

Scout24 macht große Fortschritte auf dem Weg zu einer transaktionsbasierten digitalen Immobilien-Plattform und erzielt 15,1% Umsatzwachstum im ersten Quartal 2022

- Erstes Quartal, in dem nach neuer Segmentstruktur berichtet wird: Professional Umsatz +11,8 %, Private Umsatz +27,0 %
- Verkäufermandate und Plus-Produkte sind erneut stärkste Umsatztreiber
- Wachstumsinvestitionen schaffen Mehrwert: EBITDA steigt um 6,5 %
- Neues 350 Millionen Euro Aktienrückkaufprogramm gestartet
- Vorstand bestätigt Jahresziele am oberen Ende der Bandbreiten

München / Berlin, 3. Mai 2022

Die Scout24-Gruppe ist mit einem Umsatzwachstum von 15,1 % stark in das neue Geschäftsjahr gestartet. So stieg der Konzern-Umsatz von 93,8 Millionen Euro in Q1 2021 auf 107,9 Millionen Euro in Q1 2022. Dies ist der stärkste Anstieg für das Scout24 Immobiliengeschäft seit dem Jahr 2015 und liegt deutlich über der Prognose für das Gesamtjahr 2022. Wachstumstreiber ist der gezielte Ausbau von ImmoScout24 zu einer transaktionsbasierten Immobilien-Plattform mit wesentlich höherem Umsatzpotenzial. Neben Anzeigen zur Vermarktung von Immobilien bietet Scout24 vermehrt Produkte an, die Immobilientransaktionen wie den Kauf und Verkauf, die Anmietung und Vermietung oder das Management von Immobilien digitaler und dadurch effizienter machen.

„Die Strategie von Scout24, transaktionsbasierte Produkte mit hohem Tempo auszurollen, trifft auf eine starke Nachfrage und Relevanz bei unseren Kund:innen. Damit sind wir erfolgreich ins erste Quartal gestartet. Unser Weg zu einer digitalen Transaktionsplattform schafft nicht nur einen Mehrwert für unsere Kund:innen, sondern auch ein großes nachhaltiges Wachstumspotenzial“, kommentiert Tobias Hartmann, CEO der Scout24 SE.

Erstes Quartal, in dem nach neuer Segmentstruktur berichtet wird

Da sich die Scout24-Wachstumsstrategie nun noch stärker an den Bedürfnissen der privaten und gewerblichen Kund:innen orientiert, berichtet die Gruppe ab dem Geschäftsjahr 2022 in den drei Segmenten „Professional“, „Private“ und „Media & Other“.

Verkäufermandate und Plus-Produkte bleiben stärkste Umsatztreiber

Im ersten Quartal 2022 wuchs der Umsatz des „Professional“-Segments um 11,8 % von 63,8 Millionen Euro auf 71,4 Millionen Euro. Diese Entwicklung wurde getrieben durch das Makler:innen-Kerngeschäft mit einem Umsatzplus von 5,6 % und das hoch dynamische Verkäufer-Leads-Geschäft (Vermittlung von Verkaufsmandaten), welches ein Umsatzwachstum von 51,0 % erzielte. Hiermit unterstützt Scout24 Kern-Kund:innen bei der Generierung von Neugeschäft und partizipiert an den Erlösen aus der Verkaufstransaktion. Der „Private“ Segmentumsatz stieg um 27,0 %, von 22,2 Millionen Euro auf 28,2 Millionen Euro. Hier war stärkster Wachstumstreiber eine sehr hohe Nachfrage nach Plus-Produkten mit einem Umsatzplus von 76,6 %. Der „Media & Other“-Umsatz stieg mit einem starken Österreich-Geschäft um 7,5 %, von 7,8 Millionen Euro auf 8,3 Millionen Euro.

Wachstumsinvestitionen schaffen Mehrwert: EBITDA steigt um 6,5 %

Um den strategischen Fokus auf die Immobilientransaktion weiter voranzutreiben, hatte Scout24 bereits am Kapitalmarkttag im Dezember verstärkte Investitionen für das Geschäftsjahr 2022 angekündigt. Im ersten Quartal 2022 fanden diese Investitionen insbesondere in den Wachstumsfeldern Mandatsakquise und Vermietet.de statt. Sie spiegeln sich primär in höheren Online-Marketingausgaben für die Generierung von Verkäufer-Leads sowie höherem Marketing- und Personalaufwand für den schnellen Ausbau des Angebots für private Vermieter:innen wider.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg in Q1 2022 um 6,5 % auf 58,6 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag mit 54,4 % 4,4 Prozentpunkte unter der Vorjahresmarge. Das EBIT stieg in Q1 2022 sogar um 18,2 % im Vergleich zu Q1 2021.

„Im weiteren Verlauf von 2022 werden wir unseren Investitionsplan konsequent fortsetzen. Wir fokussieren unsere Investitionen auf die am Kapitalmarkttag dargestellten fünf Werttreiber, um so unser Wachstumspotenzial nachhaltig zu erhöhen. Das Q1 2022 Wachstum zeigt eindrucksvoll den Erfolg dieser Strategie. Gleichzeitig setzen wir die Optimierung unserer Kapitalstruktur fort und haben im März ein weiteres Aktienrückkaufprogramm über bis zu 350 Millionen Euro gestartet. Ferner haben wir für das Geschäftsjahr 2021 eine Dividendenausschüttung in Höhe von rund 67 Millionen Euro vorgeschlagen“, ergänzt Dirk Schmelzer, CFO der Scout24 SE.

WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN

in Millionen Euro	Q1 2022	Q1 2021	Änderung
Konzernumsatzerlöse	107,9	93,8	+15,1 %
davon Professional	71,4	63,8	+11,8 %
davon Private	28,2	22,2	+27,0 %
davon Media & Other	8,3	7,8	+ 7,5 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	58,6	55,1	+ 6,5 %
<i>Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit² in %</i>	<i>54,4%</i>	<i>58,7 %</i>	<i>-4,4 pp</i>
Konzern-EBITDA	53,6	52,3	+ 2,5 %
Ergebnis nach Steuern	20,1	24,4	-17,7 %
<i>Ergebnis je Aktie (unverwässert, fortgeführtes Geschäft)³</i>	<i>0,25</i>	<i>0,25</i>	<i>-0,3 %</i>

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

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

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

Jahresziele am oberen Ende der Bandbreiten bestätigt

Durch den Krieg in der Ukraine haben sich signifikante Auswirkungen auf Europa und die Weltwirtschaft ergeben. Die Preise für Rohstoffe, Energie und Nahrungsmittel sind seitdem deutlich angestiegen, senken die Kaufkraft und bremsen die Konjunkturerholung. Scout24 ist von diesen Entwicklungen jedoch kaum negativ betroffen. Am deutschen Immobilienmarkt geht Scout24 aufgrund höherer Gestehungskosten und des fortbestehenden Nachfrageüberhangs generell von weiter steigenden Preisen aus. Dabei treibt Scout24 die Entwicklung zu einer transaktionsbasierten, digitalen Immobilien-Plattform mit hohem Tempo voran. So konnte im ersten Quartal mit 15,1 % ein Umsatzwachstum deutlich über dem prognostizierten Jahresdurchschnitt erzielt werden. Das Ertragswachstum in Form von Steigerung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag mit 6,5 % im Rahmen der Erwartungen für das Gesamtjahr.

Trotz der sich eintrübenden gesamtwirtschaftlichen Entwicklung erwartet der Vorstand mit Blick auf das Gesamtjahr ein Konzern-Umsatzwachstum am oberen Ende der prognostizierten Bandbreite von 11 % bis 12 %. Aufgrund der verbesserten Umsatzdynamik ist der Vorstand ebenfalls zuversichtlich in Bezug auf sein Ertragsziel. Auch hier erwartet er ein Wachstum im oberen Bereich der prognostizierten Bandbreite von 6 % bis 8 %.

+++++ Ende der IR-Mitteilung +++++

Ausführliche Quartalsmitteilung Q1 2022

Eine ausführliche Erläuterung des Geschäftsverlaufs und der Ertragslage findet sich in der Quartalsmitteilung zu Q1 2022 unter <https://www.scout24.com/investor-relations/finanzberichte-praesentationen>.

Telefonkonferenz

Am 3. Mai 2022 um 15:00 Uhr MESZ wird Scout24 einen Webcast mit Telefonkonferenz zu den Q1 2022 Ergebnissen abhalten.

Link zum live Webcast (ohne telefonische Einwahl): <https://www.webcast-eqs.com/scout2420220503>

Finanzanalysten und Investoren können sich unter folgenden Einwahldaten in die Telefonkonferenz einwählen:

DE: +49 (0)69 22222 5197

UK: +44 (0)330 165 4012

USA: +1 646-828-8073

Teilnehmer Code: 2151167

Über diesen Link können eingewählte Teilnehmer die Präsentationsfolien live mitverfolgen: <https://www.webcast-eqs.com/scout2420220503/no-audio>

Die Wiederholung der Konferenz ist abrufbar unter: <https://www.webcast-eqs.com/scout2420220503>

Nächste Termine

30. Juni 2022: Ordentliche Hauptversammlung

Über Scout24

Scout24 ist ein führendes deutsches Digitalunternehmen. Mit dem digitalen Marktplatz ImmoScout24 für Wohn- und Gewerbeimmobilien bringen wir seit über 20 Jahren erfolgreich Eigentümer:innen, Makler:innen sowie Mieter:innen und Käufer:innen zusammen. Mit über 20 Millionen Nutzer:innen pro Monat auf der Website oder in der App ist ImmoScout24 der Marktführer für die digitale Immobilienvermarktung und -suche. 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. Scout24 ist eine europäische Aktiengesellschaft (ISIN: DE000A12DM80, Ticker: G24) und Mitglied im MDAX sowie im DAX 50 ESG. Weitere Informationen auf [Twitter](#) und [LinkedIn](#). Seit 2012 ist ImmoScout24 auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbebereich aktiv.

Ansprechpartnerin für Investor Relations

Ursula Querette
Head of Investor Relations & Treasury
Tel.: +49 89 262 02 4939
E-Mail: ir@scout24.com

Ansprechpartnerin für Medien

Silke Ernst
Teamlead Corporate Communications
Tel.: +49 30 243011766
E-Mail: mediarelations@scout24.com

Hinweis

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

Die in dieser Mitteilung enthaltenen Informationen können jederzeit geändert, revidiert oder aktualisiert werden. Einige in diesem Dokument wiedergegebene Darstellungen enthalten in die Zukunft gerichtete Aussagen, die die derzeitigen Erwartungen und Planungen der Gesellschaft bzw. des Senior Managements der Gesellschaft in Bezug auf künftige Ereignisse widerspiegeln. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen unterliegen naturgemäß Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse einschließlich der Finanzlage und der Profitabilität der Gesellschaft wesentlich von denjenigen abweichen, und auch negativer ausfallen können als diejenigen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen oder beschrieben werden. Aussagen, die in diesem Dokument enthalten sind, die sich auf vergangene Entwicklungen oder Aktivitäten beziehen, dürfen nicht als Zusicherung verstanden werden, dass diese Entwicklungen oder Aktivitäten in Zukunft andauern oder fortgesetzt werden. Die Gesellschaft übernimmt keine wie auch immer geartete Verpflichtung, irgendwelche Informationen (einschließlich der in die Zukunft gerichteten Aussagen), die in dieser Pressemitteilung enthalten sind, zu aktualisieren oder zu korrigieren, sei es als Ergebnis neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen. In die Zukunft gerichteten Aussagen und Darstellungen, die sich lediglich auf das Datum dieser Mitteilung beziehen, sollten Sie nicht über Gebühr vertrauen.

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

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