationsabschlag angewendet. Über die gesamte Laufzeit wird aus dem Programm ein Personalaufwand in Höhe von ca. 1.422 Tausend Euro entstehen. Im laufenden Geschäftsjahr wird für diese erweiterte anteilsbasierte Vergütungsform ein Personalaufwand in Höhe von ca. 641 Tausend Euro entstehen.

Das im Geschäftsjahr 2015 gestartete Aktienoptionsprogramm wurde um 50.000 virtuelle Aktienoptionen erweitert. Gemäß der vertraglichen Vereinbarung hat die Gesellschaft das Wahlrecht, die anteilsbasierte Vergütung in bar oder in Aktien zu begleichen. In Übereinstimmung mit den Regeln von IFRS 2 hat die Gesellschaft die Vergütungsform als equity-settled-Transaktion bestimmt. Die Bestimmung des Fair Values der Aktienoption erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Binomial-Modell), welches zum Wert von 34,27 Euro führte. Über die gesamte Laufzeit wird aus der Erweiterung ein Personalaufwand in Höhe von ca. 1.713 Tausend Euro entstehen. Im laufenden Geschäftsjahr wird für diese erweiterte anteilsbasierte Vergütungsform ein Personalaufwand in Höhe von ca. 1.299 Tausend Euro entstehen.

### 6.5.3. Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Bis zum 30. Juni 2017 gab es grundsätzlich keine neuen Transaktionen gegenüber den im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2016 berichteten Angaben zu Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen.

#### **Aufsichtsrat**

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft setzt sich gemäß §§ 95 Satz 2, 96 Absatz 1, 101 Absatz 1 AktG in Verbindung mit § 9 Absatz 1 und 2 der Satzung der Gesellschaft aus neun Mitgliedern zusammen, die von der Hauptversammlung gewählt werden.

Scheidet ein Aufsichtsratsmitglied vor Ablauf seiner Amtszeit aus dem Aufsichtsrat aus, wird gemäß § 9 Absatz 4 Satz 1 der Satzung ein Nachfolger für den Rest der Amtszeit des ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitglieds gewählt.

Herr Matuschka von Greiffenclau hat sein Amt als Mitglied des Aufsichtsrats zum 10. Februar 2017 niedergelegt.

Herr Robert D. Reid hat sein Amt als Mitglied des Aufsichtsrats zum 19. April 2017 niedergelegt.

Auf der Hauptversammlung am 8. Juni 2017 wurden die folgenden zwei Personen als Nachfolger für die ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitglieder mit folgenden weiteren Mandaten gewählt:

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2017
Michael Zahn Aufsichtsrats- mitglied	Chief Executive Officer Deutsche Wohnen AG	08.06.2017	HV 2020	TLG Immobilien AG (Vorsitzen- der des Aufsichtsrats)  GSW Immobilien AG (Vorsit- zender des Aufsichtsrats)  D+G Gesellschaft für Ener- giemanagement mbH (Vorsit- zender des Beirats)  Funk Schadensmanagement GmbH (Vorsitzender des Bei- rats)  Füchse Berlin Handball GmbH (Mitglied des Beirats)
Peter Schwarzen- bauer Aufsichtsrats- mitglied	Mitglied des Vor- stands der BMW AG	08.06.2017	HV 2020	Rolls-Royce Motor Cars Li- mited (Vorsitzender des Kon- trollgremiums)

#### 6.5.4. Segmentberichterstattung

Die Scout24-Gruppe strukturiert ihre Geschäftstätigkeit in zwei operative Segmente („Immobilien-Scout24“ und „AutoScout24“) sowie das unterstützende Segment „Corporate“. Für weitergehende Informationen wird auf den Konzernabschluss 2016 der Scout24 AG verwiesen sowie auf den Konzern-Zwischenlagebericht im Rahmen des Halbjahresfinanzberichts 2017.

Im Folgenden werden die von der Scout24 zur Beurteilung der Leistung ihrer Segmente herangezogenen Steuerungsgrößen angegeben:

(in Tausend Euro)		Außen- umsatz	Innen- umsatz	Gesamt- umsatz	EBITDA	EBITDA aus ge- wöhnli- cher Ge- schäfts- tätigkeit	Investi- tionen
ImmobilienScout24	Q2 2017	74.459	10	74.469	43.729	46.950	2.847
	Q2 2016	71.066	166	71.232	40.230	45.506	2.643
AutoScout24	Q2 2017	43.304	90	43.394	19.475	22.273	2.391
	Q2 2016	37.615	219	37.834	13.425	15.884	1.998
Corporate	Q2 2017	180	16.878	17.058	-4.718	-660	77
	Q2 2016	344	5.979	6.323	-2.650	-1.279	70
<b>Summe (berichts- pflichtige Segmente)</b>	<b>Q2 2017</b>	<b>117.943</b>	<b>16.977</b>	<b>134.920</b>	<b>58.486</b>	<b>68.562</b>	<b>5.315</b>
	<b>Q2 2016</b>	<b>109.025</b>	<b>6.364</b>	<b>115.389</b>	<b>51.005</b>	<b>60.111</b>	<b>4.711</b>
Sonstige	Q2 2017	1.620	414	2.034	365	374	-
	Q2 2016	1.068	67	1.135	102	175	16
Sonstige Überlei- tungs- positionen	Q2 2017	-	-17.392	-17.392	-	-2.559	-
	Q2 2016	-	-6.431	-6.431	2	-3.083	-1
<b>Summe (Konzern)</b>	<b>Q2 2017</b>	<b>119.563</b>	<b>-</b>	<b>119.563</b>	<b>58.851</b>	<b>66.378</b>	<b>5.315</b>
	<b>Q2 2016</b>	<b>110.093</b>	<b>-</b>	<b>110.093</b>	<b>51.109</b>	<b>57.203</b>	<b>4.726</b>

(in Tausend Euro)		Außen- umsatz	Innen- umsatz	Gesamt- umsatz	EBITDA	EBITDA aus ge- wöhnli- cher Ge- schäfts- tätigkeit	Investi- tionen
ImmobilienScout24	H1 2017	146.569	45	146.614	84.759	91.396	5.302
	H1 2016	140.214	373	140.587	79.484	87.905	5.154
AutoScout24	H1 2017	83.668	90	83.758	34.825	39.566	3.580
	H1 2016	72.666	370	73.037	26.034	29.803	4.304
Corporate	H1 2017	377	31.277	31.654	-7.917	-3.191	505
	H1 2016	906	11.166	12.073	-5.988	-3.127	98
<b>Summe (berichts- pflichtige Segmente)</b>	<b>H1 2017</b>	<b>230.614</b>	<b>31.412</b>	<b>262.025</b>	<b>111.666</b>	<b>127.771</b>	<b>9.387</b>
	<b>H1 2016</b>	<b>213.787</b>	<b>11.909</b>	<b>225.696</b>	<b>99.530</b>	<b>114.581</b>	<b>9.556</b>
Sonstige	H1 2017	2.807	842	3.649	437	457	-
	H1 2016	2.086	135	2.221	216	407	26
Sonstige Überlei- tungs- positionen	H1 2017	-	-32.254	-32.254	-	-5.382	-
	H1 2016	-	-12.045	-12.045	-	-5.606	-
<b>Summe (Konzern)</b>	<b>H1 2017</b>	<b>233.421</b>	<b>-</b>	<b>233.421</b>	<b>112.103</b>	<b>122.846</b>	<b>9.387</b>
	<b>H1 2016</b>	<b>215.872</b>	<b>-</b>	<b>215.872</b>	<b>99.746</b>	<b>109.383</b>	<b>9.582</b>



Die "Sonstigen Überleitungsposten" entsprechen im Wesentlichen den Eliminierungen im Konzern.

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und des E-BITDA des Konzerns auf das Ergebnis vor Ertragsteuern:

(in Tausend Euro)	Q2 2017	Q2 2016	H1 2017	H1 2016
<b>EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</b>	<b>66.378</b>	<b>57.203</b>	<b>122.846</b>	<b>109.383</b>
Nicht-operative Effekte	-7.527	-6.094	-10.743	-9.637
<b>EBITDA</b>	<b>58.851</b>	<b>51.109</b>	<b>112.103</b>	<b>99.746</b>
Abschreibungen und Wertminderungen	-13.912	-16.355	-28.331	-32.438
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	-7	-	-18	-1
Sonstiges Finanzergebnis	-1.428	-10.534	-3.644	-22.971
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>43.504</b>	<b>24.220</b>	<b>80.110</b>	<b>44.336</b>

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA, bereinigt um nicht-operative und Sondereffekte. Es wird auf die Überleitung im Kapitel „Wesentliche Kennzahlen“ des Konzern-Zwischenberichts verwiesen.

#### 6.5.5. Dividende je Aktie

Auf der ordentlichen Hauptversammlung der Scout24 AG am 8. Juni 2017 wurde die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 32.280 Tsd. Euro beschlossen, das heißt 0,30 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie. Die Auszahlung der Dividende ist zwischenzeitlich erfolgt.

#### 6.6. Ereignisse nach der Berichtsperiode

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 30. Juni 2017 geführt hätten.

## Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht 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 Konzern im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

München, den 07. August 2017

Scout24 AG

Der Vorstand



Gregory Ellis



Christian Gisy

## Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Bilanz, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben – und den Konzern-Zwischenlagebericht der Scout24 AG, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2017, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 37w WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach dem International Accounting Standard IAS 34 „Zwischenberichterstattung“, wie er in der EU anzuwenden ist, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des verkürzten Konzernzwischenabschlusses und des Konzernzwischenlageberichts unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer gewissen Sicherheit ausschließen können, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“, wie er in der EU anzuwenden ist, und der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Beurteilungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“, wie er in der EU anzuwenden ist, oder dass der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden ist.

Berlin, der 07. August 2017

KMPG AG

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Schmidt  
Wirtschaftsprüfer



Jordan  
Wirtschaftsprüferin

## Glossar

- ARPU: Durchschnittlicher Erlös pro User, berechnet über die mit Kernmaklern (IS24) bzw. Kernhändlern (AS24) erzielten Umsatzerlöse im jeweiligen Zeitraum dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Kernmakler/Kernhändler (berechnet aus Bestand an Kernmaklern/Kernhändlern am Beginn und am Ende des Zeitraums), weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum.
- Außenumsätze / externe Umsatzerlöse: Umsätze bezeichnet, die Scout24-Unternehmen mit Kunden erzielen, die ihrerseits nicht Unternehmen des Scout24-Konzerns sind.
- Cash Contribution: definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen
- EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern
- EBITDA: Ergebnis vor Zinsen und Steuern vor Abschreibungen und Wertminderung. Ergebnis vor Netto-Finanzierungsaufwand, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertberichtigungen und den Ergebnissen aus den Veräußerungen von Tochterunternehmen.
- EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit: entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht-operative und Sondereffekte. Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit beinhaltet einen Überleitungseffekt für Management Fee, die das Corporate Segment an IS24 und AS24 berechnet. Diese ist Teil des Ergebnisses aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Segment Corporate, jedoch nicht in den Segmenten IS24 und AS24, wo sie als nicht-operativer Effekt gezeigt wird und somit nicht im EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit enthalten ist.
- EBITDA-Marge (eines Segments): die EBITDA-Marge (eines Segments) ist definiert als das EBITDA im Verhältnis zu den externen Umsatzerlösen (des jeweiligen Segments.)
- EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (eines Segments): 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.)
- Kernhändler: Gewerbliche Fahrzeug- oder Motoradhändler, welche einen Vertrag über ein Paket oder ein Bündel an Leistungen mit AS24 abgeschlossen haben.
- Kernmakler: Gewerbliche Immobilienhändler in Deutschland, welche einen Vertrag über ein Paket oder ein Bündel an Leistungen mit IS24 abgeschlossen haben
- Konsolidierungseffekt: Buchhalterischer Vorgang der im Konzern alle internen Verflechtungen eliminiert (Aufwand / Ertrag, Schulden und Kapital) und alle einbezogenen Unternehmen so darstellt, als ob diese Unternehmen ein einziges Unternehmen wären.
- Lead: Generierung eines Geschäftskontaktes, das heißt Adressdaten eines qualifizierten Interessenten, der sich für ein gewisses Produkt interessiert und sein Einverständnis für die Weiterleitung seiner Daten erteilt hat.
- Listings (Anzahl Listings): IS24 stellt den Bestand aller Immobilienanzeigen zu einem bestimmten Stichtag (i.d.R. Monatsende) auf der entsprechenden Website dar. AS24: stellt den Bestand an neuen und gebrauchten Automobilen sowie Kleintransportern zu einem bestimmten Stichtag (i.d.R. Monatsmitte) des jeweiligen Landes auf der jeweiligen Website dar.
- Management Fee: Innerhalb des Konzerns verrechnete Gebühren, um spezifizierte Kosten der zentralen Verwaltung auf die verschiedenen Gesellschaften des Konzerns umzulegen.
- Nettofinanzverbindlichkeiten/Nettoverschuldung: definiert als Summe der kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten, vermindert um liquide Mittel.
- Nutzeraktivität: Misst die Summe der Minuten, die ein jeweiliger monatlicher Einzelbesucher auf der Online-Plattform mit verschiedenen Interaktionen verbringt.

- Nutzerreichweite: Die Reichweite an Nutzern gemessen anhand monatlicher Einzelbesucher, die wir mit unseren digitalen Marktplätzen in einer bestimmten Zeitspanne erreichen.
- OEM: Original Equipment Manufacturer, Automobilhersteller
- Sessions: Die Anzahl der Besuche innerhalb einer Berichtsperiode, in denen einzelne Nutzer über ein Endgerät (Desktop-PC, mobile Endgeräte oder Apps (Multiplattform)) aktiv mit dem Web- oder App-Angebot interagieren. Ein Besuch endet automatisch nach 30 Minuten (oder mehr) ohne Interaktion.
- Umsatzerlöse: Umsatzerlöse sind alle kumulierten Erlöse, die in der entsprechenden Periode mit der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erwirtschaftet werden
- Umsatz bereinigt um Akquisitionen: Umsatz im Konzern ohne Neu-Akquisitionen dargestellt
- UMV Unique Monthly Visitor: Monatliche Einzelbesucher, die die Webseite über Desktop-PC, mobile Endgeräte oder Apps (Multiplattform) besuchen, unabhängig davon, wie oft sie das Portal in diesem Monat besuchen und (bei den Multiplattform-Kennzahlen) unabhängig davon, wie viele verschiedene Zugänge (Desktop und Mobil) sie nutzen (Quelle: ComScore)

## Quellen

- ACEA: European Automobile Manufacturers Association; Pressemitteilung vom 16 Juni 2017
- autobiz: Autobiz, Juni 2017: Autobiz, European Panel - Cross Analysis, June 2017
- Comscore: comScore MMX®, Mobile Metrix Media Trend, Deutschland, comScore, Long Term Media Trend, Deutschland;
- DAT: DAT, 2016, 2017: DAT-Reports 2016, 2017 Deutsche Automobil Treuhand GmbH, Ostfildern
- Deutsche Bundesbank: Deutsche Bundesbank, Frankfurt am Main
- Eurostat: Europäische Kommission, Eurostat, Luxemburg;
- Eurozone economic outlook: Gemeinschaftsprojekt zwischen dem ifo Institut, München, dem INSEE, Paris und dem ISTAT, Rom.
- GEWOS: GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH, Immobilienmarktanalyse IMA® info 2016
- GfK Brand & Communication Research: GfK Brand & Communication Research, Januar 2017: GfK Brand & Communication Research, Deutschland, Dezember 2016, n = 302, Werbetacking, ImmobilienScout24, Welle 69, „Und welcher dieser Immobilienmarktplätze im Internet ist für Sie die erste Wahl, wenn Sie nach einer Immobilie suchen“
- IW: Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V., IW Kurzbericht Nr. 46/2017 vom 23. Juni 2017
- Kraftfahrt Bundesamt: Kraftfahrt-Bundesamt, Flensburg
- Norstat: Norstat, Dezember 2016: Studie der Norstat Deutschland GmbH, München im Auftrag der AutoScout24, n=400 (Internetnutzer mit Führerscheinbesitz), Dezember 2016
- OC&C: Studie im Auftrag der Scout24 AG, erstellt von OC&C Strategy Consultants Limited, London, Titel: “The German Real Estate and European Automotive Advertising Markets”, 7. August 2014
- ServiceValue im Auftrag von Focus-Money: “Kundenfreundlichste Apps 2017“- repräsentative Online-Befragung; Online Panel n=200, März 2017
- Wirtschaftswoche BrandIndex: WirtschaftsWoche Online (wiwo.de), Kolumne BrandIndex; Mai 2016; <http://www.wiwo.de/finanzen/immobilien/brandindex-immobilienseiten-viel-geklickt-maessig-geliebt/13654768.html> [20.02.2017]
- ZenithOptimedia: ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, Dezember 2016: Zenith Optimedia Group Limited, London; Advertising Expenditure Forecasts December 2016
- ZenithOptimedia: ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, March 2017: Executive Summary
- Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK): Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe, November 2016: Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V., Bonn; Pressemitteilung „Kfz-Gewerbe: Weniger Neuzulassungen in 2017“, November 2017

## Disclaimer

Dieser Bericht 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.

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.

Der Konzern-Zwischenlagebericht sollte im Kontext mit dem Konzern-Zwischenabschluss und den erläuternden Angaben gelesen werden.

Der Konzern-Zwischenbericht zum 30. Juni 2017 liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor und steht in beiden Sprachen im Internet unter [scout24.com/finanzberichte](http://scout24.com/finanzberichte) zur Verfügung.

Bei Abweichungen hat die deutsche Fassung des Berichts Vorrang gegenüber der englischen Übersetzung.

