

Halbjahresfinanzbericht  
H1 2020

Make it  
happen.

A thick, orange brushstroke circle highlights the word "happen." in the phrase "Make it happen." The brushstroke is irregular and textured, giving it a hand-drawn appearance. It encircles the word "happen." and its period, while the word "Make" and "it" are positioned above it.

## Inhalt

Im Überblick	3
Investor Relations	4
Konzern-Zwischenlagebericht	8
Konzern-Halbjahresabschluss (verkürzt) und Konzernanhang	29
Ausgewählte erläuternde Anhangangaben	38
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	61
Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht	62
Impressum	63

## Hinweise

Die Scout24 AG als Mutterunternehmen bildet gemeinsam mit ihren direkten und indirekten Tochtergesellschaften die Scout24-Gruppe. Soweit sich Angaben in der folgenden Mitteilung ausschließlich auf die Scout24 AG beziehen, ist die Gesellschaft dort entsprechend bezeichnet („Scout24 AG“). Die Bezeichnungen „Scout24-Gruppe“, „Scout24“, „Scout24-Konzern“ beziehen sich jeweils auf die gesamte Gruppe. Das fortgeführte Geschäft des Segments ImmoScout24 wird im Folgenden gelegentlich mit „IS24“ bezeichnet, das nicht fortgeführte Geschäft des Segments AutoScout24 auch mit „AS24“.

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.

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 Geschäftsbericht 2019 definiert, der unter [www.scout24.com/investoren/finanzberichte-praesentationen](http://www.scout24.com/investoren/finanzberichte-praesentationen) 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.

Der Konzern-Zwischenbericht zum 30. Juni 2019 liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor und steht in beiden Sprachen im Internet zur Verfügung. Bei Abweichungen hat die deutsche Fassung des Berichts Vorrang gegenüber der englischen Übersetzung.

## Im Überblick

### Scout24 wächst im ersten Halbjahr 2020 trotz Covid-19-Auswirkungen

Die Scout24-Gruppe ist sehr gut in das Jahr 2020 gestartet. Die zu Jahresbeginn eingeleiteten Mitgliedschafts-Migrationen sind ebenso vielversprechend angelaufen wie die „Free-to-list“ Initiative für bestimmte Mietobjekte. Am 12. März 2020 traten deutschlandweite Kontaktbeschränkungen aufgrund der Covid-19-Pandemie in Kraft. In der darauffolgenden Woche, der Kalenderwoche 12, registrierte ImmoScout24 Tiefpunkte bei Nutzerzahlen und Besucherzahlen („Traffic“) sowie bei der Anzahl der Inserate („Listings“). Immobilienmakler berichteten von starken Einbrüchen bei Kundenanfragen. Scout24 reagierte mit einem Covid-19-Hilfsprogramm, das Rechnungsstundungen für gewerbliche Kunden und kostenlose Inserate für Privatkunden bis Mitte Mai beinhaltete. Der deutsche Immobilienmarkt verhielt sich währenddessen überraschend robust. Nach den für Scout24 umsatzseitig schwachen Monaten April und Mai 2020 lag der Monat Juni bereits wieder auf dem Niveau von März und sogar leicht über Vorjahresniveau.

#### WICHTIGE KENNZAHLEN (KONZERN, FORTGEFÜHRTES GESCHÄFT)

In Millionen Euro	Q2 2020	Q2 2019 <sup>1</sup>	Änderung	H1 2020	H1 2019 <sup>1</sup>	Änderung
Konzernumsatzerlöse	83,9	86,9	-3,5 %	173,0	171,3	+1,0 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	50,3	53,7	-6,2 %	105,4	101,8	+3,6 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	60,0 %	61,7 %	-1,7 Pp	61,0 %	59,4 %	+1,6 Pp

<sup>1</sup> Die Vorjahreszahlen wurden gemäß IFRS 5 rückwirkend um die nicht fortgeführten Geschäftstätigkeiten angepasst.

Nach einem Umsatzwachstum von 5,6 % im ersten Quartal und einem Umsatzrückgang von 3,5 % im zweiten Quartal konnte Scout24 das erste Halbjahr trotz Covid-19-Pandemie mit einem leichten Wachstum von 1,0 % im Vorjahresvergleich abschließen. Aufgrund diverser, kurzfristig eingeleiteter Kostenmaßnahmen konnte die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im zweiten Quartal 2020 noch auf der 60,0 %-Marke gehalten werden (Q2 2019: 61,7 %). Die Halbjahresmarge lag mit 61,0 % um 1,6 Prozentpunkte über dem Vorjahresniveau.

### Wichtige Ereignisse des ersten Halbjahrs

- Erste Aktienrückkauf-Tranche im Volumen von 150 Millionen Euro Ende Januar abgeschlossen, zweite Tranche mit Zielvolumen von 490 Millionen Euro am 6. April gestartet.
- Am 20. März umfassendes Sofortprogramm für Kunden zur Überwindung der Covid-19-Krise angekündigt und im Laufe des zweiten Quartals umgesetzt.
- AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK nach Kontrollübergang am 1. April entkonsolidiert.
- Dividende in Höhe von 0,91 Euro je Aktie (93,7 Millionen Euro) auf virtueller Hauptversammlung vom 18. Juni beschlossen und Grundlagen für weitere Kapitalrückführung geschaffen.
- Verhandlungen über den Erwerb des Hamburger Immobilienportals immoverkauf24 abgeschlossen – Geschäft mit der Vermittlung von Eigentümer-Mandaten durch Übernahme zum 1. Juli 2020 gestärkt.
- Neue Jahresprognose 2020 aufgestellt mit Umsatzerwartung in etwa auf Vorjahresniveau und Margenziel (EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit) um die 60 %-Marke.

## Investor Relations

### Intensiver Dialog mit dem Kapitalmarkt trotz Covid-19-Beschränkungen

Die Scout24 AG pflegt einen stetigen, offenen und transparenten Dialog mit dem Kapitalmarkt. Die Kommunikation mit Investoren und Analysten ist darauf ausgerichtet, die Geschäftsentwicklung und die Zukunftsperspektiven der Scout24-Gruppe umfassend abzubilden.

Seit Mitte März fanden alle Investorentermine aufgrund der Covid-19-Kontaktbeschränkungen auf virtuellem Wege per Telefon oder Videokonferenz statt. Im ersten Halbjahr 2020 wurden insgesamt 21 Roadshow- und Konferenz-Tage aufgewendet. Diese fanden sämtlich mit Vorstandsbeteiligung statt.

#### ROADSHOWS

15. Januar 2020	Paris Roadshow, Kepler Chevreux
3./4. Februar 2020	Corporate Governance Roadshow, Frankfurt & London
6. Februar 2020	Reverse Roadshow Deutsche Bank, München
10. März 2020	Reverse Roadshow UBS, München
13. März 2020	Reverse Roadshow J.P. Morgan, Berlin
31. März 2020	Virtual Frankfurt Roadshow, Berenberg
1./2. April 2020	Virtual London Roadshow, Credit Suisse
3. April 2020	Group US Investor Call, Exane BNP
7. April 2020	Group UK/EU Investor Call, Exane BNP
27. April 2020	Group Investor Call, Goldman Sachs
18. Mai 2020	Post Q1 Investor Call, Bankhaus Lampe
18. Mai 2020	Post Q1 Investor Call, Commerzbank
28. Mai 2020	Virtual Morgan Stanley Internet Trip

#### KONFERENZEN

20./21. Januar 2020	19. German Corporate Konferenz, Frankfurt
19. Mai 2020	Virtual Berenberg 'Tarrytown' Conference
27. Mai 2020	Virtual SocGén Nice Conference
4. Juni 2020	Virtual dbAccess Conference
11. Juni 2020	Virtual Barclays Internet Day

#### HAUPTVERSAMMLUNG

Die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 AG fand am 18. Juni 2020 statt. Aufgrund von Covid-19 wurde die Hauptversammlung als rein virtuelle Veranstaltung, ohne physische Präsenz der Aktionäre oder ihrer Bevollmächtigten, durchgeführt. Die Aktionäre stimmten dabei sämtlichen Beschlussvorschlägen der Verwaltung mit großen Mehrheiten zu. An der Beschlussfassung beteiligten sich insgesamt 78,43% des stimmberechtigten Grundkapitals der Gesellschaft.

Im Mittelpunkt der Abstimmung standen die Dividende von 0,91 Euro je Aktie, die turnusmäßigen Neuwahlen in den Aufsichtsrat sowie grundlegende Beschlüsse zur Kapitalrückführung an die Aktionäre nach dem erfolgreich abgeschlossenen Verkauf von AutoScout24. Dies betrifft sowohl die erneute Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien in Höhe von bis zu 10 % des Grundkapitals als auch den Beschluss über eine Herabsetzung des Grundkapitals durch Einziehung von im Wege eines öffentlichen Erwerbsangebots zwischen dem 1. Februar 2021 und dem 30. Juni 2021 zurückzukaufender Aktien. Für letzteres hat die Gesellschaft ein Gesamtvolumen von bis zu 1.000 Millionen Euro vorgesehen.

Mit Dr. Elke Frank, Personalvorstand der Software AG, wurde ein neues Mitglied in den Aufsichtsrat der Scout24 AG gewählt. Sie tritt die Nachfolge von Ciara Smyth an, die für eine Wiederwahl nicht zur Verfügung stand. Die Juristin Dr. Elke Frank verfügt über 20 Jahre Führungserfahrung in börsennotierten Unternehmen und bereichert das Kompetenzprofil des Aufsichtsrats insbesondere mit ihrer Expertise in den Bereichen Personal und Vergütung.

Die Berichte und Reden von Aufsichtsrat und Vorstand wurden live über die Internetseite der Scout24 AG übertragen. Entsprechend angemeldete Aktionäre konnten die gesamte Hauptversammlung live über einen geschützten Internetservice verfolgen.

Die detaillierten Abstimmungsergebnisse, die Aufzeichnung der Reden von Aufsichtsrat und Vorstand sowie die dazugehörige Präsentation sind auf der Webseite der Scout24 AG unter [WWW.SCOUT24.COM/INVESTOREN/HAUPTVERSAMMLUNG](http://WWW.SCOUT24.COM/INVESTOREN/HAUPTVERSAMMLUNG) verfügbar.

## AKTIENRÜCKKAUF

Die erste Tranche in Höhe von 150 Millionen Euro startete am 2. September 2019 und endete am 31. Januar 2020. Hierbei wurden 2.793.873 Aktien am Markt erworben, was zum Zeitpunkt des Rückkaufs 2,6% des Grundkapitals entsprach.

### AKTIENRÜCKKÄUFE (SEPTEMBER-TRANCHE)

Zeitraum	Aggregiertes Volumen in Stück	Gesamtvolumen (Euro)
Stand 31.12.2019	2.437.041	128.174.984
02.01.-03.01.2020	50.400	2.986.425
06.01.-10.01.2020	83.000	4.962.023
13.01.-17.01.2020	80.454	4.923.527
20.01.-24.01.2020	80.250	4.972.527
27.01.-31.01.2020	79.728	4.981.772
<b>Summe</b>	<b>2.793.873</b>	<b>149.999.973</b>

Am 25. März 2020 hat die Scout24 AG die Fortsetzung ihrer Aktienrückkäufe bekannt gegeben. In einer zweiten Tranche sollen zunächst Aktien in Höhe von bis zu 490 Millionen Euro zurückgekauft werden. Die Tranche startete am 6. April 2020 und endet spätestens am 31. Dezember 2020. Bis zum Stichtag 30. Juni wurden innerhalb dieser Tranche 2.226.345 Scout24-Aktien im Gegenwert von 140,4 Millionen Euro zu einem Durchschnittskurs von 63,05 Euro zurückgekauft.

**AKTIENRÜCKKÄUFE (APRIL-TRANCHE)**

Zeitraum	Aggregiertes Volumen in Stück	Gesamtvolumen (Euro)
06.04.2020-09.04.2020	229.529	12.892.390
14.04.2020-17.04.2020	333.694	19.117.321
20.04.2020-23.04.2020	440.401	26.130.591
11.05.2020-15.05.2020	213.037	13.040.901
18.05.2020-22.05.2020	47.773	3.107.198
25.05.2020-29.05.2020	227.967	15.307.837
01.06.2020-05.06.2020	155.160	10.817.558
08.06.2020-12.06.2020	231.950	16.049.770
15.06.2020-19.06.2020	57.038	3.891.663
22.06.2020-26.06.2020	240.490	16.619.171
29.06.2020-30.06.2020	49.306	3.394.117
<b>Summe</b>	<b>2.226.345</b>	<b>140.368.518</b>

Unter [www.scout24.com/investoren/aktie/aktienrueckkaufprogramm](http://www.scout24.com/investoren/aktie/aktienrueckkaufprogramm) finden sich nähere Informationen zum Aktienrückkaufprogramm.

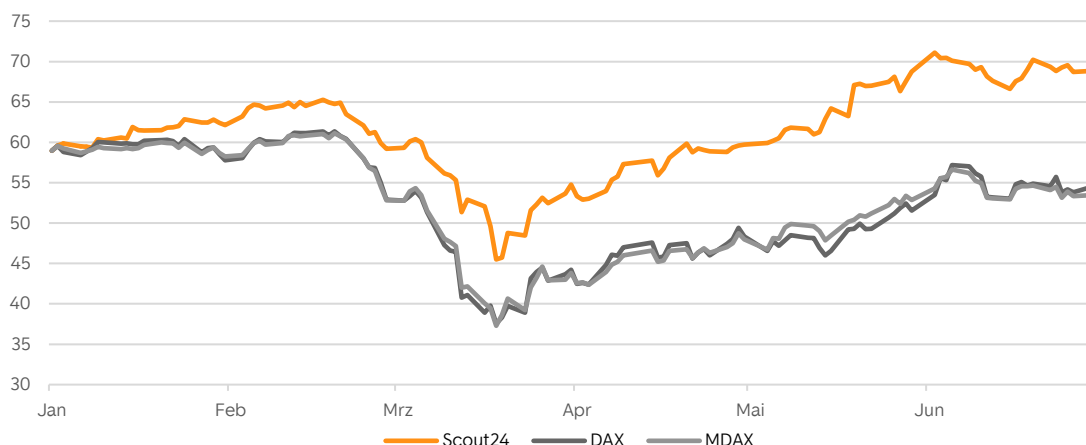
## Scout24-Aktie deutlich besser als der Gesamtmarkt

### KURSVERLAUF

Das weltweite Börsengeschehen im ersten Halbjahr 2020 stand beinahe vollständig im Zeichen der Covid-19-Pandemie und ihrer Auswirkungen auf die Entwicklung der Weltwirtschaft. So war auch der anfängliche Konjunkturoptimismus nach der Unterzeichnung des amerikanisch-chinesischen Handelsabkommens bald verfliegen. Mit der Ausweitung der zunächst auf China beschränkten Viruskrankheit zu einer weltweiten Pandemie wurden die Anleger stattdessen von der Furcht vor einer scharfen globalen Rezession beherrscht. Innerhalb weniger Wochen brachen die Aktienkurse auf breiter Front um 30% und mehr ein. Im Vertrauen auf umfangreiche Konjunkturpakete und Hilfsmaßnahmen für die Wirtschaft konnte der Absturz Mitte März gestoppt werden. Anleger hegten die Hoffnung, dass dem erwarteten wirtschaftlichen Abschwung eine ebenso schnelle und starke Erholung folgen werde. Deutlich pessimistischere Konjunkturprognosen sorgten im Juni jedoch nochmals für kurzfristigen Abgabedruck an den Märkten.

In diesem Umfeld war die Entwicklung des deutschen Leitindex DAX geprägt von hoher Volatilität, die insgesamt in einem relativ moderaten Verlust mündete. So stieg der DAX bis zum 19. Februar zunächst auf ein Jahreshoch von 13.789 Punkten und markierte am 18. März sein rund 39 % niedrigeres Jahrestief von 8.442 Punkten. Zum Ende des ersten Halbjahres schloss der DAX am 30. Juni 2020 schließlich bei 12.311 Punkten mit einem Minus von 7,1 % gegenüber dem Vorjahresende.

## KURSVERLAUF DER SCOUT24 AKTIE (IN EURO, INDEXIERT)



Zu Jahresbeginn profitierte die Scout24-Aktie zunächst von der weitgehend positiven Markteinschätzung des Verkaufs von AutoScout24, den Zukunftsaussichten für ImmoScout24 sowie von der Aussicht auf Ausschüttung eines signifikanten Teils des Verkaufserlöses. Aktienrückkäufe im Rahmen der ersten Tranche fanden noch bis Ende Januar statt. Bis zum 17. Februar kletterte die Aktie auf ein Zwischenhoch von 65,25 Euro. Die Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen für das Jahr 2019 am 19. Februar hatte keinen weiteren Einfluss auf den Aktienkurs. Die erneuten Rekordergebnisse waren vom Markt bereits erwartet worden.

Der darauffolgende Covid-19-bedingte Einbruch der Märkte führte die Aktie bis zum 18. März auf das Jahrestief von 45,50 Euro. Die Scout24-Aktie konnte sich dabei leicht vom Gesamtmarkt absetzen. Das galt auch für die anschließende Kurserholung, die die Aktie am 2. Juni auf eine neues Allzeithoch von 71,10 Euro führte. Unterstützt wurde die Aktie dabei von den am 25. März konkretisierten Plänen zur Kapitalausschüttung an die Aktionäre – inklusive einer deutlich erhöhten Dividendenausschüttung für das Jahr 2019 – sowie den am 14. Mai veröffentlichten Ergebnissen für das erste Quartal 2020, die erneut die Leistungsfähigkeit und Widerstandsfähigkeit des Geschäftsmodells unter Beweis stellten. Zusätzliche Stabilität verliehen die im April im Rahmen einer zweiten Tranche wieder aufgenommen Aktienrückkäufe.

Im Vorfeld der Hauptversammlung am 18. Juni belasteten die eingetrübten Konjunkturprognosen kurzfristig auch die Scout24-Aktie. Bis zum 30. Juni konnte sich die Aktie aber weitgehend erholen und schloss bei 69,05 Euro mit einem Wertzuwachs von 17,1 % für die ersten sechs Monate. Damit übertraf sie deutlich ihre relevanten Vergleichsindizes DAX und MDAX, die im gleichen Zeitraum um 7,1 % bzw. 8,7 % rückläufig waren.

## AKTIONÄRSSTRUKTUR

Von September 2019 bis zum 30. Juni 2020 kaufte die Scout24 AG insgesamt 4,67 % der eigenen Anteile zurück. Die restlichen 95,33 % der Aktien befanden sich zum Halbjahresstichtag im Streubesitz.

## AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 30. JUNI 2020

Aktionär	Aktienanzahl	in %
Eigene Anteile	5.020.218	4,67
Streubesitz	102.579.782	95,33
<b>Gesamt</b>	<b>107.600.000</b>	<b>100,00</b>

**Konzern-**

**Zwischenlagebericht**



## Finanzkennzahlen im Überblick

Die nachfolgende Tabelle bietet einen Überblick über wichtige finanzielle und nicht-finanzielle Kennzahlen der fortgeführten Aktivitäten der Scout24-Gruppe im zweiten Quartal und im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2020.

In Millionen Euro	Q2 2020	Q2 2019 <sup>1</sup>	Änderung	H1 2020	H1 2019 <sup>1</sup>	Änderung
Konzernumsatzerlöse	83,9	86,9	-3,5 %	173,0	171,3	+1,0 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit <sup>2</sup> (inklusive Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige)	50,3	53,7	-6,2 %	105,4	101,8	+3,6 %
<i>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit<sup>3</sup> in %</i>	<i>60,0 %</i>	<i>61,7 %</i>	<i>-1,7 Pp</i>	<i>61,0 %</i>	<i>59,4 %</i>	<i>+1,6 Pp</i>
Außenumsätze ImmoScout24	83,7	86,9	-3,6 %	172,8	171,2	+1,0 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit <sup>2</sup> (ohne Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige)	52,9	55,4	-4,4 %	110,4	105,4	+4,7 %
<i>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit<sup>3</sup> in %</i>	<i>63,2 %</i>	<i>63,7 %</i>	<i>-0,5 Pp</i>	<i>63,9 %</i>	<i>61,6 %</i>	<i>+2,3 Pp</i>
Aktivierte Eigenleistungen	5,4	2,9	+87,7 %	10,8	5,9	+83,6 %
<i>Aktivierte Eigenleistungen in % vom Umsatz</i>	<i>6,5 %</i>	<i>3,3 %</i>	<i>+3,2 Pp</i>	<i>6,3 %</i>	<i>3,4 %</i>	<i>+2,9 Pp</i>
IS24.de Listings <sup>4</sup>	430.677	443.566	-2,9 %	419.415	440.751	-4,8 %
IS24.de monatliche Nutzer (in Millionen) <sup>5</sup>	14,9	13,2	+12,9 %	14,8	13,2	+12,1 %
IS24.de monatliche Sessions (in Millionen) <sup>6</sup>	115,5	92,9	+24,2 %	110,6	95,8	+15,4 %

<sup>1</sup> Die Vorjahreszahlen wurden gemäß IFRS 5 rückwirkend um die nicht fortgeführten Geschäftstätigkeiten angepasst.

<sup>2</sup> EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht operative Effekte. Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A Aktivitäten (realisiert und unrealisiert), Reorganisation, strategische Projekte sowie sonstige nicht operative Effekte.

<sup>3</sup> 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>4</sup> Quelle: ImmoScout24.de; Listings in Deutschland (Durchschnitt stichtagsbezogen zum Monatsende)

<sup>5</sup> Monatliche Einzelbesucher des deutschen IS24 Marktplatzes (Durchschnitt der einzelnen Monate), unabhängig davon, wie oft sie den Marktplatz in einem Monat besuchen, und unabhängig davon, wie viele verschiedene Zugänge (Desktop und mobil) sie nutzen; Quelle: AGOF e. V.

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

## Vorbemerkungen

Am 17. Dezember 2019 hat Scout24 eine Vereinbarung zum Verkauf von 100 % der Anteile an AutoScout24 („AS24“), FinanceScout24 und FINANZCHECK geschlossen. Der Verkauf wurde mit Übergang der Kontrolle auf den Käufer mit Wirkung zum 1. April 2020 vollständig vollzogen.

Die Transaktion führte zur Klassifikation der Geschäftsaktivitäten im IFRS-Konzernabschluss als nicht fortgeführte Geschäftsaktivitäten nach IFRS 5, die zu einem rückwirkenden Ausweis der Aufwendungen und Erträge für diese Geschäftsaktivitäten in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das 2. Quartal 2019 und das 1. Halbjahr 2019 im Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten führt.

Die Ausführungen in diesem Zwischenlagebericht erfolgen mit einem Fokus auf die fortgeführten Aktivitäten der Scout24-Gruppe, das heißt auf ImmoScout24 („IS24“). Informationen zur Entwicklung der nicht fortgeführten AS24-Geschäftsaktivitäten, die Gegenstand des Verkaufs waren, wurden in der Quartalsmitteilung zum 1. Quartal wiedergegeben. Nach Abschluss der Transaktion und erfolgter Entkonsolidierung im 2. Quartal 2020 wird auf eine weitere Kommentierung von AS24 im Rahmen des Lageberichts zum Halbjahr verzichtet. Die Angaben für das Jahr 2020 und der Vergleichsinformationen für das Geschäftsjahr 2019 beziehen sich daher – sofern nicht anders gekennzeichnet – auf die fortgeführten Aktivitäten.

## Geschäftstätigkeit, Strategie und Steuerung

Scout24 betreibt den führenden digitalen Marktplatz ImmoScout24. Hier bringt Scout24 ein großes Angebot an Inseraten („Listings“) mit einer großen Anzahl von Nutzern zusammen, die durch ihre Suchanfragen Besuche („Traffic“) auf den digitalen Marktplätzen auslösen. Darüber hinaus bietet Scout24 den Kunden und Konsumenten individuelle Zusatzprodukte und -leistungen entlang von Kauf-/Verkaufs- bzw. Miet-/Vermietungstransaktionen an.

Der Fokus der Geschäftsaktivitäten liegt auf den folgenden drei Haupt-Nutzergruppen:

- Makler,
- Immobilieneigentümer,
- Konsumenten.

Auf Basis ihrer führenden Position soll die Tochter ImmoScout24 innerhalb des Immobilien-Ökosystems in Deutschland und Österreich kontinuierlich zu einem vollständig vernetzten digitalen Marktplatz weiterentwickelt werden. Auf dem Weg dorthin soll den Nutzern die jeweils beste Nutzererfahrung bei einer kontinuierlich steigenden Datenqualität und Markttransparenz geboten werden. Dafür erschließt Scout24 neue Umsatzquellen, erhöht die technologische Leistungsfähigkeit und verbessert laufend das Angebot, indem neue digitale Produkte und Dienstleistungen entwickelt und mithilfe gezielter Vertriebs- und Marketingaktivitäten angeboten werden.

Durch die beschriebene Weiterentwicklung der Geschäftstätigkeit sollen das profitable Wachstum fortgesetzt und die Marktposition gestärkt werden. Gleichzeitig ist es der Anspruch der Gruppe, Nachhaltigkeit und gesellschaftliche Verantwortung in das tägliche Handeln zu integrieren. Strategische Zukäufe entlang der Wertschöpfungskette sind möglich, wenn sie diese Ziele unterstützen.

Entlang der Strategie hat Scout24 das interne Steuerungssystem ausgerichtet und entsprechende Steuerungsgrößen definiert. Unterschieden werden finanzielle und nichtfinanzielle Steuerungsgrößen, mit denen der Erfolg der Strategieumsetzung messbar wird. Gemäß dem Fokus auf nachhaltiges und profitables Wachstum sowie auf die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes ist das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit die wichtigste (finanzielle) Steuerungsgröße auf Konzern- und Segmentebene. Ergänzt wird dieser Indikator durch den Umsatz und die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit. Zusätzlich wird der Umsatz nach Hauptnutzergruppen und mit bestimmten Produkten betrachtet. Dazu werden die durchschnittlichen Erlöse ausgewählter Kundengruppen pro Monat (Average Revenue per User, „ARPU“) überwacht.

Einen detaillierten Überblick über die Geschäftstätigkeit, die Strategie und das Steuerungssystem der Scout24-Gruppe liefert der Geschäftsbericht 2019 in den Kapiteln „Geschäftstätigkeit und Geschäftsfelder“, „Strategie“ sowie „Steuerungssystem und Steuerungsgrößen“. Im 1. Halbjahr 2020 gab es hieran insofern eine Änderung, als das nicht fortgeführte Geschäft zum 1. April 2020 vollständig und endgültig auf die neuen Eigentümer übergegangen ist und somit nur noch die Ausführungen zum fortgeführten Geschäft (ImmoScout24) relevant sind. Der Bericht ist auf der Internetseite der Gesellschaft unter [WWW.Scout24.COM/INVESTOREN/FINANZBERICHTE-PRAESENTATIONEN](http://WWW.Scout24.COM/INVESTOREN/FINANZBERICHTE-PRAESENTATIONEN) öffentlich verfügbar.

## Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

### Wirtschaftliche Rahmenbedingungen durch Covid-19 geprägt

Scout24 ist seit dem Verkauf von AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK ausschließlich im Immobilienbereich in Deutschland und Österreich tätig. Deutschland war im ersten Halbjahr 2020 mit rund 97 % Umsatzanteil im fortgeführten Geschäft Hauptmarkt von Scout24. Die Covid-19-Pandemie und die Maßnahmen zu ihrer Bekämpfung haben das gesamtwirtschaftliche Umfeld in Deutschland im Verlauf des ersten Halbjahres 2020 signifikant verändert. War der Jahreswirtschaftsbericht vom 29. Januar 2020<sup>1</sup> noch von einem Wachstum des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 1,1 % ausgegangen, zeigten die tatsächlichen Daten für das erste Quartal bereits einen deutlichen Rückgang der Wirtschaftsleistung. Obwohl das Virus die Wirtschaft in den Monaten Januar und Februar noch gar nicht wesentlich beeinträchtigte, verringerte sich das BIP gegenüber dem Vorquartal um 2,0 %. Gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal war ein Rückgang um 1,8 % zu verzeichnen.<sup>2</sup> Das volle Ausmaß der wirtschaftlichen Folgen von Covid-19 zeigte sich dann im zweiten Quartal: Das BIP brach gegenüber dem ersten Quartal um weitere 10,1 % ein, gegenüber dem Vorjahresquartal sogar um 11,7 %. Betroffen waren insbesondere Im- und Exporte von Waren und Dienstleistungen, private Konsumausgaben und Ausrüstungsinvestitionen.<sup>3</sup> Für das Gesamtjahr 2020 rechnet die Bundesregierung mit einem um 6,3 % niedrigeren BIP.<sup>4</sup> Die Hauptlast liegt dabei im zweiten Quartal 2020.

Das Internet ist als Informations- und Kommunikationsmedium in Deutschland und in Europa inzwischen allgemein verbreitet und anerkannt. Die Entwicklung einer Vielzahl digitaler Medien und E-Commerce-

<sup>1</sup> Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Jahreswirtschaftsbericht 2020 vom 29. Januar 2020

<sup>2</sup> Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 287 vom 30. Juli 2020

<sup>3</sup> Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 287 vom 30. Juli 2020

<sup>4</sup> Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Artikel „Wirtschaftliche Entwicklung und Konjunktur“ vom 29. April 2020

Webseiten sowie mobiler Apps hat dazu beigetragen, dass die Internetnutzung zu einem festen Bestandteil der Bevölkerung geworden ist. Dies wirkt sich auch nachhaltig auf die Verteilung von Marketingbudgets aus, die sich weiterhin in Richtung Digitalmarkt verschiebt. So ging die Media-Agentur GroupM im Dezember 2019 von einem Wachstum der digitalen Werbeausgaben von jeweils 5 % in 2020 und 2021 aus, wohingegen der Gesamtwerbemarkt nur um 0,6 % in 2020 ansteigen sollte. Zudem haben die spezifischen Herausforderungen der Covid-19-Pandemie, mit Quarantänen, Geschäftsschließungen und Kontaktbeschränkungen, vielen Marktteilnehmern die Vorteile der Digitalisierung auch im Immobilienmarkt verdeutlicht. Für das Digitalunternehmen Scout24 mit dem führenden Online-Marktplatz ImmoScout24 trägt dies zu einem positiven Momentum aufgrund der bereits bewiesenen Widerstandsfähigkeit des Geschäftsmodells bei.

## Robuste Entwicklung des deutschen Immobilienmarkts trotz Wirtschaftskrise

Die Covid-19-Pandemie ist ohne Präzedenz und hinterlässt weltweit deutliche Spuren in der wirtschaftlichen Entwicklung. Der deutsche Immobilienmarkt hat sich dabei bislang als sehr widerstandsfähig erwiesen.

Die ab Mitte März in Deutschland geltenden Kontaktbeschränkungen haben das Volumen der Wohnimmobilientransaktionen, sowohl beim Verkauf als auch bei der Vermietung, vorübergehend gedämpft. Insbesondere Aktivitäten wie Besichtigungen oder Notartermine konnten nicht im üblichen Umfang stattfinden. Baufertigstellungen und Neubautätigkeiten konnten zwar fortgesetzt werden, jedoch mit einem reduzierten Tempo aufgrund von Verzögerungen bei der Lieferung von Teilen und länger dauernden behördlichen Genehmigungsprozessen. Diese Entwicklungen spiegelten sich auch kurzfristig in der Aktivität auf ImmoScout24 wider. Nach einer kurzen temporären Covid-19-Flaute stiegen Nachfrage und Angebot bei Wohnimmobilien seit Anfang April relativ schnell wieder über das Niveau der Wochen vor Covid-19. Zum Halbjahresende rangierte das Wohnungsangebot für Miete und Kauf sogar über dem üblichen Jahresanfangshoch. Sowohl Kauf- als auch Mietpreise stiegen laut dem aktuellen Wohnimmobilienindex (IMX) von ImmoScout24 im zweiten Quartal 2020 deutschlandweit über alle Immobilientypen hinweg wieder deutlicher an. Die Indexwerte in allen Kategorien lagen Ende Juni wieder auf oder teilweise deutlich über dem Niveau vom Dezember 2019.

Der Gewerbeimmobilienmarkt war von der Covid-19-Pandemie stärker betroffen. So mussten etwa Hotels, Gaststätten und Geschäfte in großem Umfang schließen bzw. konnten den Betrieb nur mit erhöhten Sicherheitsmaßnahmen und reduzierten Kapazitäten fortsetzen. Im Bürobereich hat sich vielfach Homeoffice als leistungsfähige Alternative bewährt. Angebot, Nachfrage und Preise für Büroimmobilien in Deutschland verhielten sich jedoch nach den Daten von ImmoScout24 im ersten Halbjahr 2020 relativ stabil. Neun der zwölf untersuchten führenden deutschen Standorte wiesen laut des Gewerbeimmobilienindex (GIMX) von ImmoScout24 und dem Institut der deutschen Wirtschaft (IW) für Angebotsmieten sogar Zuwächse von mehr als zwei Prozent für das erste Halbjahr 2020 aus. Auch die Nachfrage nach Einzelhandelsflächen zur Miete hat sich schnell erholt: Im Juni gingen bei Anbietern von Einzelhandelsflächen zur Miete in der deutschlandweiten Betrachtung wieder so viele Kontaktanfragen ein wie zum Jahresanfang (-0,1 %).

Ein Thema, das den Markt auch schon im letzten Jahr beschäftigte, ist die Teilung der Maklerprovision beim Verkauf von Wohnimmobilien (Stichwort „Bestellerprinzip“). Hier hat der Gesetzgeber eine bundesweit einheitliche Regelung getroffen. Das Gesetz wurde am 14. Mai 2020 vom Bundestag verabschiedet und am 5. Juni 2020 vom Bundesrat gebilligt. Nach Unterzeichnung durch den Bundespräsidenten und der Veröffentlichung im Bundesgesetzblatt am 23. Juni 2020 tritt das Gesetz nach einer sechsmonatigen Übergangsfrist am 23. Dezember 2020 in Kraft. Damit wird die Weitergabe der Maklerprovisionen durch die Partei, die den Makler beauftragt (in der Regel der Verkäufer), an die andere Partei künftig nur noch bis zu

einer Obergrenze von maximal 50 % möglich sein. Die andere Partei wird zur Zahlung erst verpflichtet sein, wenn die beauftragende Partei (der Besteller) die Zahlung des eigenen Anteils der Maklerprovision nachgewiesen hat. Auf das Geschäft von ImmoScout24 im ersten Halbjahr 2020 hatte das Gesetz keine Auswirkungen.

## Geschäftsentwicklung Konzern

### Leichtes Umsatzwachstum und deutliche Margensteigerung im ersten Halbjahr 2020 trotz Covid-19-Pandemie

#### UMSATZ UND GESAMTLEISTUNG

Die Scout24-Gruppe konnte das erste Halbjahr 2020 trotz Covid-19-Pandemie mit einem leichten Wachstum der Umsätze aus fortgeführten Aktivitäten um 1,0 % abschließen. Demnach stiegen die Konzern-Umsätze von 171,3 Millionen Euro in H1 2019 auf 173,0 Millionen Euro in H1 2020. Hierin sind 0,2 Millionen Euro an Umsatzerlösen enthalten, die die Scout24 AG im Wesentlichen über Lizenzen erzielt hat (H1 2019: 0,1 Millionen Euro). 172,8 Millionen Euro (H1 2019: 171,2 Millionen Euro) entfallen auf Umsatzerlöse der Tochtergesellschaft ImmoScout24. Mit den beiden umsatzschwächsten Monaten April und Mai, die durch Covid-19 und die Umsetzung des ImmoScout24 Hilfsprogramms gekennzeichnet waren, sank der Konzernumsatz im zweiten Quartal um 3,1 Millionen Euro oder 3,5 % auf 83,9 Millionen Euro (Q2 2019: 86,9 Millionen Euro), nachdem er im ersten Quartal 2020 noch um 5,6 % gewachsen war.

Die aktivierten Eigenleistungen aus fortgeführten Aktivitäten stiegen im ersten Halbjahr 2020 um 83,6 % von 5,9 Millionen Euro auf 10,8 Millionen Euro (5,4 Millionen Euro in Q1 2020 und 5,4 Millionen Euro in Q2 2020) an. Dieser Anstieg ergibt sich aus einem gestiegenen Einsatz von Softwareentwicklern und gestiegenen Personalkosten, die mit der Durchführung einer höheren Anzahl von Projekten zusammenhängen. Es handelt sich um Projekte, die das zukünftige Wachstum der Plattform unterstützen. Beispiele hierfür sind: Produktentwicklungen, die auf eine schnellere Akquisition von Hauseigentümern, eine verbesserte Consumer Journey, die Integration von CRM-Lösungen und die Erweiterung der Premium-Mitgliedschaft abzielen, sowie Datentechnologieprojekte. Das Verhältnis der aktivierten Eigenleistungen zu den Umsätzen betrug im ersten Halbjahr 2020 6,3 % im Vergleich zu 3,4 % in der Vorjahresperiode.

Zusammen mit den sonstigen betrieblichen Erlösen aus fortgeführten Aktivitäten von 1,7 Millionen Euro (H1 2019: 1,6 Millionen Euro) erhöhte sich die Gesamtleistung von 178,8 Millionen Euro in H1 2019 auf 185,5 Millionen Euro in H1 2020.

#### KOSTENENTWICKLUNG

Die betrieblichen Aufwendungen betragen im 1. Halbjahr 2020 insgesamt 89,1 Millionen Euro, was um 16,1 Millionen Euro bzw. 15,3 % unter dem Vorjahresniveau von 105,2 Millionen Euro liegt.

Der Personalaufwand aus fortgeführten Aktivitäten reduzierte sich um 13,3 Millionen Euro oder 23,8 % auf 42,6 Millionen Euro (H1 2019: 55,9 Millionen Euro). Dies ist primär auf niedrigere anteilsbasierte Vergütungen zurückzuführen, die in den nicht operativen Effekten enthalten sind. Während sich der Aufwand hieraus im ersten Halbjahr 2019 auf 17,8 Millionen Euro belief, betrug er im ersten Halbjahr 2020 4,5 Millionen Euro.

Der Marketingaufwand aus fortgeführten Aktivitäten sank um 10,8 %, von 14,9 Millionen Euro auf 13,3 Millionen Euro (H1 2020: 7,7 % vom Umsatz, H1 2019: 8,7 %). Während im ersten Quartal 2020 (Marketingaufwand Q1 2020: 8,3 Millionen Euro) noch bewusst in Online-Marketing, beispielsweise für das Produkt "Realtor Lead Engine", investiert worden war, wurden die Marketingaufwendungen im zweiten Quartal (Q2 2020: 5,0 Millionen Euro) Covid-19-bedingt reduziert.

Der IT-Aufwand aus fortgeführten Aktivitäten stieg im ersten Halbjahr 2020 um 33,9 % auf 8,6 Millionen Euro (H1 2019: 6,4 Millionen Euro). Zu diesem Anstieg führte im Wesentlichen die fortschreitende Migration der Data-Center Lösungen in die Cloud, wodurch sich laufende Kosten für cloudbasierte Plattform- und Softwarelösungen zunehmend erhöhen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen aus fortgeführten Aktivitäten sanken im Halbjahresvergleich um 12,0 %, von 28,0 Millionen Euro auf 24,6 Millionen Euro. Dies liegt primär an niedrigeren Dienstleistungs- und Beraterkosten, die den höheren Aufwand aus der Bildung von Pauschalwertberichtigungen für mögliche Forderungsausfälle aufgrund von Covid-19 deutlich überkompensierten.

In den beschriebenen Aufwands- und Erlöspositionen sind nicht operative Effekte in Höhe von 9,1 Millionen Euro enthalten, was signifikant unter dem Vorjahresniveau (H1 2019: 28,3 Millionen Euro) liegt. Als nicht operative Effekte gelten insbesondere nicht wiederkehrende Kosten im Rahmen von M&A-Aktivitäten inklusive Post-Merger-Integration sowie Personalkosten aus anteilsbasierten Vergütungen und Personalkosten im Zusammenhang mit Veränderungen der Organisationsstruktur. Wie bereits erwähnt, entfielen 4,5 Millionen Euro (H1 2019: 17,8 Millionen Euro) der nicht operativen Kosten im ersten Halbjahr 2020 auf anteilsbasierte Vergütungen. Auch die Kosten für Reorganisation in Höhe von 3,6 Millionen Euro (H1 2019: 2,5 Millionen Euro) bestehen im Wesentlichen aus nicht operativen Personalkosten.

Die verbleibenden operativen Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit sind im Halbjahresvergleich überproportional zum Umsatz um 4,0 %, von 75,4 Millionen Euro auf 78,4 Millionen Euro gestiegen. Dies hat einerseits mit strukturellen Kosten zu tun, die auf ein wachsendes Geschäftsvolumen für das Geschäftsjahr ausgelegt waren. Zum anderen sind für das zweite Quartal 2020 Dis-Synergien infolge des Verkaufs von AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK in Höhe von etwa 1,5 Millionen Euro enthalten. Dennoch wurden die zuvor geplanten Kostenoptimierungen weiter umgesetzt und kurzfristige Kostenmaßnahmen aufgrund der Covid-19-Pandemie eingeleitet. Kostenoptimierungen und -einsparungen betreffen primär die Bereiche Personal und Marketing, welche den steigenden IT-Aufwand aufgrund der Cloud-Migration und den höheren Aufwand aus der Zuführung zu Wertberichtigungen aufgrund von Covid-19 (enthalten in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen) teilweise kompensiert haben.

## ERGEBNISENTWICKLUNG

Vor dem Hintergrund der dargestellten Umsatz- und Kostenentwicklung konnte das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der fortgeführten Aktivitäten im gesamten ersten Halbjahr 2020 um 3,6 % auf 105,4 Millionen Euro im Vorjahresvergleich gesteigert werden (H1 2019: 101,8 Millionen Euro). Die Halbjahres-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag bei 61,0 %, und damit 1,6 Prozentpunkte über dem Vorjahresniveau (H1 2019: 59,4 %). Im zweiten Quartal konnte die Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit trotz niedrigerer Umsätze noch auf der 60,0 %-Marke gehalten werden (Q2 2019: 61,7 %).

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

In Millionen Euro	Q2 2020	Q2 2019	Änderung	H1 2020	H1 2019	Änderung
Umsatz	83,9	86,9	-3,5 %	173,0	171,3	+1,0 %
Aktivierete Eigenleistungen	5,4	2,9	+87,7 %	10,8	5,9	+83,6 %
<b>Operative Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</b>	<b>-39,0</b>	<b>-36,2</b>	<b>+7,7 %</b>	<b>-78,4</b>	<b>-75,4</b>	<b>+4,0 %</b>
davon Personalaufwand	-18,4	-18,3	+0,2 %	-35,7	-37,2	-4,1 %
davon Marketingaufwand	-5,0	-6,7	-25,6 %	-13,3	-14,8	-10,3 %
davon IT-Aufwand	-4,4	-3,2	+35,9 %	-8,3	-6,2	+33,9 %
davon sonstige betriebliche Aufwendungen	-11,2	-7,9	+42,0 %	-21,1	-17,2	+22,9 %
<b>EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</b>	<b>50,3</b>	<b>53,7</b>	<b>-6,2 %</b>	<b>105,4</b>	<b>101,8</b>	<b>+3,6 %</b>

Konzernfunktionen trugen mit 5,1 Millionen Euro (H1 2019: 3,7 Millionen Euro) zu den operativen Effekten bei. Rechnet man die Konzernfunktionen heraus, ergibt sich eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit für ImmoScout24 von 63,9 % im ersten Halbjahr 2020 (H1 2019: 61,6 %).

Das unbereinigte EBITDA aus fortgeführten Aktivitäten des Konzerns stieg um starke 31,1 % auf 96,4 Millionen Euro (H1 2019: 73,5 Millionen Euro). Dies ist primär auf die beschriebenen, signifikant niedrigeren Personalkosten aus anteilsbasierten Vergütungen, zurückzuführen.

### ÜBERLEITUNGSRECHNUNG EBITDA AUS GEWÖHNLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT ZU UNBEREINIGTEM EBITDA

In Millionen Euro	Q2 2020	Q2 2019	Änderung	H1 2020	H1 2019	Änderung
<b>EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</b>	<b>50,3</b>	<b>53,7</b>	<b>-6,2 %</b>	<b>105,4</b>	<b>101,8</b>	<b>+3,6 %</b>
Nicht operative Effekte <sup>1</sup>	-6,5	-18,1	-63,9 %	-9,1	-28,3	-68,0 %
davon anteilsbasierte Vergütung	-4,8	-10,1	-52,5 %	-4,5	-17,8	-74,6 %
davon M&A-Aktivitäten	-0,1	-5,9	-97,8 %	-0,7	-8,0	-91,7 %
davon Reorganisation	-1,6	-2,1	-25,1 %	-3,6	-2,5	+43,5 %
davon sonstige nicht operative Effekte	0,0	0,0	n/a	-0,3	0,0	n/a
<b>Unbereinigtes EBITDA</b>	<b>43,8</b>	<b>35,5</b>	<b>+23,3 %</b>	<b>96,4</b>	<b>73,5</b>	<b>+31,1 %</b>

<sup>1</sup> Im Geschäftsjahr 2019 hat Scout24 zur Erhöhung der Transparenz eine Neugliederung der Kategorien innerhalb der nicht operativen Effekte vorgenommen, ohne jedoch die Zuordnung von Erträgen und Aufwendungen zu den nicht operativen Effekten zu ändern. Um die Vergleichbarkeit zu gewährleisten, wurden die entsprechenden Werte für das 2. Quartal 2019 und das 1. Halbjahr 2019 angepasst.

Die **Abschreibungen aus fortgeführten Aktivitäten** liegen mit 24,9 Millionen Euro um 9,6 % unter dem Vorjahresniveau (H1 2019: 27,5 Millionen Euro). Davon entfallen 15,6 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen von Kaufpreisallokationen identifiziert und bilanziert wurden (H1 2019: 16,2 Millionen Euro).

Das **Finanzergebnis aus fortgeführten Aktivitäten** verringerte sich im ersten Halbjahr 2020 leicht von minus 9,9 Millionen Euro auf minus 10,2 Millionen Euro, obwohl es sich im zweiten Quartal 2020 – primär aufgrund niedrigerer Finanzaufwendungen infolge der Rückführung von Schulden – von minus 5,7 Millionen Euro auf minus 3,8 Millionen Euro verbesserte. Im ersten Quartal 2020 hatten die Finanzaufwendungen aufgrund der Auflösung abgegrenzter Transaktionskosten im Rahmen der vorzeitigen Schuldentilgung noch signifikant über dem Vorjahresniveau gelegen.

Der **Ertragsteueraufwand aus fortgeführten Aktivitäten** war aufgrund des höheren Ergebnisses im ersten Halbjahr 2020 um 93,5 % höher als im Vorjahr. Er belief sich auf 17,1 Millionen Euro (H1 2019: 8,9 Millionen Euro), woraus sich eine Steuerquote von 27,9 % ergibt.

Das auf die Aktionäre der Muttergesellschaft entfallende **Konzernergebnis aus fortgeführten Aktivitäten** verbesserte sich im ersten Halbjahr 2020 deutlich um 62,0% auf 44,2 Millionen Euro (H1 2019: 27,3 Millionen Euro). Bezogen auf eine volumengewichtete durchschnittliche Aktienanzahl von 104.244.555 Stück belief sich das (unverwässerte) Ergebnis je Aktie der fortgeführten Aktivitäten im ersten Halbjahr 2020 auf 0,42 Euro (H1 2019: 0,25 Euro; Aktienstückzahl: 107.600.000).

## Entkonsolidierung von AutoScout24 zum Halbjahresende in der Bilanz sichtbar

Am 31. März 2020 erhielt Scout24 für den am 1. April 2020 vollzogenen Verkauf der AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK den vorläufigen Kaufpreis in Höhe von 2.838,7 Millionen Euro abzüglich einer Summe von 350,0 Millionen Euro, die direkt für Schuldentilgungen verwendet wurde. Die Finanzmittel wurden zum Teil in Geldmarkt-/Wertpapierspezialfonds angelegt, deren Ausweis unter den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie unter den kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten der Scout24-Gruppe erfolgt.

Zum Halbjahresstichtag 30. Juni 2020 beliefen sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf 1.384,3 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 65,6 Millionen Euro), die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte betragen 684,0 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 1,3 Millionen Euro). Die **gesamten kurzfristigen Vermögenswerte** der fortgeführten Aktivitäten der Scout24-Gruppe beliefen sich zum Stichtag 30. Juni 2020 auf 2.132,7 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 105,6 Millionen Euro ohne „zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte“).

Die **langfristigen Vermögenswerte** sanken um 17,1 Millionen Euro von 1.690,8 Millionen Euro zum 31. Dezember 2019 auf 1.673,7 Millionen Euro zum 30. Juni 2020. Dies ist primär auf Abschreibungen in Höhe von insgesamt 24,9 Millionen Euro zurückzuführen, die die um 10,5 Millionen gestiegenen finanziellen Vermögenswerte überkompensieren.

Die Kontrolle an den verkauften Unternehmenseinheiten ging am 1. April 2020 an den Käufer über. Zu diesem Zeitpunkt wurden gemäß IFRS 5 bilanzierte zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte in Höhe von 641,8



Millionen Euro (31. Dezember 2019: 634,8 Millionen Euro) und mit diesen in Verbindung stehende Schulden in Höhe von 106,9 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 71,7 Millionen Euro) identifiziert. Diese wurden zum 1. April 2020 in voller Höhe ausgebucht.

Die **kurzfristigen Verbindlichkeiten** sanken um 92,4 Millionen Euro auf 118,4 Millionen Euro zum 30. Juni 2020 (31. Dezember 2019: 210,8 Millionen Euro). Der Rückgang lässt sich im Wesentlichen durch die Ausbuchung von Verbindlichkeiten aus zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten in Höhe von 71,7 Millionen Euro sowie durch die Reduzierung von finanziellen Verbindlichkeiten um 15,2 Millionen Euro und die Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 33,6 Millionen Euro erklären. Gleichzeitig stiegen die Ertragsteuerverbindlichkeiten um 31,6 Millionen Euro.

Die **langfristigen Verbindlichkeiten** sind um 574,8 Millionen Euro von 1.166,5 Millionen Euro zum 31. Dezember 2019 auf 591,7 Millionen Euro zum 30. Juni 2020 gesunken. Dies ist primär auf die Tilgung von Krediten in Höhe von 560,0 Millionen Euro zurückzuführen. Leasingverbindlichkeiten, sonstige Rückstellungen und passive latente Steuern waren ebenfalls rückläufig.

Aufgrund des hohen Zugangs von Zahlungsmitteln und Tilgungen von Finanzverbindlichkeiten ergibt sich per 30. Juni 2020 ein Nettofinanzüberschuss<sup>5</sup> in Höhe von 1.102,2 Millionen Euro im Vergleich zu Nettofinanzverbindlichkeiten<sup>6</sup> der fortgeführten Aktivitäten in Höhe von 789,2 Millionen Euro zum 31. Dezember 2019. Der Verschuldungsgrad<sup>7</sup> (31. Dezember 2019: 2,45 : 1) zum 30. Juni 2020 hat demnach keine Aussagekraft.

Der in 2020 realisierte Veräußerungsgewinn aus der AutoScout24-Transaktion in Höhe von 2.258,8 Millionen Euro wurde im Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen und schlägt sich zum Halbjahresende im **Eigenkapital** nieder. Dieses betrug zum 30. Juni 2020 3.096,3 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 1.053,9 Millionen Euro), was einer Eigenkapitalquote von 81,3 % (31. Dezember 2019: 43,3 %) entspricht. Die Erhöhung ist primär auf die Zuführung in die Gewinnrücklagen in Höhe von 2.205,6 Millionen Euro zurückzuführen. Diese setzt sich insbesondere zusammen aus dem Halbjahresergebnis von 2.299,5 Millionen Euro verringert um die Dividendenausschüttung in Höhe von 93,7 Millionen Euro. Hiervon abzusetzen ist die Erhöhung des Buchwertes der eigenen Aktien um 165,1 Millionen Euro auf 294,7 Millionen Euro zum 30. Juni 2020 (31. Dezember 2019: 129,6 Millionen Euro).

Insgesamt hat sich die **Bilanzsumme** um 1.375,1 Millionen Euro auf 3.806,3 Millionen Euro im Vergleich zum 31. Dezember 2019 (2.431,2 Millionen Euro) erhöht.

Die Gesellschaft beabsichtigt, einen Großteil der AutoScout24-Transaktionserlöse an die Aktionäre zurückzuführen. Demnach sollen zusätzlich zu der im Juni 2020 erfolgten Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2019 in Höhe von 93,7 Millionen Euro bis Mitte des kommenden Jahres weitere bis zu 1.690 Millionen Euro durch Aktienrückkäufe an die Aktionäre zurückgeführt werden. Hiervon entfallen bis zu 490 Millionen Euro auf die am 6. April gestartete zweite Aktienrückkauf-Tranche, die bis zum Ende des Geschäftsjahres 2020 abgeschlossen werden soll. Bis zu 200 Millionen Euro sollen aus Aktienrückkäufen im Jahr 2021 auf Basis der von der Hauptversammlung neu beschlossenen Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien stammen. Hinzu kommen bis zu 1.000 Millionen Euro aus der ebenfalls von der Hauptversammlung beschlossenen Herabsetzung des Grundkapitals durch Einziehung von im Wege eines öffentlichen Erwerbsangebots zwischen dem 1. Februar 2021 und dem 30. Juni 2021 zurückzukaufender Aktien.

<sup>5</sup> Liquide Mittel abzüglich der Summe aus kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten (inklusive Leasingverbindlichkeiten)

<sup>6</sup> Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten (inklusive Leasingverbindlichkeiten) vermindert um liquide Mittel.

<sup>7</sup> Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate; diese Leverage-Angabe bezieht sich, wie in den Kreditverträgen festgehalten, auf die fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten

## Finanzlage spiegelt robuste Geschäftsentwicklung und AutoScout24-Verkauf wider

Der aus den fortgeführten Aktivitäten erzielte **Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit** belief sich im ersten Halbjahr 2020 auf 53,0 Millionen Euro (H1 2019: 48,2 Millionen Euro). Die Erhöhung ist im Wesentlichen auf das gestiegene Konzernergebnis nach Steuern zurückzuführen. Gegenläufig wirkten sich geringere Zuführungen zu den Rückstellungen aus.

Der negative **Cashflow aus Investitionstätigkeit** aus den fortgeführten Aktivitäten ist primär aufgrund der Investitionen in finanzielle Vermögenswerte (Wertpapierspezialfonds) sowie durch die Kaufpreiszahlung im Rahmen des Erwerbs von immoverkauf24 stark von –2,3 Millionen Euro in H1 2019 auf –677,4 Millionen Euro in H1 2020 gestiegen.

Die Investitionen in finanzielle Vermögenswerte folgen einer **Anlagerichtlinie**, die Scout24 im März 2020 aufgestellt hat. Die Richtlinie unterteilt die anzulegenden Mittel in Anlagekategorien, die Kriterien wie Liquiditätsbedarf und Anlagerisiko berücksichtigen. Eine externe Wirtschaftsprüfungskanzlei wurde mit der Prüfung der korrekten Umsetzung der Anlagestrategie beauftragt.

Der negative **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** belief sich für die fortgeführten Aktivitäten im ersten Halbjahr 2020 auf –840,6 Millionen Euro (H1 2019: –62,6 Millionen Euro). Die Erhöhung ist im Wesentlichen auf die Rückzahlung von Schulden in Höhe von 680,0 Millionen Euro (reduziert um 100 Millionen Euro für neu aufgenommene kurzfristige Kredite), die Dividendenzahlung in Höhe von 93,7 Millionen Euro sowie Auszahlungen für den Erwerb eigener Aktien in Höhe von 157,5 Millionen Euro zurückzuführen.

Insgesamt stiegen die verfügbaren Zahlungsmittel der fortgeführten Aktivitäten im ersten Halbjahr 2020 um 1.318,7 Millionen Euro auf 1.384,3 Millionen Euro zum 30. Juni 2020 gegenüber 65,6 Millionen Euro am 31. Dezember 2019.

## Geschäftsentwicklung Segmente

### Neue Segmentstruktur eingeführt

Seit dem zweiten Quartal 2020 gilt die folgende Neusegmentierung, die rückwirkend für die Darstellung der relevanten Finanzinformation für das 1. Quartal 2020 und das 1. Halbjahr 2019 angewendet wurde. Für jedes der Segmente wird eine eigene Umsatzentwicklung und ein EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ausgewiesen.

- **Residential Real Estate**

- Geschäft mit Residential Real Estate Partnern, das heißt Immobilienmaklern, die primär Wohnimmobilien zum Verkauf oder zur Vermietung anbieten, mit Hausverwaltungen/Wohnungsbaugesellschaften, die regelmäßige Neuvermietungen durchführen, und mit Finanzpartnern, z. B. Sparkassen, die Maklertätigkeiten durchführen.
- Geschäft mit privaten Konsumenten, die Immobilien zum Verkauf oder zur Vermietung direkt anbieten sowie Mietobjekte suchen bzw. gesucht haben (und Services wie Bonitätsprüfung und/oder Premium-Mitgliedschaft nutzen).

- Geschäft mit Umzugsunternehmen, denen IS24 Umzüge vermittelt sowie mit Banken, Finanzierungsberatern, Kreditvermittlern, Versicherungen und Versicherungsintermediären, denen IS24 Finanzierungsanfragen/immobiliennahe Versicherungsanfragen vermittelt.
- **Business Real Estate**
  - Geschäft mit Immobilienmaklern, die primär Gewerbeimmobilien zum Verkauf oder zur Vermietung anbieten.
  - Geschäft mit Immobilien-Projektentwicklern und Fertighausanbietern, die Neubauprojekte vermarkten.
- **Media & Other**
  - Geschäft mit Werbetreibenden, die Werbeflächen auf dem IS24-Marktplatz buchen.
  - ImmobilienScout24 Österreich.
  - Tochtergesellschaft FlowFact (Makler CRM Software).

#### WESENTLICHE FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

In Millionen. Euro	Q2 2020	Q2 2019	Änderung	H1 2020	H1 2019	Änderung
<b>Außenumsätze ImmoScout24</b>	<b>83,7</b>	<b>86,9</b>	<b>-3,6 %</b>	<b>172,8</b>	<b>171,2</b>	<b>+1,0 %</b>
davon Residential Real Estate	59,9	60,8	-1,6 %	123,2	120,0	+2,7 %
davon Residential Real Estate Partner	41,6	40,9	+1,9 %	84,9	80,4	+5,5 %
davon Consumer	18,2	20,0	-8,7 %	38,3	39,6	-3,1 %
davon Business Real Estate	16,6	17,2	-3,4 %	34,6	34,1	+1,4 %
davon Media & Other	7,3	8,8	-17,6 %	15,1	17,1	-12,2 %
<b>EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</b>	<b>52,9</b>	<b>55,4</b>	<b>-4,4 %</b>	<b>110,4</b>	<b>105,4</b>	<b>+4,7 %</b>
davon Residential Real Estate	38,2	39,5	-3,2 %	79,5	75,4	+5,4 %
davon Business Real Estate	11,7	12,1	-3,1 %	24,9	23,2	+7,2 %
davon Media & Other	3,0	3,8	-20,9 %	6,1	6,9	-11,2 %
<b>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</b>	<b>63,2 %</b>	<b>63,7 %</b>	<b>-0,5 Pp</b>	<b>63,9 %</b>	<b>61,6 %</b>	<b>+2,3 Pp</b>
davon Residential Real Estate	63,9 %	65,0 %	-1,1 Pp	64,5 %	62,8 %	+1,7 Pp
davon Business Real Estate	70,4 %	70,2 %	+0,2 Pp	72,1 %	68,2 %	+3,9 Pp
davon Media & Other	41,0 %	42,7 %	-1,7 Pp	40,4 %	40,0 %	+0,4 Pp

## Residential Real Estate Geschäft am widerstandsfähigsten in der Krise

Den größten Anteil an den Gesamtumsätzen von ImmoScout24 trägt das Residential Real Estate Geschäft mit 71% im ersten Halbjahr 2020 (H1 2019: 70%). Dieses Segment hat sich im Rahmen von Covid-19 am widerstandsfähigsten gezeigt, und zwar insbesondere aufgrund der über Jahresverträge gesicherten Umsätze mit Immobilienmaklern. Demnach sind die Umsätze des Segments Residential Real Estate im zweiten Quartal 2020 nur um 1,6 % zurückgegangen. Die darin enthaltenen Umsätze mit gewerblichen Kunden, also Maklern, Hausverwaltungen und Finance-Kunden, sind sogar um 1,9 % gestiegen, während die Umsätze mit Privatkunden („Consumer“) im zweiten Quartal um 8,7 % zurückgingen. Insgesamt sind die Residential Real Estate Segmentumsätze im ersten Halbjahr um 2,7 % gestiegen, von 120,0 Millionen Euro in H1 2019 auf 123,2 Millionen Euro in H1 2020.

Die Residential Real Estate EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag in H1 2020 bei 64,5 %, und damit 1,7 Prozentpunkte über der Vorjahresmarge von 62,8 %. Diese Verbesserung ist sowohl auf dauerhafte Kostenoptimierungen als auch auf kurzfristig im Zuge von Covid-19 umgesetzte Kostenmaßnahmen, insbesondere im Bereich Marketing, zurückzuführen.

Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2019 konnten 811 (kleinere) Kern-Kunden (Makler, Hausverwaltungen und Finance-Kunden) hinzugewonnen werden. So belief sich die Zahl der Residential Real Estate Partner zum 30. Juni 2020 auf insgesamt 17.020. Der ARPU für die Halbjahresperiode lag bei 709 Euro (Q1 2020: 729 Euro; Q2 2020: 690 Euro), 4,1 % höher als im Vorjahr. Während der Verkauf von Zusatzprodukten (z. B. „Realtor Lead Engine“) und die Migration in höherwertige Mitgliedschaften im Geschäftsjahr 2020 vielversprechend angelaufen waren, lag der Fokus im zweiten Quartal 2020 auf „Kunden halten und binden“. Das Angebot, im Rahmen des Covid-19-Hilfsprogramms, die April- und Mai-Rechnungen bis Dezember aufzuschieben („Liquidität plus“), wurde allerdings nur von rund 1.300 Partnern in Anspruch genommen. Eine Umsatzauswirkung hat die Stundung von Forderungen nicht, für mögliche Forderungsausfälle wurden erhöhte Pauschalwertberichtigungen gebildet. Im Juni wurden dann im Rahmen von „Leads plus“ (Covid-19-Hilfsprogramm) den bestehenden Makler-Kunden kostenlose Anfragen zur Mandatsgewinnung zur Verfügung gestellt. Der Effekt hieraus betrug etwa 1-2 Millionen Euro an Minderumsätzen im zweiten Quartal 2020.

Auf der Basis von „Listing plus“ konnten ab dem 27. März 2020 private Immobilienanzeigen kostenlos inseriert werden, was sich auf die „Consumer“-Umsätze im Segment Residential Real Estate (-8,7 % im Quartalsvergleich und -3,1 % im Halbjahresvergleich) auswirkte. Diese Maßnahme sollte während der Covid-19-Krise für Bewegung und Vielfalt auf dem ImmoScout24 Marktplatz sorgen und galt bis Mitte Mai. Dies führte zu etwa 2 Millionen Euro an Minderumsätzen. Teilweise konnten diese durch Umsätze aus Dienstleistungen mit Privatkunden (insbesondere Wohnungssuchende über das MieterPlus-Produkt) kompensiert werden, die auf die zunehmende Anzahl von (kostenlosen) Inseraten reagierten.

## **Business Real Estate ebenfalls mit leichtem Wachstum im Halbjahresvergleich**

Das Business Real Estate Segment machte im ersten Halbjahr 2020 rund 20 % der Außenumsätze von ImmoScout24 aus. Während auch die Business Real Estate Umsätze im zweiten Quartal zurückgingen (-3,4 %), zeigten sie im Halbjahresvergleich noch ein leichtes Wachstum um 1,4 %, von 34,1 Millionen Euro auf 34,6 Millionen Euro. Dies beruht primär auf steigenden Umsätzen mit Business Real Estate Maklern, während die Umsätze mit Projektentwicklern relativ stabil blieben.

Business Real Estate erreichte aufgrund des hohen Anteils an (vertraglich fixierten) Kernumsätzen im ersten Quartal sowie nachhaltigen und kurzfristigen Kostenoptimierungen im ersten und zweiten Quartal eine hohe Marge von 72,1 % in H1 2020 (plus 3,9 Prozentpunkte im Vergleich zu H1 2019 mit 68,2 %), und dies trotz Zuführungen zu Pauschalwertberichtigungen im Rahmen von Covid-19.

Die Anzahl der Business Real Estate Partner sank im Vergleich zum Vorjahr leicht um 13 Partner auf 2.795 zum 30. Juni 2020. Der ARPU für die Halbjahresperiode lag bei 1.747 Euro (Q1 2020: 1.811 Euro; Q2 2020: 1.706 Euro), 1,8 % höher als im Vorjahr.

## Media & Other Segment verzeichnet Umsatzrückgänge bei stabiler Marge

Die Media & Other Umsätze, mit einem Umsatzanteil von 9 %, gingen im ersten Halbjahr 2020 um 12,2 % auf 15,1 Millionen Euro zurück. Dabei litten die Media-Umsätze am stärksten, sowohl unter dem marktbedingt schrumpfenden Media-Geschäft als auch Covid-19-bedingt. Die Tochtergesellschaft FlowFact verzeichnete rückläufige Umsätze primär aufgrund von länger andauernder Überführung der Produkte in die neue Cloud-Lösung. ImmoScout24 Österreich konnte sowohl im ersten Quartal als auch im zweiten Quartal wachsen.

Dennoch konnte auch das margenschwächere Segment Media & Other seine Profitabilität im Halbjahresvergleich verbessern, und zwar um 0,4 Prozentpunkte auf eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 40,4%.

### WEITERE NICHT-FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

	Q2 2020	Q2 2019	Änderung	H1 2020	H1 2019	Änderung
Residential Real Estate Partner (Anzahl Kern-Kunden <sup>1</sup> zum Periodenende)	17.020	16.209	+5,0 %	17.020	16.209	+5,0 %
ARPU <sup>2</sup> Residential Real Estate Partner (Euro Monat)	690	688	+0,3 %	709	681	+4,1 %
Business Real Estate Partner (Commercial Makler, Projektentwickler, Fertighausanbieter) (Anzahl Kern-Kunden <sup>1</sup> zum Periodenende)	2.795	2.808	-0,5 %	2.795	2.808	-0,5 %
ARPU <sup>2</sup> Business Real Estate Partner (Euro Monat)	1.706	1.737	-1,8 %	1.747	1.716	+1,8 %
IS24.de Listings <sup>3</sup>	430.677	443.566	-2,9 %	419.415	440.751	-4,8 %
IS24.de monatliche Nutzer (in Millionen) <sup>4</sup>	14,9	13,2	+12,9 %	14,8	13,2	+12,1 %
IS24.de monatliche Sessions (in Millionen) <sup>5</sup>	115,5	92,9	+24,2 %	110,6	95,8	+15,4 %

<sup>1</sup> Kunden mit einem über die Berichtsperiode hinauslaufenden kostenpflichtigen Vertrag, der zur Vermarktung von mehr als einem Objekt berechtigt

<sup>2</sup> Durchschnittlicher Erlös pro User pro Monat, berechnet über die mit den jeweiligen Kern-Kunden im berichteten Zeitraum erzielten Umsatzerlöse dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Kern-Kunden in diesem Zeitraum (berechnet aus Anfangs- und Endbestand) weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum

<sup>3</sup> Quelle: ImmoScout24.de; Listings in Deutschland (Durchschnitt stichtagsbezogen zum Monatsende)

<sup>4</sup> Monatliche Einzelbesucher des deutschen IS24 Marktplatzes (Durchschnitt der einzelnen Monate), unabhängig davon, wie oft sie den Marktplatz in einem Monat besuchen, und unabhängig davon, wie viele verschiedene Zugänge (Desktop und mobil) sie nutzen; Quelle: AGOF e. V.

<sup>5</sup> Anzahl aller monatlichen Besuche (Durchschnitt der einzelnen Monate), in denen einzelne Nutzer über ein Endgerät aktiv mit dem Web- oder App-Angebot interagieren, wobei ein Besuch als abgeschlossen gilt, wenn der Nutzer mindestens 30 Minuten inaktiv ist; Quelle: Interne Messung mit Hilfe von Google Analytics

## Listing- und Traffic-Kennzahlen zum Halbjahresende wieder auf Vorkrisenniveau bzw. darüber

ImmoScout24 misst die Aktivität auf ihrem digitalen Marktplatz unter anderem über die Anzahl der Inserate („Listings“) und die Nutzer-/Besucherzahlen („Traffic“). Aufgrund der Covid-19-Pandemie traten am 12. März 2020 deutschlandweite Kontaktbeschränkungen in Kraft. In der darauffolgenden Woche, der Kalenderwoche 12, registrierte ImmoScout24 Tiefpunkte bei Listings und Traffic.

Über das gesamte erste Halbjahr 2020 betrachtet, lag die Zahl der Listings jedoch nur leicht, um 4,8 % unter dem Niveau des Vorjahrs (H1 2020: 419.415; H1 2019: 440.751). Die Zahl der Nutzer stieg im Halbjahresvergleich sogar um 12,1 %, die der Sessions um 15,4 %. Dies ist ein Zeichen dafür, dass die Nachfrage nach Immobilien trotz Covid-19 intakt blieb.

## Reduzierte Mitarbeiterzahl infolge der Entkonsolidierung

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter im fortgeführten Geschäft der Scout24-Gruppe verringerte sich von 909 in H1 2019 auf 811 in H1 2020. Der Rückgang ist hauptsächlich auf den Wechsel von Mitarbeitern aus Holdingfunktionen zu AutoScout24 zurückzuführen.

## Gesamtaussage

Entgegen anderer Prognosen hat sich der deutsche Immobilienmarkt im ersten Halbjahr 2020 trotz Covid-19 insgesamt sehr stabil gezeigt und bereits wieder das Vorkrisenniveau erreicht. Entsprechend gut ist daher auch die Scout24-Hauptzielgruppe der Immobilienmakler bisher durch die Krise gekommen. Die Aktivitäten der privaten Inserenten und Wohnungssuchenden haben sich zum Ende des Halbjahrs wieder weitgehend normalisiert. Wie die zuvor beschriebenen Finanzzahlen zeigen, hat sich Scout24 vor diesem Hintergrund als sehr widerstandsfähig erwiesen.

Zudem konnte Scout24 inmitten der Covid-19-Krise den Carve-out und das Closing der AutoScout24-Transaktion wie geplant vollziehen. Seit dem 1. April 2020 sind die verkauften Gesellschaften entkonsolidiert.

Der Vorstand ist daher mit der operativen und finanziellen Entwicklung der Scout24-Gruppe im ersten Halbjahr 2020 trotz der Covid-19 Auswirkungen sehr zufrieden und sieht dadurch auch die strategische Ausrichtung erneut bestätigt.

# 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 2019 ausführlich beschrieben und mit Ziffern versehen sind. Dem Vorstand sind zum Ende des ersten Halbjahres 2020 folgende Änderungen bekannt, die sich aus der aktualisierten Einschätzung bestehender Risiken bzw. sich objektiv konkretisierender Risiken ergibt:

### EXTERNE RISIKEN

#### 1.4. Wettbewerb & Markt

Wie im Geschäftsbericht 2019 erläutert, ist Scout24 in einem wettbewerbsintensiven Umfeld tätig. Das Geschäftsmodell ist anfällig für kurzfristige Veränderungen des Markt- und Wettbewerbsumfeldes sowie der Teilnehmer am Markt. Kürzlich wurde die Übernahme des Anzeigenportals eBay Kleinanzeigen durch den norwegischen Medienkonzern Adevinta angekündigt, der somit zu einem der weltweit größten Anbieter von Online-Anzeigenportalen werden wird. Neben direkten Konkurrenten wie Immobilienportalen könnten auch soziale Netzwerke wie beispielsweise Facebook einen erhöhten Wettbewerbsdruck im Bereich private Anzeigen ausüben. Wir halten die Entwicklungen des Marktes im Blick und halten diese Risiken insgesamt für beherrschbar.

Aufgrund der dargestellten wesentlichen Änderungen und vereinzelter unwesentlicher Änderungen stellt das Risikofeld `Wettbewerb & Markt` für Scout24 eine wesentliche Risikokomponente dar. Die Eintrittswahrscheinlichkeit dieses Risikofeldes wird als möglich und die quantitative Auswirkung unverändert als wesentlich eingeschätzt.

#### 1.8. Natur & Umwelt

Das aufgrund der Covid-19-Pandemie bestehende Risiko beherrscht die Risikosituation innerhalb des Bereichs `Natur & Umwelt`. Die durch Covid-19 völlig veränderten Markt- und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen hatten einen maßgeblichen Einfluss auf die Aktivität auf dem ImmoScout24 Marktplatz speziell in den Monaten April und Mai des abgelaufenen Halbjahrs. Dies hat sich insbesondere auf die nicht vertraglich fixierten Umsatzerlöse in den genannten Monaten ausgewirkt. Um auf dieses Risiko angemessen zu reagieren, hat Scout24 noch im ersten Quartal 2020 ein Sofortprogramm beschlossen, welches im Laufe des zweiten Quartals umgesetzt wurde. Es beinhaltet beispielsweise die Stundung von Rechnungen für gewerbliche Kunden, sowie das Angebot kostenloser Inserate für Privatkunden. Mit diesem Hilfsprogramm konnten Auswirkungen und Folgen durch die Covid-19-Pandemie in gewissem Umfang abgemildert werden.

Im Falle einer möglichen sogenannten zweiten Infektionswelle, welche erneut die Umsatzerlöse und infolgedessen auch das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit beeinflussen könnte, könnten ähnliche mitigierende Maßnahmen ergriffen werden. Aufgrund der weiterhin bestehenden Gefahr einer zweiten Welle wird dieses Risikofeld als wahrscheinlich und die quantitative Auswirkung als signifikant eingeschätzt.

Als Fazit für das abgelaufene erste Halbjahr lässt sich festhalten, dass die bestehenden Einzelrisiken unverändert zum Geschäftsbericht 2019 jeweils beherrschbar sind und das Gesamtrisiko überschaubar

sowie mehrfach durch das vorhandene Eigenkapital abgedeckt ist. Es werden keine Risiken gesehen, die einzeln oder zusammen mit anderen Risiken die Existenz der Scout24-Gruppe gefährden können.

## Chancen

Das Internetgeschäft ist nach wie vor auf Wachstumskurs – in Deutschland, Europa und weltweit. Insbesondere im Anzeigengeschäft verschieben sich die Geschäftsmodelle weg von Offline-Angeboten (wie zum Beispiel Printmedien) hin zu Online-Angeboten.

Gerade in dieser Veränderung besteht nach wie vor ein signifikantes Wachstumspotenzial für die Scout24-Geschäftsmodelle. Die Scout24-Gruppe hat durch ihre starke Markenbekanntheit und die hohen Nutzerzahlen eine hervorragende Positionierung in allen wesentlichen Geschäftsbereichen erreicht. Der Vorstand sieht daher insgesamt alle am Markt operierenden Scout24-Gesellschaften auf Wachstumskurs.

Die Scout24 AG ist aus Sicht des Vorstandes insgesamt gut aufgestellt für das systematische Erkennen und Nutzen von Chancen, die aus den wesentlichen Trends in ihren Märkten resultieren.

Die Chancen werden ebenfalls im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“ des zusammengefassten Lageberichts für den Scout24-Konzern und die Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2019 erläutert. Dem Vorstand sind zum Ende des ersten Halbjahres 2020 keine wesentlichen Änderungen im Opportunitätscluster bekannt. Grundlegende Änderungen im Vergleich zu den im zusammengefassten Lagebericht enthaltenen Chancen sind nicht aufgetreten.

## Ereignisse nach der Berichtsperiode

Zum 1. Juli 2020 hat die Scout24 AG 100% der Anteile an der Gesellschaft immoverkauf24 GmbH mit Sitz in Hamburg zu einem Gesamtkaufpreis von 26,8 Millionen Euro erworben. Die Gesellschaft betreibt das Immobilienportal „immoverkauf24“, das Eigentümer beim Verkauf ihrer Immobilie berät und unterstützt. immoverkauf24 ist mit digitalen Plattformen in Deutschland, Österreich und der Schweiz aktiv. Das Unternehmen wurde im Jahr 2011 gegründet und beschäftigt rund 70 Mitarbeiter.

Die immoverkauf24-Aktivitäten werden in das Residential Real Estate Segment von Scout24 integriert und parallel zum Geschäft mit der Vermittlung von Eigentümer-Mandaten (Stichwort „Realtor Lead Engine“) weiterentwickelt.



## Prognosebericht

Aufgrund der Covid-19-Pandemie und der hohen Unsicherheit über die Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeiten der Scout24-Gruppe sah sich der Vorstand am 25. März 2020 dazu veranlasst, die bisherige Prognose für das Geschäftsjahr 2020 aufzuheben. Mit dem Abschluss des ersten Halbjahrs 2020 sieht er sich nun in der Lage, eine neue Prognose für das Geschäftsjahr 2020 abzugeben, welche die zum aktuellen Zeitpunkt erwarteten Auswirkungen der Covid-19-Pandemie berücksichtigt.

### Markt- und Branchenerwartungen deuten auf stabiles Geschäftsumfeld hin

Die Folgen der Covid-19-Pandemie für die Weltwirtschaft und damit auch die exportorientierte deutsche Wirtschaft haben sich inzwischen konkretisiert. Die jeweilige Intensität und Zeitdauer der Erkrankungswelle in den einzelnen Ländern sowie die Gefahr einer zweiten Infektionswelle stellen jedoch weiterhin einen hohen Unsicherheitsfaktor für entsprechende Prognosen dar. Für das deutsche BIP sind die Schätzungen folglich mit hoher Unsicherheit behaftet und zeigen per Anfang Juli 2020 eine hohe Spannweite von -4,2 % bis -9,4 %<sup>8</sup>. Wirtschaftsforscher und -experten erwarten dabei allerdings, dass sich die Wirtschaft aufgrund zunehmender Lockerung der Covid-19-Beschränkungen im dritten und vierten Quartal bereits deutlich erholt.

In den vergangenen Wochen kursierten im Markt verschiedene Annahmen und Prognosen, dass sich die Preise am Immobilienmarkt reduzieren würden. Die Daten von ImmoScout24 können diese Befürchtungen nicht bestätigen. Der Immobilienmarkt zeigt sich auf Basis dieser Daten stabil und unverändert dynamisch. Die langfristige Entwicklung bleibt jedoch abzuwarten.

ImmoScout24 wäre allerdings auch bei sinkenden Immobilienpreisen und Mieten, und falls sich der deutsche Wohnimmobilienmarkt von einem Verkäufermarkt zu einem Käufermarkt wandeln würde, voraussichtlich nur moderat betroffen. Deutlich wichtiger als die Höhe der Immobilienpreise sind für das Geschäftsmodell von ImmoScout24 die Anzahl der Verkaufstransaktionen und Neuvermietungen. Unabhängig von der Preisentwicklung ziehen im stark mietgeprägten deutschen Markt jedes Jahr mehr als acht Millionen Menschen um. Mit einem Rückgang dieser Zahl ist voraussichtlich nicht zu rechnen.<sup>9</sup>

Das Gesetz über die Teilung der Maklerprovision beim Verkauf von Wohnimmobilien (Stichwort „Bestellerprinzip“) wird sich voraussichtlich nicht vor Ende des laufenden Geschäftsjahrs auf ImmoScout24 auswirken. Makler der fünf Bundesländer Berlin, Brandenburg, Hamburg, Bremen und Hessen, in denen die neue Aufteilung bislang nicht üblich war, müssen sich darauf einstellen, dass Verkäufer und Käufer die Höhe von Provisionen in Zukunft intensiver mit ihnen verhandeln werden. Das könnte zu Umsatzeinbußen und möglicherweise geringeren Marketingbudgets der Makler führen.

Mit verschiedenen Produktinitiativen wie dem Maklervergleich und der zugrundeliegenden „Realtor Lead Engine“ hat ImmoScout24 bereits letztes Jahr begonnen, die Kernkundengruppe der Makler bestmöglich dabei zu unterstützen, potenziell sinkende Provisionserlöse zu kompensieren. ImmoScout24 unterstützt Makler zum Beispiel dabei, mehr Präsenz zu erlangen, um weiterhin die Mandate der Eigentümer zu gewinnen. Hierfür können sie sich im Rahmen ihrer Markenbildung und Imagepflege im Branchenbuch auf

<sup>8</sup> tagesschau.de, Überblick Konjunkturprognosen für Deutschland, vom 7. Juli 2020

<sup>9</sup> Deutsche Post Adress GmbH & Co. KG, „Umzugsstudie 2018 – So zieht Deutschland um“, Seite 3

ImmoScout24.de positionieren. Außerdem führt ImmoScout24 weiter schrittweise das interaktive Maklerprofil ein. Weiterhin arbeitet ImmoScout24 an Produkten, um die Kernkundschaft bestmöglich bei der Umstellung auf das neue Provisionsmodell zu begleiten.

Die neue gesetzliche Regelung könnte weiterhin dazu führen, dass Verkäufer künftig vermehrt zur Eigenvermarktung ihrer Immobilien tendieren. Nach einer aktuellen Umfrage<sup>10</sup> wollen 42 % der befragten verkaufswilligen Eigentümer in den nächsten drei Jahren mit einem Makler und 58 % der Befragten ohne Makler verkaufen. Auch auf die Selbstvermarktung der Immobilien durch den Verkäufer ist ImmoScout24 mit der Verkäuferwelt („Home Seller Hub“) eingestellt. Dort werden Verkäufer sowohl bei der Vermarktung mit einem Makler (Maklervergleich und Lead Engine) als auch auf dem Weg der Selbstvermarktung über private Inserate bei ImmoScout24 begleitet.

Wie im Kapitel **WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN** dargestellt, setzt sich die Verlagerung der Werbeausgaben von Offline zu Online weiter fort. Das überproportionale Wachstum des Digitalmarkts unterstreicht die positiven Aussichten des auf die Digitalisierung der Wertschöpfungskette ausgerichteten Geschäftsmodells von Scout24. Die Covid-19-Pandemie hat die Bedeutung der Digitalisierung, z. B. auch in Form von digitalen Besichtigungen, digitalen Bewerbungsmappen und digitalen Behördengängen, nochmals verdeutlicht. Insbesondere diese weitere konsequente Digitalisierung von Immobilientransaktionen bietet noch beträchtliches langfristiges Wachstumspotenzial für Scout24.

## Unternehmenserwartungen

Für die Scout24-Gruppe erwartet der Vorstand dieses Jahr einen Konzernumsatz etwa auf Vorjahresniveau sowie eine Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um die 60 %-Marke.

Die Annahme eines etwa gleichbleibenden Konzernumsatzes für 2020 übersetzt sich wie folgt auf die Segmentumsätze:

- Stabile bis leicht wachsende Umsatzerlöse im Segment Residential Real Estate
- Leicht rückläufige bis stabile Umsatzerlöse im Segment Business Real Estate
- Umsatzrückgang im niedrigen zweistelligen Prozentbereich im Segment Media & Other

Für alle drei Segmente zusammen genommen erwartet der Vorstand eine EBITDA-Marge (ImmoScout24; ohne zentrale Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige) um die 62 %-Marke.

Diese Prognose reflektiert die Geschäftsentwicklung im abgeschlossenen ersten Halbjahr sowie die aktuelle Geschäfts- und Marktdynamik. Die Prognose unterstreicht:

- Das widerstandsfähige Geschäftsmodell und Marktumfeld von Scout24,
- Den Erfolg des Sofortprogramms „Listings Plus“, durch das die Anzahl der Anzeigen von Privatpersonen stark gestiegen ist. Dies hat die Attraktivität der Plattform von ImmoScout24 weiter erhöht. Der originär entgangene Umsatz kann dabei teilweise durch Migration von Wohnungssuchenden in das bezahlte Premium-Segment kompensiert werden,
- Die geringe Abhängigkeit der Umsatz- und Ergebnisentwicklung von Scout24 vom stark eingebrochenen Werbemarkt.

<sup>10</sup> ImmoScout24/Innofact AG, Online-Befragung „Verkaufswillige Immobilienbesitzer“, Befragungszeitraum 02.-12.07.2020

Da das Umfeld weiterhin volatiler und unsicherer ist als zu Zeiten vor der Covid-19-Pandemie, basiert die Prognose auf einer Reihe von Annahmen, welche im Folgenden dargestellt sind:

- Es wird im zweiten Halbjahr 2020 zu keinen neuerlichen Covid-19 „Lockdown“ Maßnahmen bzw. wesentlichen Beschränkungen der für Scout24 relevanten Geschäftstätigkeit kommen.
- Es kommt zu keinen signifikanten Zahlungsausfällen unter dem „Liquidität Plus“ Programm.
- Das Gesetz über die Teilung der Maklerprovision beim Verkauf von Wohnimmobilien wird in diesem Geschäftsjahr keine wesentlichen Auswirkungen auf Scout24 haben.

Aufgrund ihres widerstandsfähigen Geschäftsmodells ist die Scout24-Gruppe gut positioniert, um die aktuelle Krise gemeinsam mit ihren Kunden zu meistern. Der Vorstand geht davon aus, dass nicht zuletzt aufgrund von Covid-19 die Digitalisierung von Immobilientransaktionen weiter vorangetrieben wird. Dies bietet attraktives Wachstumspotenzial und Scout24 wird diese Entwicklung als Marktführer in Deutschland federführend vorantreiben.

**Konzern-**

**Halbjahresabschluss**

**und ausgewählte Anhangangaben**

# Konzern-Halbjahresabschluss (verkürzt) und Konzernanhang

## Inhaltsverzeichnis

<b>Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung</b>	<b>30</b>
<b>Konzern-Gesamtergebnisrechnung</b>	<b>32</b>
<b>Konzern-Bilanz</b>	<b>33</b>
<b>Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung</b>	<b>35</b>
<b>Konzern-Kapitalflussrechnung</b>	<b>36</b>
<b>Ausgewählte erläuternde Anhangangaben</b>	<b>38</b>
1 Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung	38
2 Veränderungen im Konsolidierungskreis	40
3 Reallokation des Geschäfts- oder Firmenwertes und der Marken aufgrund der Neusegmentierung	43
4 Umsatzerlöse	44
5 Ertragsteuern	44
6 Ergebnis je Aktie	45
7 Angaben zu Finanzinstrumenten	46
8 Eigenkapital	51
9 Sonstige Erläuterungen	54
<b>Versicherung der gesetzlichen Vertreter</b>	<b>61</b>
<b>Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht</b>	<b>62</b>
<b>Impressum</b>	<b>63</b>

## Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	Q2 2020	Q2 2019 <sup>11</sup> (angepasst)	H1 2020	H1 2019 <sup>11</sup> (angepasst)
<b>Umsatzerlöse</b>	4	83.874	86.939	172.985	171.299
Aktiviert Eigenleistungen		5.443	2.900	10.826	5.895
Sonstige betriebliche Erlöse		1.429	842	1.725	1.567
<b>Gesamtleistung</b>		<b>90.746</b>	<b>90.681</b>	<b>185.536</b>	<b>178.761</b>
Personalaufwand		-24.730	-29.460	-42.620	-55.929
Marketingaufwand		-5.015	-6.751	-13.279	-14.881
IT-Aufwand		-4.449	-3.401	-8.622	-6.441
Sonstige betriebliche Aufwendungen		-12.743	-15.540	-24.620	-27.990
<b>Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen – EBITDA</b>		<b>43.809</b>	<b>35.528</b>	<b>96.395</b>	<b>73.520</b>
Abschreibungen und Wertminderungen		-12.073	-13.901	-24.859	-27.489
<b>Betriebsergebnis – EBIT</b>		<b>31.737</b>	<b>21.627</b>	<b>71.536</b>	<b>46.031</b>
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Beteiligungen		48	-840	82	-786
Finanzerträge		529	17	2.150	18
Finanzaufwendungen		-4.334	-4.884	-12.406	-9.103
<b>Finanzergebnis</b>		<b>-3.758</b>	<b>-5.706</b>	<b>-10.173</b>	<b>-9.871</b>
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>		<b>27.978</b>	<b>15.921</b>	<b>61.362</b>	<b>36.161</b>
Ertragsteuern	5	-10.386	-6.164	-17.141	-8.860
<b>Ergebnis fortgeführter Aktivitäten nach Steuern</b>		<b>17.592</b>	<b>9.756</b>	<b>44.221</b>	<b>27.301</b>
Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten nach Steuern	21	2.255.147	17.003	2.255.273	24.780
<b>Ergebnis nach Steuern</b>		<b>2.272.740</b>	<b>26.759</b>	<b>2.299.494</b>	<b>52.081</b>
<b>Davon entfallen auf:</b>					
<b>Anteilseigner des Mutterunternehmens</b>		<b>2.272.740</b>	<b>26.759</b>	<b>2.299.494</b>	<b>52.081</b>
Davon: fortgeführte Aktivitäten, nach Steuern		17.592	9.756	44.221	27.301
Davon: nicht fortgeführte Aktivitäten, nach Steuern		2.255.147	17.003	2.255.273	24.780

<sup>11</sup> Hierzu wird auf die Erläuterung „21 Nicht fortgeführte Aktivitäten“ verwiesen.

**ERGEBNIS JE AKTIE**

In Euro	Erläuterung	Q2 2020	Q2 2019	H1 2020	H1 2019
Unverwässertes Ergebnis je Aktie nach Steuern	6	21,93	0,25	22,06	0,48
Verwässertes Ergebnis je Aktie nach Steuern	6	21,93	0,25	22,05	0,48

**ERGEBNIS JE AKTIE FORTGEFÜHRTER AKTIVITÄTEN**

In Euro	Erläuterung	Q2 2020	Q2 2019 <sup>12</sup> (angepasst)	H1 2020	H1 2019 <sup>12</sup> (angepasst)
Unverwässertes Ergebnis je Aktie nach Steuern	6	0,17	0,09	0,42	0,25
Verwässertes Ergebnis je Aktie nach Steuern	6	0,17	0,09	0,42	0,25

**ERGEBNIS JE AKTIE NICHT FORTGEFÜHRTER AKTIVITÄTEN**

In Euro	Erläuterung	Q2 2020	Q2 2019 <sup>12</sup> (angepasst)	H1 2020	H1 2019 <sup>12</sup> (angepasst)
Unverwässertes Ergebnis je Aktie nach Steuern	6	21,76	0,16	21,63	0,23
Verwässertes Ergebnis je Aktie nach Steuern	6	21,76	0,16	21,63	0,23

<sup>12</sup> Hierzu wird auf die Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten“ verwiesen.

## Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	Q2 2020	Q2 2019	H1 2020	H1 2019
<b>Ergebnis nach Steuern</b>		<b>2.272.740</b>	<b>26.759</b>	<b>2.299.494</b>	<b>52.081</b>
<b>Posten, die nicht in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert werden:</b>					
Bewertung von Pensionsverpflichtungen – vor Steuern		-	0	-	0
Latente Steuern auf die Bewertung von Pensionsverpflichtungen		-	0	-	0
Bewertung von erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewerteten Vermögenswerten (FAFVOCI) – vor Steuern	7	2.358	-180	2.358	-180
Latente Steuern auf die Bewertung FAFVOCI		-720	-	-720	-
<b>Summen der Posten, die nicht in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert werden</b>		<b>1.638</b>	<b>-180</b>	<b>1.638</b>	<b>-180</b>
<b>Posten, die anschließend möglicherweise in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert werden:</b>					
Währungsumrechnungsdifferenzen		-2	2	6	5
<b>Summe der Posten, die anschließend möglicherweise in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert werden</b>		<b>-2</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>5</b>
<b>Sonstiges Ergebnis nach Steuern</b>		<b>1.636</b>	<b>-178</b>	<b>1.643</b>	<b>-175</b>
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>2.274.375</b>	<b>26.581</b>	<b>2.301.138</b>	<b>51.907</b>
<b>Davon entfallen auf:</b>					
Anteilseigner des Mutterunternehmens		2.274.375	26.581	2.301.138	51.907
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>2.274.375</b>	<b>26.581</b>	<b>2.301.138</b>	<b>51.907</b>
<b>Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zustehender Anteil des Gesamtergebnisses, resultierend aus:</b>					
fortgeführten Aktivitäten		19.228	9.579	45.865	27.126
nicht fortgeführten Aktivitäten		2.255.147	17.003	2.255.273	24.781
		<b>2.274.375</b>	<b>26.581</b>	<b>2.301.138</b>	<b>51.907</b>



## Konzern-Bilanz

AKTIVA			
In Tsd. Euro	Erläuterung	30.06.2020	31.12.2019
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>2.132.669</b>	<b>740.382</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		1.384.319	65.574
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		25.830	31.241
Finanzielle Vermögenswerte	7	684.020	1.290
Ertragsteuerforderungen		37	32
Sonstige Vermögenswerte		38.463	7.450
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	2,1	-	634.795
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		<b>1.673.661</b>	<b>1.690.810</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	3	692.690	692.690
Marken	3	872.818	872.818
Sonstige immaterielle Vermögenswerte		80.918	91.437
Nutzungsrecht aus Leasingvereinbarungen		8.925	22.051
Sachanlagen		4.908	8.747
Beteiligungen an at Equity bilanzierten Unternehmen		329	247
Finanzielle Vermögenswerte	7	13.048	2.525
Aktive latente Steuern		6	277
Sonstige Vermögenswerte		19	18
<b>Bilanzsumme</b>		<b>3.806.330</b>	<b>2.431.192</b>

<b>PASSIVA</b>			
In Tsd. Euro	Erläuterung	30.06.2020	31.12.2019
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>118.405</b>	<b>210.809</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		13.505	17.905
Finanzielle Verbindlichkeiten	7	11.427	26.666
Leasingverbindlichkeiten		4.520	4.834
Sonstige Rückstellungen		14.442	48.038
Ertragsteuerverbindlichkeiten		48.738	17.124
Vertragsverbindlichkeiten		8.973	8.339
Sonstige Verbindlichkeiten		16.800	16.192
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	2,1	-	71.710
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>591.653</b>	<b>1.166.465</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	7	250.299	805.199
Leasingverbindlichkeiten		15.858	18.075
Sonstige Rückstellungen		35.116	44.983
Passive latente Steuern		287.946	296.060
Sonstige Verbindlichkeiten		2.434	2.148
<b>Eigenkapital</b>	<b>8</b>	<b>3.096.272</b>	<b>1.053.919</b>
Gezeichnetes Kapital		107.600	107.600
Kapitalrücklage		171.133	171.133
Gewinnrücklage		3.109.708	904.083
Bewertung von Pensionsverpflichtungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten		-	-206
Sonstige Rücklagen		2.523	879
Eigene Anteile (5.020.218 Stück, Vorjahr 2.437.041 Stück)		-294.692	-129.571
<b>Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens</b>		<b>3.096.272</b>	<b>1.053.919</b>
<b>Bilanzsumme</b>		<b>3.806.330</b>	<b>2.431.192</b>

## Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Bewertung von Pensionsverpflichtungen	Bewertung von Pensionsverpflichtungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	Sonstige Rücklage	Eigene Anteile	Eigenkapital der Anteilseigner	Konzern-Eigenkapital
<b>Stand vom 01.01.2019</b>		107.600	423.689	640.296	-121	-	1.047	-	1.172.511	1.172.511
	Bewertung von Pensionsverpflichtungen	-	-	-	0	-	-	-	0	0
	Bewertung von erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewerteten Vermögenswerten (FAFVOCI)	-	-	-	-	-	-180	-	-180	-180
	Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	-	-	5	-	5	5
	Ergebnis nach Steuern	-	-	52.081	-	-	-	-	52.081	52.081
	<b>Gesamtergebnis</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>52.081</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-175</b>	<b>0</b>	<b>51.907</b>	<b>51.907</b>
	Anteilsbasierte Vergütung	-	42	-	-	-	-	-	42	42
	Entnahme aus der Kapitalrücklage	-	-252.632	252.632	-	-	-	-	0	0
<b>Stand vom 30.06.2019</b>		107.600	171.098	945.009	-121	-	872	-	1.224.459	1.224.459
<b>Stand vom 01.01.2020</b>		107.600	171.133	904.083	-	-206	879	-129.571	1.053.919	1.053.919
	Umgliederung der Neubewertungsergebnisse von Pensionsverpflichtungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten, nach Steuern	2.1	-	-206	-	206	-	-	0	0
	Bewertung von erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewerteten Vermögenswerten (FAFVOCI), nach Steuern	7	-	-	-	-	1.638	-	1.638	1.638
	Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	-	-	6	-	6	6
	Ergebnis nach Steuern	-	-	2.299.494	-	-	-	-	2.299.494	2.299.494
	<b>Gesamtergebnis</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2.299.289</b>	<b>-</b>	<b>206</b>	<b>1.643</b>	<b>-</b>	<b>2.301.138</b>	<b>2.301.138</b>
	Dividende	8	-	-93.663	-	-	-	-	-93.663	-93.663
	Erwerb eigener Anteile	8	-	-	-	-	-	-165.121	-165.121	-165.121
<b>Stand vom 30.06.2020</b>		107.600	171.133	3.109.708	-	-	2.523	-294.692	3.096.272	3.096.272

## Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	H1 2020	H1 2019 <sup>13</sup> (angepasst)
<b>Ergebnis fortgeführter Aktivitäten nach Steuern</b>		<b>44.221</b>	<b>27.301</b>
Abschreibungen und Wertminderungen		24.859	27.489
Ertragsteueraufwand	5	17.141	8.860
Finanzerträge		-2.150	-18
Finanzaufwendungen		12.406	9.103
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Anteilen		-82	786
Ergebnis aus Abgängen immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen		-524	4
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge		-691	249
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Aktiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		-2.760	1.863
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Passiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		-6.090	-8.863
Veränderung der Rückstellungen		2.056	15.448
Gezahlte Ertragsteuern		-35.382	-33.978
<i>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>53.004</i>	<i>48.244</i>
<i>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>-14.671</i>	<i>30.550</i>
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>		<b>38.333</b>	<b>78.794</b>
Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte inklusive selbsterstellter und in Entwicklung befindlicher immaterieller Vermögenswerte		-11.269	-6.652
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen		-1.309	-600
Einzahlungen aus Abgängen immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen		6	3
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte		-641.706	-
Auszahlungen für Investitionen in at Equity bilanzierte Anteile		-	-350
Erhaltene Zinsen		131	1
Auszahlungen für den Erwerb eines Tochterunternehmens	9,4	-23.800	-
Einzahlungen aus in Vorjahren verkauften Tochterunternehmen		504	5.300
<i>Cashflow aus Investitionstätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>-677.443</i>	<i>-2.298</i>
<i>Cashflow aus Investitionstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>2.794.147</i>	<i>-2.113</i>
<i>Davon Nettoeinzahlungen aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten</i>	2,1	<i>2.797.448</i>	-
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>		<b>2.116.704</b>	<b>-4.411</b>

<sup>13</sup>Hierzu wird auf die Erläuterung „2,1 Nicht fortgeführte Aktivitäten“ verwiesen.

In Tsd. Euro	Erläuterung	H1 2020	H1 2019 <sup>13</sup> (angepasst)
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten		100.000	-
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten		-120.000	-
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten		-560.000	-53.000
Rückzahlung von Leasingverbindlichkeiten		-2.463	-2.771
Einzahlungen aus Leasingforderungen		323	-
Gezahlte Zinsen		-7.297	-6.876
Gezahlte Dividenden	8	-93.663	-
Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile	8	-157.467	-
<i>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>-840.567</i>	<i>-62.647</i>
<i>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>-541</i>	<i>-1.709</i>
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>-841.108</b>	<b>-64.356</b>
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes fortgeführter Aktivitäten		5	5
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes nicht fortgeführter Aktivitäten		-	-
<b>Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>		<b>1.313.934</b>	<b>10.032</b>
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang</b>		<b>70.385</b>	<b>59.202</b>
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende</b>		<b>1.384.319</b>	<b>69.234</b>

# Ausgewählte erläuternde Anhangangaben

## 1 Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung

### 1.1 INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die Scout24 AG (nachfolgend auch „Gesellschaft“) ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft mit eingetragenem Firmensitz in München, Deutschland. Die Geschäftsadresse lautet: Bothestraße 13–15, 81675 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. Am 18. Juni 2018 wurde die Scout24 AG in den MDAX aufgenommen.

Die Scout24 AG als Mutterunternehmen bildet gemeinsam mit ihren direkten sowie indirekten Tochtergesellschaften die Scout24-Gruppe (nachfolgend auch „Scout24“ oder „Gruppe“).

Scout24 ist ein führendes deutsches Digitalunternehmen. Mit der Online-Plattform ImmoScout24 für Wohn- und Gewerbeimmobilien bringt Scout24 seit über 20 Jahren erfolgreich Eigentümer, Makler sowie Mieter und Käufer zusammen. Seit 2012 ist ImmoScout24 darüber hinaus auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbemarkt aktiv. Damit Immobilientransaktionen in Zukunft digital ablaufen können, entwickelt ImmoScout24 kontinuierlich neue Produkte und baut ein Ökosystem für Miete, Kauf und Gewerbeimmobilien in Deutschland und Österreich auf.

Mit Kaufvertrag vom 17. Dezember 2019 hat Scout24 100 % der Anteile an der AutoScout24 GmbH und der FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH an den Finanzinvestor Hellman & Friedman veräußert. Die Transaktion wurde am 1. April 2020 vollzogen. Für detaillierte Informationen wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten“ verwiesen.

### 1.2 GRUNDLAGEN DER ABSCHLUSSERSTELLUNG

Der vorliegende verkürzte Konzernzwischenabschluss („Konzernzwischenabschluss“) zum 30. Juni 2020 wurde auf Basis des International Accounting Standard (IAS) 34 „Zwischenberichterstattung“ und in Übereinstimmung mit § 115 WpHG erstellt. Grundsätzlich werden dieselben Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie Schätzungsmethoden wie im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2019 angewandt. Eine detaillierte Beschreibung dieser Methoden ist im Anhang des Konzernabschlusses 2019 veröffentlicht. Standards und Interpretationen, die ab dem 1. Januar 2020 erstmals verbindlich anzuwenden sind, haben zu keinen Änderungen in den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden geführt. Alle zum 30. Juni 2020 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 2020 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. Betrachtet man die übliche Geschäftsentwicklung über den Jahresverlauf, ist das vierte Kalenderquartal eher etwas stärker als die jeweiligen drei anderen Kalenderquartale.

Der Vorstand hat den Konzernzwischenabschluss am 3. August 2020 zur Veröffentlichung freigegeben.

### 1.3 AUSWIRKUNGEN VON COVID-19

#### **Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen**

Aufgrund der Covid-19-Pandemie hat Scout24 im ersten Quartal 2020 ein umfassendes Sofortprogramm zur Unterstützung ihrer Kunden verabschiedet. Gewerblichen Kunden wurden neunmonatige Zahlungsaufschübe („Liquidität plus“) für die April- und Mai-Rechnungen angeboten. Bei der Ermittlung des geschätzten Ausfallrisikos und des erwarteten Kreditverlustes für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach IFRS 9 wurden die Zahlungsaufschübe als zusätzliche Information bei der Schätzung der Auswirkungen auf die erwarteten Cashflows berücksichtigt.

Für die Ermittlung der über die gesamte Restlaufzeit erwarteten Kreditverluste für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden die getroffenen Ermessenentscheidungen bezüglich der Frage, inwieweit die erwarteten Kreditausfälle durch Veränderungen bei den wirtschaftlichen Faktoren beeinflusst werden, analysiert und angepasst. Zukünftige Informationen sind bisher aufgrund des stabilen politischen Umfelds und der Kurzfristigkeit der Forderungen nicht wesentlich in die Bewertung eingeflossen. In Folge der Covid-19-Pandemie werden nun Annahmen hinsichtlich zukunftsbezogener Informationen getroffen und bei der Bemessung der erwarteten Kreditverluste berücksichtigt. Diese Änderung der rechnungslegungsbezogenen Schätzung führte zu einem sonstigen betrieblichen Aufwand in Höhe von 1.410 Tsd. Euro per 30. Juni 2020.

#### **Hinweise auf eine Wertminderung von Vermögenswerten**

Die Covid-19-Pandemie und ihre wirtschaftlichen Auswirkungen haben die Finanz- und Ertragslage des Scout24-Konzerns insbesondere im ersten Quartal 2020 beeinflusst, sodass zum 31. März 2020 ein Hinweis auf eine mögliche Wertminderung von Vermögenswerten gemäß IAS 36 vorlag. Entsprechend wurden zum 31. März 2020 hinsichtlich der Werthaltigkeit von immateriellen Vermögenswerten, insbesondere des Geschäfts- oder Firmenwertes, Überprüfungen des letztjährigen Wertminderungstests durchgeführt. Aus der Überprüfung hat sich kein Wertminderungsbedarf zum 31. März 2020 ergeben. Im zweiten Quartal 2020 sind keine signifikanten Veränderungen mit nachteiligen Folgen eingetreten, die zu einer Änderung der getroffenen Annahmen geführt hätten, sodass zum 30. Juni 2020 keine objektiven Hinweise für eine Wertminderung von Vermögenswerten nach IAS 36 vorlagen.

## 2 Veränderungen im Konsolidierungskreis

### 2.1 NICHT FORTGEFÜHRTE AKTIVITÄTEN

Mit Kaufvertrag vom 17. Dezember 2019 hat Scout24 eine Vereinbarung geschlossen, die digitalen Marktplätze AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK, die zu den damaligen Segmenten AutoScout24 und Scout24 Consumer Services gehörten, an die Speedster Bidco GmbH, HRB 253178, mit Sitz in München zu veräußern. Die Speedster Bidco GmbH gehört ihrerseits zu einem Fonds des Finanzinvestors Hellman & Friedman.

Gemäß IFRS 5 wurden daher zum 31. Dezember 2019 die den digitalen Marktplätzen AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK zuzuordnenden Vermögenswerte und Schulden als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte sowie hiermit in Verbindung stehende Verbindlichkeiten separat in der Bilanz ausgewiesen. Die diesen Geschäftsaktivitäten zuzuordnenden Aufwendungen und Erträge wurden für das gesamte Geschäftsjahr 2019 rückwirkend im Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen.

Der formale und rechtliche Abschluss der Transaktion („Closing“) wurde zum Stichtag 1. April 2020 vollzogen. Die Veräußerung erfolgte durch Übertragung sämtlicher Anteile an der AutoScout24 GmbH und der FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH an den Käufer. Der vorläufige Kaufpreis, basierend auf vorläufigen Net-Financial-Debt- und Net-Working-Capital-Größen, betrug zum Zeitpunkt des Closings 2,839 Mrd. Euro und wurde am 31. März 2020 beglichen. Nach Aufstellung der Closing Financials und korrespondierender Anpassung der Net-Financial-Debt- und Net-Working-Capital-Größen beträgt der finale Kaufpreis 2,834 Mrd. Euro. Die daraus resultierende Verbindlichkeit in Höhe von 4.509 Tsd. Euro wird zum 30. Juni 2020 unter den kurzfristigen sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Aus der Veräußerung der Gesellschaften ergibt sich ein Gewinn nach Steuern in Höhe von 2,234 Mrd. Euro.



Die veräußerten Vermögenswerte und Verbindlichkeiten teilen sich auf folgende wesentliche Positionen auf:

In Tsd. Euro	01.04.2020	31.12.2019
Geschäfts- oder Firmenwert	378.384	378.384
Marken	118.392	118.392
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	52.472	50.373
Nutzungsrecht aus Leasingvereinbarungen	3.048	2.993
Beteiligungen an at Equity bilanzierten Unternehmen	37.918	37.623
Finanzielle Vermögenswerte	1.324	1.585
Sachanlagen	7.708	2.619
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	22.214	32.384
Sonstige Vermögenswerte sowie aktive latente Steuern	4.815	4.942
Ertragsteuerforderungen	47	690
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	15.434	4.811
<b>Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte</b>	<b>641.755</b>	<b>634.795</b>
Passive latente Steuern	44.602	45.159
Sonstige Rückstellungen	486	557
Finanzielle Verbindlichkeiten und Leasingverbindlichkeiten	2.587	3.262
Sonstige Verbindlichkeiten	42.291	8.448
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12.762	12.399
Ertragsteuerverbindlichkeiten	3.497	1.190
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	711	695
<b>Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten</b>	<b>106.937</b>	<b>71.710</b>
<b>Gesamtes identifiziertes Nettovermögen</b>	<b>534.818</b>	<b>563.085</b>

Die Veräußerung der nicht fortgeführten Geschäftsaktivitäten hat sich insgesamt wie folgt auf die Finanz- und Ertragslage der Scout24-Gruppe ausgewirkt:

In Tsd. Euro	
In Zahlungsmitteln erhaltenes Entgelt	2.838.685
Verbindlichkeit aus der Kaufpreisanpassung	-4.509
<b>Kaufpreis nach Kaufpreisanpassung</b>	<b>2.834.176</b>
Identifiziertes Nettovermögen bei Entkonsolidierung zum 1. April 2020	-534.818
<b>Veräußerungsgewinn vor Veräußerungskosten und Steuern</b>	<b>2.299.358</b>
Aufwendungen im Zusammenhang mit der Veräußerung	-26.067
Ertragsteuern auf den Veräußerungsgewinn	-38.795
<b>Veräußerungsgewinn nach Steuern</b>	<b>2.234.496</b>
<i>Davon im Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten in 2020 berücksichtigt</i>	<i>2.258.823</i>
<i>Davon im Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten in 2019 berücksichtigt</i>	<i>-24.327</i>
In Zahlungsmitteln erhaltenes Entgelt	2.838.685
Veräußerter Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	-15.434
<b>Nettozahlungsmittelzufluss</b>	<b>2.823.252</b>
Gezahlte Veräußerungskosten in 2020	-25.804
<b>Nettoeinzahlungen aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten</b>	<b>2.797.448</b>

In die nicht fortgeführten Aktivitäten wurden auch Kosten in Höhe von 5.744 Tsd. Euro (Vorjahr: 11.953 Tsd. Euro) einbezogen, die in Gesellschaften, insbesondere bei der Scout24 AG, entstanden sind, die nicht veräußert wurden. Diese Kosten sind den Geschäftsaktivitäten der AutoScout24 bzw. FINANZCHECK zuzuordnen und wurden von diesen im Zuge der Veräußerung übernommen. Konzerninterne Transaktionen zwischen den fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten wurden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert. Davon sind Leistungen in Höhe von 164 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.276 Tsd. Euro) ausgenommen, die auch nach Veräußerung zwischen den Geschäftsaktivitäten übergangsweise fortbestehen und dementsprechend als Ertrag in den fortgeführten Aktivitäten und Aufwendungen in den nicht fortgeführten Aktivitäten auf Grundlage des Leistungsumfangs, der in den Leistungsvereinbarungen zwischen der Scout24 AG und der AutoScout24 GmbH geregelt wird, erfasst worden sind.

Die folgende Tabelle zeigt das Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten für das erste Halbjahr 2020. Dies enthält das operative Geschäft aus dem ersten Quartal 2020 sowie nachlaufende Kosten aus der Veräußerung und Steuern auf den Veräußerungsgewinn im zweiten Quartal 2020.

In Tsd. Euro	H1 2020	H1 2019
Umsatzerlöse	56.626	129.385
Sonstige Erlöse	1.949	3.914
Aufwendungen	-59.499	-93.496
<b>Ergebnis vor Zinsen und Steuern - EBIT</b>	<b>-923</b>	<b>39.803</b>
Finanzergebnis	272	773
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>-652</b>	<b>40.576</b>
Ertragsteuern	-2.898	-15.796
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>-3.550</b>	<b>24.780</b>
Veräußerungsgewinn vor Veräußerungskosten und Steuern	2.299.358	-
Aufwendungen im Zusammenhang mit der Veräußerung	-1.740	-
Ertragsteuern auf den Veräußerungsgewinn	-38.795	-
<b>Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten nach Steuern</b>	<b>2.255.273</b>	<b>24.780</b>
<b>Davon entfallen auf:</b>		
Anteilseigner der Scout24 AG	2.255.273	24.780

Die Ertragsteuern enthalten einen den nicht fortzuführenden Aktivitäten zuzurechnenden laufenden Steueraufwand der AutoScout24 GmbH, der tatsächlich von der Organträgerin Scout24 AG getragen wird.

## 2.2 KONSOLIDIERUNG EINES FÜR DIE SCOUT24 AUFGELEGTEN WERTPAPIERSPEZIALFONDS

Seit Mai 2020 wird in den Konsolidierungskreis der Scout24-Gruppe ein Wertpapierspezialfonds einbezogen, der für die Scout24 zur Anlage der aus der Veräußerung der digitalen Marktplätze AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK erhaltenen finanziellen Mittel aufgelegt wurde (im Folgenden „Scout24 Spezialfonds“). Bei dem konsolidierten strukturierten Unternehmen bestimmt Scout24 auch bei nicht vorliegender Kapitalbeteiligung die wesentlichen relevanten Aktivitäten und beeinflusst dadurch die eigenen variablen Rückflüsse. Für Details zum Scout24 Spezialfonds siehe Erläuterung „7 Angaben zu Finanzinstrumenten“.

### Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Wertpapiere des Spezialfonds wurden, sofern verfügbar, unter Verwendung notierter Marktpreise bzw. Händlernoteierungen für identische Instrumente zum Ende der Berichtsperiode bewertet. Sofern notierte Marktpreise für einzelne Fremd- und Eigenkapitalanteile nicht vorlagen, basiert die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts auf Parametern, für die entweder direkt oder indirekt beobachtbare Inputfaktoren zur Verfügung standen. Die beizulegenden Zeitwerte werden zum Teil durch die Analyse der abgezinsten Zahlungsströme (Discounted-Cashflow-Verfahren) ermittelt.

## 3 Reallokation des Geschäfts- oder Firmenwertes und der Marken aufgrund der Neusegmentierung

Zum 1. Januar 2020 wurde die Berichtsstruktur dahingehend geändert, dass die Produkte und Lösungen des dritten Geschäftsfeldes Scout24 Consumer Services in das Segment ImmoScout24 und das zum 1. April 2020 veräußerte Segment AutoScout24 integriert wurden, um von einer Drei-Segment- in eine Zwei-Segment-Struktur überzugehen. Somit wird die Zuordnung der Geschäfts- oder Firmenwerte und Marken der fortgeführten Aktivitäten zum 1. Januar 2020 wie folgt dargestellt:

Werte per 01.01.2020 In Tsd. Euro	Geschäfts- oder Firmenwert	Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer
Zahlungsmittelgenerierende Einheit ImmoScout24	692.690	872.818
<b>Summe</b>	<b>692.690</b>	<b>872.818</b>

Mit dem Vollzug der AutoScout24-Transaktion wurden zum 1. April 2020 aufgrund der Reorganisation der operativen Segmente nach IFRS 8 auch der Geschäfts- oder Firmenwert und die Marken der fortgeführten Aktivitäten auf die drei aktuellen Zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Residential Real Estate, Business Real Estate und Media & Other allokiert. Für Details zu den neuen Segmenten siehe Erläuterung „9.3 Segmentberichterstattung“. Die Allokation des Geschäfts- oder Firmenwertes erfolgte gemäß IAS 36.87 anhand des relativen Wertansatzes der beizulegenden Zeitwerte abzüglich Veräußerungskosten der drei Zahlungsmittelgenerierenden Einheiten.

Da die Marke ImmoScout24 zu den künftigen Cashflows aller drei Zahlungsmittelgenerierenden Einheiten beiträgt, wurde diese als gemeinschaftlicher Vermögenswert (Corporate Asset) auf Basis der Plan-EBITDAs aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit auf die Zahlungsmittelgenerierenden Einheiten verteilt.

Werte per 01.04.2020 In Tsd. Euro	Geschäfts- oder Firmenwert	Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Residential Real Estate	517.000	600.032
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Business Real Estate	145.053	201.425
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Media & Other	30.637	71.361
<b>Summe</b>	<b>692.690</b>	<b>872.818</b>

Da die erzielbaren Werte der drei Zahlungsmittelgenerierenden Einheiten jeweils deutlich über den jeweiligen Buchwerten liegen, lagen sowohl zum 1. April 2020 als auch zum 30. Juni 2020 keine Hinweise auf eine Wertminderung vor.

## 4 Umsatzerlöse

Nach Vollzug der Transaktion zur Veräußerung der Anteile an AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK zum Stichtag 1. April 2020 fokussiert sich der Scout24-Konzern auf die Erbringung von Dienstleistungen im Immobilienbereich (für weitere Erläuterungen siehe „9.3 Segmentberichterstattung“). Die Umsatzerlöse werden im Wesentlichen mit der Schaltung von Online-Anzeigen, Generierung von Geschäftskontakten („Leads“) sowie der Bereitstellung von Werberaum mit Geschäftskunden (Partner) und Privatkunden (Consumer) generiert.

In Tsd. Euro	Q2 2020	Q2 2019 <sup>14</sup> (angepasst)	H1 2020	H1 2019 <sup>14</sup> (angepasst)
Residential Real Estate	59.860	60.832	123.242	119.998
davon Residential Real Estate Partner	41.632	40.873	84.899	80.440
davon Consumer	18.229	19.959	38.343	39.557
Business Real Estate	16.630	17.214	34.547	34.061
Media & Other	7.257	8.812	15.047	17.135
<b>Summe berichtspflichtige Segmente</b>	<b>83.747</b>	<b>86.858</b>	<b>172.835</b>	<b>171.194</b>
Zentrale Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstiges	127	81	150	105
<b>Summe Konzern</b>	<b>83.874</b>	<b>86.939</b>	<b>172.985</b>	<b>171.299</b>

## 5 Ertragsteuern

Der für die Gruppe maßgebliche nominelle Steuersatz beläuft sich auf 30,54 %. Der zum Jahresende erwartete effektive Steuersatz beläuft sich auf 27,93 %. Für die Periode vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2020 ergibt sich nach Anwendung des Plansteuersatzes ein effektiver Steuersatz von 26,78 %. Der Unterschied zwischen dem nominellen und dem effektiven Steuersatz ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass die passiven latenten Steuern auf Kaufpreisallokationen aufgrund einer Anpassung des Gewerbesteuer-satzes reduziert wurden. Die Anpassung des Gewerbesteuer-satzes beruht auf der Veräußerung der

<sup>14</sup> Hierzu wird auf die Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten“ verwiesen.

AutoScout24-Gruppe. Darüber hinaus ergab sich eine Reduzierung aufgrund der Nutzung von Verlustvorträgen in Höhe von 1.225 Tsd. Euro, die in der Vergangenheit nicht angesetzt waren.

Der Unterschied zwischen dem zum Jahresende erwarteten Steuersatz in Höhe von 27,93 % und dem effektiven Steuersatz im 1. Halbjahr 2020 resultiert im Wesentlichen aus der Anpassung des Gewerbesteuersatzes, welche einen Einmaleffekt darstellt und daher nicht mit dem Ergebnis vor Steuern korreliert.

## 6 Ergebnis je Aktie

Die folgende Tabelle zeigt die Berechnung des unverwässerten und verwässerten Ergebnisses je Stammaktie, das auf die Gesellschafter des Mutterunternehmens entfällt:

		Q2 2020	Q2 2019	H1 2020	H1 2019
<b>Ergebnis, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt</b>	Tsd. Euro	2.272.740	26.759	2.299.494	52.081
<i>davon aus fortgeführten Aktivitäten</i>		17.592	9.756	44.221	27.301
<i>davon aus nicht fortgeführten Aktivitäten</i>		2.255.147	17.003	2.255.273	24.780
<b>Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien zur Berechnung des Ergebnisses je Aktie</b>					
Unverwässert	Anzahl	103.620.663	107.600.000	104.244.555	107.600.000
Verwässert	Anzahl	103.620.663	107.743.723	104.269.530	107.765.478
<b>Ergebnis je Aktie</b>					
Unverwässert	Euro	21,93	0,25	22,06	0,48
<i>davon aus fortgeführten Aktivitäten</i>		0,17	0,09	0,42	0,25
<i>davon aus nicht fortgeführten Aktivitäten</i>		21,76	0,16	21,63	0,23
Verwässert	Euro	21,93	0,25	22,05	0,48
<i>davon aus fortgeführten Aktivitäten</i>		0,17	0,09	0,42	0,25
<i>davon aus nicht fortgeführten Aktivitäten</i>		21,76	0,16	21,63	0,23

Die Ermittlung der durchschnittlichen Anzahl der Aktien erfolgte unter Berücksichtigung des Erwerbs eigener Anteile in den Geschäftsjahren 2019 und 2020 (siehe Erläuterung „8 Eigenkapital“ sowie „4.15 Eigenkapital“ im Konzernabschluss 2019).

Die Verwässerung, die bis zum Ende des ersten Quartals 2020 bestand, beruhte allein auf potenziellen Anteilen aus der anteilsbasierten Vergütung.

## 7 Angaben zu Finanzinstrumenten

### **Buchwerte und beizulegende Zeitwerte**

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung zwischen den Bilanzpositionen und den Kategorien nach IFRS 9, aufgegliedert pro Kategorie und beizulegenden Zeitwerten pro Klasse. Die zum 31. Dezember 2019 zur Veräußerung gehaltenen finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten wurden im ersten Halbjahr 2020 veräußert.

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

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

Für Umgliederungen zwischen den einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie wird unterstellt, dass sie zum Periodenende erfolgt sind. In beiden Berichtsperioden gab es keine Umgliederungen zwischen Level 1 und Level 2.

## WERTANSATZ NACH IFRS 9

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 30.06.2020	Fortgeführte Anschaffungskosten	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 30.06.2020	Level innerhalb der Fair-Value-Hierarchie
<b>Vermögenswerte</b>							
Zahlungs- und Zahlungsmittel-äquivalente	FAAC	1.384.319	1.384.319	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	25.830	25.830	-	-	n/a	
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		684.020	39.909	517.566	126.545	n/a	
Wertpapiere FVTPL (Level 1)	FAFVTPL	125.546	-	-	125.546	125.546	1
Wertpapiere FVTPL (Level 2)	FAFVTPL	999	-	-	999	999	2
Wertpapiere FVOCI	FAFVOCI	517.566	-	517.566	-	517.566	2
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	n/a	1.317	1.317	-	-	n/a	
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	38.592	38.592	-	-	38.592	2
Langfristige finanzielle Vermögenswerte		13.048	13.048	-	-	n/a	
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	n/a	10.018	10.018	-	-	n/a	
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	3.030	3.030	-	-	2.998	2
<b>Eigenkapital und Verbindlichkeiten</b>							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	13.505	13.505	-	-	n/a	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		15.948	15.948	-	-	n/a	
Leasingverbindlichkeiten	n/a	4.520	4.520	-	-	n/a	
Verbindlichkeiten aus Aktienrückkaufprogramm	FLAC	9.981	9.981	-	-	9.981	2
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	1.447	1.447	-	-	n/a	
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		266.157	265.510	-	647	n/a	
Derivative Finanzinstrumente	FLFVTPL	647	-	-	647	647	2
Leasingverbindlichkeiten	n/a	15.858	15.858	-	-	n/a	
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	249.652	249.652	-	-	240.779	2

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 30.06.2020
<b>Davon aggregiert nach IFRS-9-Kategorien</b>		
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Assets Measured at Amortized Cost	FAAC	1.451.772
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	274.584
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Assets Measured at Fair Value through Profit or Loss	FAFVTPL	126.545
Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Liabilities Measured at Fair Value through Profit or Loss	FLFVTPL	647
Finanzielle Vermögenswerte erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert / Financial Assets Measured at Fair Value through OCI	FAFVOCI	517.566

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 stellt eine Näherung des beizulegenden Zeitwerts zum Abschlussstichtag dar.

Die Position Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beinhaltet zum 30. Juni 2020 neben den Bankguthaben und Kassenbeständen eine Anlage flüssiger Mittel in Geldmarktfonds in Höhe von 409.259 Tsd. Euro. Dabei investiert die Scout24 AG in drei Geldmarktfonds, welche der kurzfristigen Anlage flüssiger Mittel aus Unternehmensverkäufen dienen. Die flüssigen Mittel in den Geldmarktfonds sollen im Wesentlichen für die zweite Tranche des Aktienrückkaufprogramms verwendet werden. Auf Grund der Kurzfristigkeit und Liquidität der Anlage wurde die gesamte Kapitalanlage unter den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten ausgewiesen.

Zum Zwecke der Anlage flüssiger Mittel aus Unternehmensverkäufen hat die Scout24 AG einen Investmentfonds auflegen lassen, welcher zum großen Teil in festverzinsliche Anleihen investiert ist. Der Investmentfonds wurde als Spezialfonds aufgesetzt und berücksichtigt die Investmentstrategie, -ziele sowie -richtlinie der Scout24 AG. Zum 30. Juni 2020 beinhaltet der Spezialfonds Gelder in Höhe von 358.085 Tsd. Euro, die noch nicht in Wertpapieranlagen investiert wurden und daher unter den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten ausgewiesen werden.

Die Wertpapieranlagen des Spezialfonds sind unter den kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen und der Bewertungskategorie „Financial Assets Measured at Fair Value Other Comprehensive Income (FAFVOCI)“ in Höhe von 517.566 Tsd. Euro zugeordnet. Hierbei handelt es sich um nicht verzinsliche Wertpapiere, die dem Fair Value Level 2 zugeordnet wurden. Im ersten Halbjahr wurden Wertminderungen auf Wertpapiere der Kategorie „FAFVOCI“ in Höhe von 213 Tsd. Euro erfolgswirksam erfasst. Weiterhin bestehen Wertpapieranlagen im Spezialfonds, die der Bewertungskategorie „Financial Assets Measured at Fair Value through Profit and Loss (FAFVTPL)“ in Höhe von 126.545 Tsd. Euro zugeordnet sind. Dabei handelt es sich um nicht verzinsliche Wertpapiere, die dem Fair Value Level 1 zugeordnet sind, sowie verzinsliche Wertpapiere, die dem Fair Value Level 2 zugeteilt werden.

Des Weiteren bestehen die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte zum 30. Juni 2020 wie auch zum 31. Dezember 2019 aus kurzfristigen Mietkautionen und debitorischen Kreditoren. Zudem sind unter den kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte Forderungen aus Ergebnisabführungsverträgen gegenüber der



AutoScout24 GmbH in Höhe von 38.142 Tsd. Euro ausgewiesen. Aufgrund der Kurzfristigkeit dieser Positionen stellt der Buchwert eine angemessene Annäherung an den beizulegenden Zeitwert dar.

In der Position langfristige finanzielle Vermögenswerte sind die der revolvingen Kreditlinie zugeordneten abgegrenzten Transaktionskosten enthalten. Die übrigen finanziellen Vermögenswerte enthalten langfristige Mietkautionen in Höhe von 864 Tsd. Euro, deren beizulegende Zeitwerte anhand eines Discounted-Cashflow-Modells unter Zugrundelegung risikoloser Marktzinssätze in Form von deutschen Staatsanleihen und einem Kreditrisikoaufschlag, der sich aus Unternehmensanleihen mit entsprechendem Rating ergibt, berechnet werden. Da alle Inputfaktoren direkt oder indirekt beobachtbar sind, werden die Instrumente dem Level 2 zugeordnet.

Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten enthalten eine Verpflichtung aus dem Aktienrückkaufprogramm der Scout24 AG in Höhe von 9.981 Tsd. Euro. Im März 2020 wurde ein zweites Aktienrückkaufprogramm bekanntgegeben, welches der Scout24 AG ermöglicht, in einer ersten Tranche Aktien im Wert von bis zu 490.000 Tsd. Euro bis längstens zum 31. Dezember 2020 zurück zu erwerben. Im ersten Halbjahr 2020 wurden aus beiden Programmen Aktien im Wert von 165.069 Tsd. Euro zurückgekauft. Die zum 31. Dezember 2019 unter den kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesene revolvingende Kreditlinie Revolving Facility I wurde zunächst um 100.000 Tsd. Euro auf 120.000 Tsd. Euro erhöht und anschließend, zum 1. April 2020, vollständig getilgt.

Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC) werden mittels der Effektivzinsmethode bewertet. In der Berichtsperiode gab es keine Änderungen in den Bewertungsmethoden. Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten größtenteils die Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem im Dezember 2016 abgeschlossenen Darlehen (Term and Revolving Facilities Agreement) sowie die Verbindlichkeiten der im März 2018 emittierten Schuldscheindarlehen. Der beizulegende Zeitwert der Verbindlichkeiten 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. Im ersten Halbjahr 2020 wurde eine Tilgung des Darlehens (Term Loan A) in Höhe von 200.000 Tsd. Euro vorgenommen. Somit besteht zum 30. Juni 2020 eine Darlehenssumme in Höhe von 100.000 Tsd. Euro. Weiterhin wurde die revolvingende Kreditlinie Revolving Facility II in Höhe von 315.000 Tsd. Euro vollständig im ersten Halbjahr 2020 getilgt. Zudem wurden die variabel verzinsten Schuldscheindarlehen in Höhe von 45.000 Tsd. Euro vollständig im ersten Halbjahr getilgt. Somit valuiert das Schuldscheindarlehen zum 30. Juni 2020 nominal auf 152.000 Tsd. Euro.

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung der Bilanzpositionen und der Kategorien gemäß IFRS 9 zum 31. Dezember 2019, aufgliedert nach Kategorien und hinsichtlich des beizulegenden Zeitwerts nach Klassen.

## WERTANSATZ NACH IFRS 9

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2019	Fortgeführte Anschaffungskosten	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2019	Level innerhalb der Fair-Value-Hierarchie
<b>Vermögenswerte</b>							
Zahlungs- und Zahlungsmittel-äquivalente	FAAC	65.574	65.574	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	31.241	31.241	-	-	n/a	
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	1.290	1.290	-	-	n/a	
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	2.525	2.525	-	-	2.515	2
<b>Eigenkapital und Verbindlichkeiten</b>							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	17.905	17.905	-	-	n/a	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		31.500	31.500	-	-	n/a	
Leasingverbindlichkeiten	n/a	4.834	4.834	-	-	n/a	
Verbindlichkeiten aus Aktienrückkaufprogramm	FLAC	2.327	2.327	-	-	2.327	2
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	24.339	24.339	-	-	n/a	
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		823.275	821.181	-	2.094	n/a	
Derivative Finanzinstrumente	FLFVTPL	2.094	-	-	2.094	2.094	2
Leasingverbindlichkeiten	n/a	18.075	18.075	-	-	n/a	
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	803.106	803.106	-	-	807.128	2

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2019
<b>Davon aggregiert nach IFRS-9-Kategorien</b>		
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Assets Measured at Amortized Cost	FAAC	100.630
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	847.677
Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Liabilities Measured at Fair Value through Profit or Loss	FLFVTPL	2.094

## 8 Eigenkapital

### Gezeichnetes Kapital

Dem Vorstand der Gesellschaft wurde durch die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 AG am 18. Juni 2020 die Ermächtigung zur Herabsetzung des Grundkapitals durch Einziehung von Aktien im vereinfachten Verfahren nach Erwerb durch die Scout24 AG erteilt.

Zur Kapitalherabsetzung durch Einziehung zu erwerbender Aktien im vereinfachten Verfahren ist vorgesehen, dass das Grundkapital der Scout24 AG um einen Gesamtbetrag von bis zu 30 Millionen Euro durch Einziehung voll eingezahlter noch zu erwerbender Aktien im Wege der vereinfachten Einziehung gemäß § 237 Abs. 3 Nr. 2, Abs. 4 und 5 AktG herabgesetzt wird.

Die einzuziehenden Aktien werden von der Scout24 AG innerhalb eines vom Vorstand festzulegenden Zeitraums, der frühestens am 1. Februar 2021 beginnt und spätestens mit Ablauf des 30. Juni 2021 endet, gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 6 AktG erworben und eingezogen werden („Durchführungsfrist“). Die erworbenen Aktien werden unverzüglich eingezogen.

Die Kapitalherabsetzung durch die Einziehung von Aktien erfolgt zum Zwecke der teilweisen Rückzahlung des Grundkapitals an die Aktionäre infolge des Verkaufs der AutoScout24 GmbH.

Weiterhin wurde der Aufsichtsrat ermächtigt, § 4 Abs. 1 der Satzung entsprechend dem Umfang der Durchführung der Kapitalherabsetzung anzupassen.

Der entsprechende Beschluss der Hauptversammlung wird insofern ungültig, soweit der Erwerb der einzuziehenden Aktien und die Einziehung nicht spätestens bis zum Ende der Durchführungsfrist am 30. Juni 2021 durchgeführt sind.

Zum Bilanzstichtag sind 102.579.782 Aktien im Umlauf befindlich (Vorjahr: 105.162.959):

Im Umlauf befindliche Aktien	Stück
<b>Stand zum 01.01.2019</b>	<b>107.600.000</b>
Erwerb eigener Anteile	–
Ausgabe eigener Anteile	–
<b>Stand zum 30.06.2019</b>	<b>107.600.000</b>
<b>Stand zum 01.01.2020</b>	<b>105.162.959</b>
Erwerb eigener Anteile	-2.583.177
Ausgabe eigener Anteile	–
<b>Stand zum 30.06.2020</b>	<b>102.579.782</b>

### Genehmigtes Kapital

Durch die ordentliche Hauptversammlung am 18. Juni 2020 wurde ein neues Genehmigtes Kapital 2020 gegen Bar- und/oder Sacheinlagen mit der Möglichkeit zum Bezugsrechtsausschluss geschaffen. Dieses tritt an die Stelle des bisherigen satzungsmäßigen Genehmigten Kapitals 2015, welches am 3. September 2020 ausgelaufen wäre und mit Eintragung des Genehmigten Kapitals 2020 aufgehoben wird.

Für das genehmigte Kapital 2020 wurde der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats in einer oder mehreren Tranchen bis (einschließlich) zum 17. Juni 2025 durch Ausgabe von neuen auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um einen Betrag von bis zu insgesamt 32.280 Tsd. Euro zu erhöhen. Den Aktionären ist dabei grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen.

### Eigene Aktien

Dem Vorstand der Gesellschaft wurde durch die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 AG am 8. Juni 2017 die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 Aktiengesetz erteilt; der Vorstand ist damit ermächtigt, eigene Aktien zu jedem zulässigen Zweck im Rahmen der gesetzlichen Beschränkungen und unter bestimmten Bedingungen zu erwerben.

In Ausnutzung der vorgenannten Ermächtigung hat der Vorstand der Scout24 AG am 25. März 2020 bekanntgegeben, aufbauend auf dem bis Ende Januar 2020 erfolgten Aktienrückkauf (hierzu wird auf Erläuterung „4.15 Eigenkapital“ im Konzernabschluss 2019 verwiesen) ein weiteres Aktienrückkaufprogramm in Höhe von bis zu 690 Millionen Euro durchzuführen. Dies entspricht auf Basis des Schlusskurses im Xetra-Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse (Stand 3. April 2020: EUR 53,00) einem Volumen von bis zu ca. 13.018.867 Stück Aktien. Der Aktienrückkauf hat am 6. April 2020 begonnen. In einer ersten Tranche werden eigene Aktien der Gesellschaft im Wert von bis zu 490 Millionen Euro bis längstens zum 31. Dezember 2020 über die Börse zurückgekauft. Das verbleibende Volumen von bis zu 200 Millionen Euro soll im Jahr 2021 bis zur Hauptversammlung 2021 zurückgekauft werden.

Der Aufsichtsrat hat dem Aktienrückkaufprogramm zugestimmt. Die eigenen Aktien werden zu gesetzlich zulässigen Zwecken zurückerworben.

Auf die im Rahmen des Aktienrückkaufs erworbenen Aktien werden zusammen mit anderen Aktien, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10% des Grundkapitals entfallen.

Im Rahmen des Rückkaufs wurden im Zeitraum vom 1. bis einschließlich 31. Januar sowie vom 6. April bis einschließlich 30. Juni 2020 insgesamt 2.583.177 Stück Aktien der Gesellschaft erworben. Die angefallenen Transaktionskosten beliefen sich auf 52 Tsd. Euro und wurden als Abzug vom Eigenkapital bilanziert.

Die Anteile am Unternehmen, die durch das Unternehmen selbst gehalten werden, haben sich wie folgt entwickelt:

Eigene Anteile In Tsd. Euro	Stück	Tranche	Transaktions- kosten*	Gesamtbetrag
Stand zum 01.01.2020	2.437.041	129.507	64	129.571
Erwerb eigener Anteile	2.583.177	165.069	52	165.121
Ausgabe eigener Anteile	0	-	-	-
Stand zum 30.06.2020	5.020.218	294.576	117	294.692

\* Unter Berücksichtigung des Steuereffekts.

Die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien vom 8. Juni 2017 wurde durch die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 AG am 18. Juni 2020 dahingehend erneuert, dass der Vorstand der Gesellschaft bis zum 17. Juni 2025 ermächtigt wurde, eigene Aktien der Scout24 AG im Umfang von bis zu insgesamt 10 % des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung oder – falls dieser Wert geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Auf die gemäß dieser Ermächtigung erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Scout24 AG befinden oder der Scout24 AG nach den §§ 71a ff AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapitals entfallen.

Die von der ordentlichen Hauptversammlung der Scout24 AG am 8. Juni 2017 erteilte Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG wird mit Wirksamwerden dieser Ermächtigung vollumfänglich aufgehoben und ersetzt. Hiervon unberührt bleibt die Ermächtigung der ordentlichen Hauptversammlung vom 8. Juni 2017 zur Verwendung eigener Aktien der Scout24 AG.

### Dividende

Im Geschäftsjahr 2020 zahlte die Gesellschaft auf Basis eines entsprechenden Hauptversammlungsbeschlusses vom 18. Juni 2020 eine Dividende in Höhe von 93.663 Tsd. Euro (Vorjahr: 68.864 Tsd. Euro) an die dividendenberechtigten Aktionäre aus, das heißt 0,91 Euro (Vorjahr: 0,64 Euro) je dividendenberechtigte Stückaktie (102.926.616 Stückaktien).

Das dividendenberechtigte Grundkapital und damit die Anzahl der dividendenberechtigten Stückaktien ergibt sich aus dem Grundkapital der Scout24 AG in Höhe von 107.600.000 Euro eingeteilt in 107.600.000 Stückaktien, abzüglich der durch die Gesellschaft gehaltenen nicht dividendenberechtigten 4.673.384 eigenen Stückaktien.

## 9 Sonstige Erläuterungen

### 9.1 ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNG

#### Programme 2016 und 2017

Die Programme 2016 und 2017 wurden im ersten Halbjahr vollständig ausbezahlt.

#### Long-Term Incentive Program 2018 (LTIP)

Das LTIP wurde im ersten Halbjahr auf Grund des Verkaufs von AutoScout24, FINANZCHECK und FinanceScout24 modifiziert.

##### *Modifikation für AutoScout24 und FINANZCHECK Teilnehmer des Programms*

Für die AutoScout24 und FINANZCHECK Teilnehmer des Programms wurden die bis zum 31. März 2020 (Zeitpunkt des AutoScout-Verkaufs (Closing)) erdienten Retention Share Units (RSUs) mit den vor Modifikation geltenden Bedingungen ausbezahlt (siehe zu den vor Modifikation geltenden Programmbedingungen die Erläuterung 5.3 im Konzernabschluss 2019, für die Bewertung wurde der Aktienkurs zum Stichtag 31. März 2020 in Höhe von 56 EUR angewandt). Eine weitere Erdienung der Retention Share Units (RSUs) findet nach dem 31. März 2020 nicht mehr statt.

Die bis zum 31. März 2020 erdienten Performance Share Units (PSUs) wurden ebenfalls mit den vor Modifikation geltenden Bedingungen ausbezahlt (siehe zu den vor Modifikation geltenden Programmbedingungen die Erläuterung 5.3 im Konzernabschluss 2019, für die Bewertung wurde der Aktienkurs zum Stichtag 31. März 2020 angewandt). Für die verbleibenden PSUs entsteht ein Anspruch der AutoScout24 und FINANZCHECK Teilnehmer, wenn sie sich zum 31. März 2021 noch in einem Beschäftigungsverhältnis mit diesen Gesellschaften befinden. Für die zum 31. März 2021 stattfindende Bewertung wird ein Performance-Faktor von 100% angewandt sowie der Aktienkurs zum Stichtag 31. März 2020. Die gesamte Verpflichtung beträgt zum 30. Juni 2020 insgesamt 5.972 Tsd. Euro und wird von der Scout24 AG getragen.

Die genannte Auszahlung für die PSUs und RSUs fand im zweiten Quartal 2020 statt und betrug insgesamt 12.985 Tsd. Euro.

##### *Modifikation für ImmoScout24 sowie Scout24 AG Teilnehmer des Programms*

Für die ImmoScout24 und Scout24 AG Teilnehmer wurde die Bewertung der Anteile in zwei Zeiträume aufgeteilt:

Für den Zeitraum zwischen dem Programmbeginn und dem 31. März 2020 (Pre-Closing-Periode) wurde die Bewertung mit den für diesen Zeitraum geltenden Performance-Faktoren Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit festgehalten (siehe zu den Programmbedingungen die Erläuterung 5.3 im Konzernabschluss 2019). Die Auszahlung für die Pre-Closing-Periode findet am Programmende auf Grundlage des zu diesem Zeitpunkt bestehenden Aktienkurses statt. Dabei wird für die Vorstände dieser Aktienkurs angewandt, während für die Nicht-Vorstände der Aktienkurs am Programmende zur Anwendung kommt, wenn dieser über dem Aktienkurs vom 31. März 2020 liegt.

Für den Zeitraum zwischen dem 1. April 2020 und dem Programmende (Post-Closing-Periode) wurde eine Anpassung der Performance-Faktoren Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit an das

Wachstum des fortgeführten Geschäfts vorgenommen sowie bei der Aktienkursentwicklung an die Peer-Group-Unternehmen im MDAX.

Die gesamte Verpflichtung beträgt zum 30. Juni 2020 insgesamt 33.496 Tsd. Euro.

Der Bestand gehaltener Anteile aus dem Long-Term Incentive Program stellt sich mit einer Aufteilung auf die Pre-Closing und Post-Closing-Periode zum 30. Juni 2020 wie folgt dar:

In Tsd.	LTIP
Pre-Closing-Periode	439
Post-Closing-Periode	476
<b>Anzahl Anteile zum 30.06.2020</b>	<b>914</b>

## 9.2 TRANSAKTIONEN MIT NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Als nahestehende Personen oder Unternehmen im Sinne des IAS 24 gelten natürliche Personen oder Unternehmen, die von der Scout24 AG beeinflusst werden können, die einen Einfluss auf die Scout24 AG ausüben können oder die unter dem Einfluss einer anderen der Scout24 AG nahestehenden Partei stehen.

### Nahestehende Unternehmen

Zum Bilanzstichtag und während der abgelaufenen Quartale in 2020 kann keine Partei einen beherrschenden oder maßgeblichen Einfluss auf die Scout24 AG ausüben.

Die Scout24-Gruppe unterhält mit einigen ihrer assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen Beziehungen im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Im Folgenden werden die Transaktionen von Geschäftsbereichen fortgeführter Aktivitäten mit assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen ausgewiesen.

Durch die Aufgabe des Geschäftsbereichs AutoScout24 ist das assoziierte Unternehmen SUMAUTO MOTOR S.L. in die nicht fortgeführten Aktivitäten aufgenommen worden, mit der entsprechenden Anpassung von Transaktionen zu den fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten. Transaktionen von Geschäftsbereichen nicht fortgeführter Aktivitäten und SUMAUTO MOTOR S.L. sind in der folgenden Tabelle nicht enthalten.

In Tsd. Euro	Summe fortgeführte Aktivitäten	Assoziiertes Unternehmen	Gemeinschaftsunternehmen	Summe nicht fortgeführte Aktivitäten	SUMAUTO MOTOR S.L. (assoziiertes Unternehmen)
	H1 2020			H1 2020	
Erbrachte Leistungen sowie sonstige Erträge	8	-	8	-	-
Empfangene Leistungen sowie sonstige Aufwendungen	-72	-	-72	-15	-15
	30.06.2020			30.06.2020	
Forderungen	2	-	2	-	-
Verbindlichkeiten	-	-	-	-	-

Der Umfang der Geschäftsbeziehungen von Geschäftsbereichen fortgeführter Aktivitäten mit nahe-  
stehenden Unternehmen im Geschäftsjahr 2019 ist in nachfolgender Übersicht dargestellt:

In Tsd. Euro	Summe fortgeführte Aktivitäten	Assoziiertes Unternehmen	Gemeinschaftsunternehmen	Summe nicht fortgeführte Aktivitäten	SUMAUTO MOTOR S.L. (assoziiertes Unternehmen)
	H1 2019			H1 2019	
Erbrachte Leistungen sowie sonstige Erträge	9	-	9	-	-
Empfangene Leistungen sowie sonstige Aufwendungen	-97	-	-97	-46	-46
	31.12.2019			31.12.2019	
Forderungen	2	-	2	-	-
Verbindlichkeiten	-	-	-	3	3

### Nahestehende Personen

Mit Beendigung der Hauptversammlung am 18. Juni 2020 endete die Amtszeit aller dem Aufsichtsrat angehöriger Mitglieder. Herr Dr. Hans-Holger Albrecht, Herr Christoph Brand, Herr Frank H. Lutz, Herr Peter Schwarzenbauer und Herr André Schwämmlein wurden für eine weitere Amtszeit von vier Jahren in den Aufsichtsrat der Scout24 AG gewählt. Frau Ciara Smyth ist mit Wirkung zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung 2020 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Als neues Mitglied wurde Frau Dr. Elke Frank in den Aufsichtsrat der Scout24 AG gewählt.

Zum 30. Juni 2020 gehören dem Aufsichtsrat die folgenden sechs Personen mit den folgenden weiteren Mandaten an:

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2020 (während der Amtszeit)
Dr. Hans-Holger Albrecht Vorsitzender	CEO und Mitglied des Verwaltungsrats der Deezer S.A., Paris, Frankreich und London, Vereinigtes Königreich	21.06.2018	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ice Group ASA, Oslo, Norwegen (Mitglied des Board of Directors)</li> <li>VEON Ltd., Hamilton, Bermuda (Non-Executive Member des Board of Directors)</li> </ul>
Frank H. Lutz Aufsichtsratsmitglied	Vorstandsvorsitzender der CRX Markets AG, München, Deutschland	30.08.2019	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bilfinger SE, Mannheim, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied)</li> </ul>
Christoph Brand Aufsichtsratsmitglied	CEO der Axpo Holding AG, Baden, Schweiz	30.08.2019	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> <li>Centralschweizerische Kraftwerke AG, Luzern, Schweiz (Mitglied des Verwaltungsrats)</li> <li>gfm Schweizerische Gesellschaft für Marketing, Zürich, Schweiz (Mitglied des Vorstands, pro bono)</li> </ul>
André Schwämmlein Aufsichtsratsmitglied	Geschäftsführer der FlixMobility GmbH, München, Deutschland	30.08.2019	HV 2024	
Peter Schwarzenbauer Aufsichtsratsmitglied	Ehemaliges Mitglied des Vorstands der BMW AG, München, Deutschland	08.06.2017	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> <li>UnternehmerTUM GmbH, München, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied)</li> <li>Lunewave, Inc., Tucson (AZ), Vereinigte Staaten (Mitglied des Beirats)</li> <li>Mobility Impact Partners LLC, New York (NY), Vereinigte Staaten (Mitglied des Beirats)</li> </ul>



Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2020 (während der Amtszeit)
Dr. Elke Frank Aufsichtsratsmitglied	Mitglied des Vorstands der Software AG, Darmstadt, Deutschland	18.06.2020	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kuratorium des Fraunhofer Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO, Stuttgart, Deutschland (Mitglied, pro bono)</li> </ul>

Zwischen der Immobilien Scout GmbH, einem Tochterunternehmen der Scout24 AG, und der Homeday GmbH, Berlin, wurden Vereinbarungen über die Schaltung von Immobilieninseraten sowie Vermittlung von Kundenkontakten abgeschlossen. Die Ehefrau eines Vorstandsmitglieds der Scout24 AG ist Chief Operating Officer der Homeday GmbH. Die Vereinbarungen haben eine Laufzeit von einem Jahr ab April 2020 und ein Vertragsvolumen von rund 1 Mio. Euro Umsatzerlösen und 100 Tsd. Euro Kosten. Die Vereinbarungen wurden zu marktüblichen Konditionen abgeschlossen. Das Vorstandsmitglied der Scout24 AG war in den Abschluss nicht einbezogen.

### Directors' Dealings

Nach Art. 19 Abs. 1 der Marktmissbrauchsverordnung (Verordnung (EU) Nr. 596/2014) müssen die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat sowie bestimmte Angehörige alle Verkäufe und Käufe von Scout24-Aktien und anderer darauf bezogener Rechte unverzüglich veröffentlichen, sofern die Wertgrenze von 5.000 Euro innerhalb des Kalenderjahres überschritten wird.

Nachstehende Tabelle zeigt eine Auflistung der veröffentlichten Transaktionen im ersten Halbjahr 2020:

Mitteilungspflichtiger	Mitteilung vom	Datum der Transaktion	Art des Geschäfts	Preis in Euro (aggregiert)	Volumen in Euro (aggregiert)
André Schwämmlein (Aufsichtsrat)	17.06.2020	16.06.2020	Kauf	67,50	101.250,00
Dr. Thomas Schroeter (Vorstand)	20.01.2020	17.01.2020	Kauf	61,55	141.565,00
Dr. Thomas Schroeter (Vorstand)	20.01.2020	17.01.2020	Veräußerung virtueller Aktien – Geschäft i.R. eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms	59,65	894.750,00

### 9.3 SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Gemäß IFRS 8 ist eine Abgrenzung von operativen Segmenten auf Basis der unternehmensinternen Steuerung und Berichterstattung vorzunehmen. Die Organisations- und Berichtsstruktur der Scout24-Gruppe orientiert sich an einer Steuerung nach Geschäftsfeldern. Auf Basis des von ihm eingerichteten Berichtswesens beurteilt der Vorstand als Hauptentscheidungsträger den Erfolg der verschiedenen Segmente und die Zuteilung der Ressourcen.

Die Scout24-Gruppe hat ihre Geschäftstätigkeit im vorangegangenen Geschäftsjahr in drei operative Segmente gemäß IFRS 8 strukturiert: „ImmoScout24“, „AutoScout24“ und „Scout24 Consumer Services“. Zum 1. Januar 2020 wurde die Berichtsstruktur dahingehend geändert, dass die Produkte und Lösungen des dritten Geschäftsfeldes Scout24 Consumer Services in das Segment ImmoScout24 und das zum 1. April 2020 veräußerte Segment AutoScout24 integriert wurden, um von einer Drei-Segment- in eine Zwei-Segment-Struktur überzugehen.

Mit dem Vollzug der Transaktion zur Veräußerung der Anteile an AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK gilt ab dem 1. April 2020 die folgende Segmentierung; die Vorjahreszahlen und Zahlen für das erste Quartal 2020 wurden entsprechend angepasst:

#### Residential Real Estate

- Geschäft mit Residential Real Estate Partnern, das heißt Immobilienmaklern, die primär Wohnimmobilien zum Verkauf oder zur Vermietung anbieten, mit Hausverwaltungen/Wohnungsbau-gesellschaften, die regelmäßige Neuvermietungen durchführen, und mit Finanzpartnern, z. B. Sparkassen, die Maklertätigkeiten durchführen.
- Geschäft mit privaten Konsumenten, die Immobilien zum Verkauf oder zur Vermietung direkt anbieten sowie Mietobjekte suchen bzw. gesucht haben (und Services wie Bonitätsprüfung und/oder Premium-Mitgliedschaft nutzen).
- Geschäft mit Umzugsunternehmen, denen IS24 Umzüge vermittelt sowie mit Banken, Finanzierungsberatern, Kreditvermittlern, Versicherungen und Versicherungsintermediären, denen IS24 Finanzierungsanfragen und/oder immobiliennahe Versicherungsanfragen vermittelt.

#### Business Real Estate

- Geschäft mit Immobilienmaklern, die primär Gewerbeimmobilien zum Verkauf oder zur Vermietung anbieten.
- Geschäft mit Immobilien-Projektentwicklern und Fertighausanbietern, die Neubauprojekte vermarkten.

#### Media & Other

- Geschäft mit Werbetreibenden, die Werbeflächen auf dem IS24-Marktplatz buchen.
- ImmobilienScout24 Österreich.
- Tochtergesellschaft FlowFact (Makler CRM Software).

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

#### SEGMENTINFORMATIONEN

In Tsd. Euro		Außenumsatz	EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit
Residential Real Estate	Q2 2020	59.860	38.240
	Q2 2019	60.832	39.522
Business Real Estate	Q2 2020	16.630	11.709
	Q2 2019	17.214	12.085
Media & Other	Q2 2020	7.257	2.973
	Q2 2019	8.812	3.753
<b>Summe berichtspflichtige Segmente</b>	<b>Q2 2020</b>	<b>83.747</b>	<b>52.922</b>
	<b>Q2 2019</b>	<b>86.858</b>	<b>55.361</b>
Zentrale Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige	Q2 2020	127	-2.578
	Q2 2019	81	-1.706
<b>Summe Konzern</b>	<b>Q2 2020</b>	<b>83.874</b>	<b>50.344</b>
	<b>Q2 2019</b>	<b>86.939</b>	<b>53.655</b>

#### SEGMENTINFORMATIONEN

In Tsd. Euro		Außenumsatz	EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit
Residential Real Estate	H1 2020	123.242	79.460
	H1 2019	119.998	75.371
Business Real Estate	H1 2020	34.547	24.898
	H1 2019	34.061	23.226
Media & Other	H1 2020	15.047	6.083
	H1 2019	17.135	6.851
<b>Summe berichtspflichtige Segmente</b>	<b>H1 2020</b>	<b>172.835</b>	<b>110.441</b>
	<b>H1 2019</b>	<b>171.194</b>	<b>105.447</b>
Zentrale Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige	H1 2020	150	-4.993
	H1 2019	105	-3.635
<b>Summe Konzern</b>	<b>H1 2020</b>	<b>172.985</b>	<b>105.448</b>
	<b>H1 2019</b>	<b>171.299</b>	<b>101.812</b>

Die Position „Zentrale Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige“ beinhaltet im Wesentlichen Aufwendungen, die im Zusammenhang mit zentralen Konzernfunktionen anfallen sowie Konsolidierung und unwesentliche Geschäfte, die nicht den berichtspflichtigen Segmenten zugeordnet wurden.

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und des EBITDA des Konzerns auf das Ergebnis vor Ertragsteuern aus fortgeführten Geschäftstätigkeiten nach IFRS:

#### ÜBERLEITUNGSRECHNUNG EBITDA AUS GEWÖHNLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

In Tsd. Euro	Q2 2020	Q2 2019 <sup>15</sup> (angepasst)	H1 2020	H1 2019 <sup>15</sup> (angepasst)
<b>EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</b>	<b>50.344</b>	<b>53.655</b>	<b>105.448</b>	<b>101.812</b>
Nicht operative Effekte	-6.535	-18.127	-9.053	-28.292
davon: anteilsbasierte Vergütung	-4.782	-10.072	-4.517	-17.800
davon: M&A-Aktivitäten	-129	-5.906	-663	-7.979
davon: Reorganisation	-1.598	-2.134	-3.570	-2.487
davon: sonstige nicht operative Effekte	-26	-15	-302	-25
<b>EBITDA</b>	<b>43.809</b>	<b>35.528</b>	<b>96.395</b>	<b>73.520</b>
Abschreibungen und Wertminderungen	-12.073	-13.901	-24.859	-27.489
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen	48	-840	82	-786
Sonstiges Finanzergebnis	-3.806	-4.867	-10.256	-9.084
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>27.978</b>	<b>15.921</b>	<b>61.362</b>	<b>36.161</b>

#### 9.4 EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE

Zum 1. Juli 2020 wurden 100 % der Anteile an der Gesellschaft immoverkauf24 GmbH mit Sitz in Hamburg erworben. Die Gesellschaft betreibt das Immobilienportal „immoverkauf24“ und wurde dem Segment „Residential Real Estate“ zugeordnet. Der Gesamtkaufpreis beträgt 26.800 Tsd. Euro, davon wurden 23.800 Tsd. Euro im zweiten Quartal 2020 bezahlt.

<sup>15</sup> Hierzu wird auf die Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten“ verwiesen.

## Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Halbjahresfinanzberichterstattung der Konzernhalbjahresabschluss 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 Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

München, den 3. August 2020

Scout24 AG

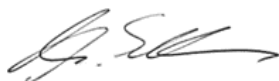
Der Vorstand



Tobias Hartmann



Dr. Dirk Schmelzer



Dr. Thomas Schroeter



Ralf Weitz

## Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

An die Scout24 AG, München

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Bilanz, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung sowie ausgewählte erläuternde Anhangangaben – und den Konzernzwischenlagebericht der Scout24 AG für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2020, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 115 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.

München, den 4. August 2020

KPMG AG

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

gez. Schmidt  
Wirtschaftsprüfer

gez. Thummert  
Wirtschaftsprüferin

# Impressum

## **Investor Relations**

Ursula Querette

Telefon +49 89 44456 1742

E-Mail [ir@scout24.com](mailto:ir@scout24.com)

## **Scout24 AG**

Bothestraße 13-15

81675 München

Deutschland

Telefon +49 89 44456-0

E-Mail [info@scout24.com](mailto:info@scout24.com)

[www.scout24.com](http://www.scout24.com)