

Scout24 erzielt starkes Umsatz- und beschleunigtes Ergebniswachstum im ersten Quartal 2023

- Konzernumsatzwachstum im ersten Quartal 2023 um 13,0 % auf 121,9 Mio. Euro
- Weiterhin Wachstumsdynamik im Kerngeschäft mit Makler:innen, bei Plus-Produkten und im Einzel-Listings-Geschäft
- Nachfrage nach Verkäufer- und Baufinanzierungs-Leads weiterhin gedämpft
- EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit legt 16,3 % auf 68,2 Mio. Euro zu
- Bereinigtes Ergebnis je Aktie wächst um 27,3 % auf 0,56 Euro
- Wachstumsprognose für 2023 von 12 % Umsatz- und 13 % Wachstum des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit bestätigt

München / Berlin, 4. Mai 2023

Die Scout24-Gruppe ist mit einem Umsatzwachstum von 13,0 % gut in das Geschäftsjahr 2023 gestartet. Das Wachstum wurde insbesondere durch das Kerngeschäft mit Makler:innen und einem anhaltenden starken Wachstum im Privatkundengeschäft getrieben. Die inflations- und zinsbedingten strukturellen Veränderungen im Immobilienmarkt führen zu einem erhöhten Vermarktungs- und Dienstleistungsbedarf und wirken sich positiv auf das Kerngeschäft mit Mitgliedschaften für professionelle Kund:innen, Abonnements für Plus-Produkte und das Geschäft mit Einzel-Listings (Pay-per-Ad) aus.

„Wir sind mit einem guten ersten Quartal in das neue Geschäftsjahr 2023 gestartet. Die erhöhte Relevanz von ImmoScout24 im veränderten Marktumfeld treibt die starke Nachfrage nach unseren Kernprodukten. Wir wollen in diesem herausfordernden Markt unsere Kunden mit den bestmöglichen Produkten unterstützen, um erfolgreich auf dem Immobilienmarkt zu agieren. Gerade in diesen Zeiten sind Makler:innen wichtiger denn je, um professionell zwischen Eigentümer:innen und Suchenden zu vermitteln. Aufgrund der gestiegenen Relevanz von ImmoScout24 sind wir für den weiteren Jahresverlauf zuversichtlich und werden unseren Fokus weiterhin auf die Bedürfnisse unserer Kund:innen richten, um diesem Anspruch gerecht zu werden. Dies steht im Einklang mit unserem Fokus auf profitables Wachstum“, kommentiert Tobias Hartmann, CEO der Scout24 SE.

Anhaltendes Wachstum im Makler:innen-Kerngeschäft, bei Plus-Produkten und Einzel-Listings

Das **Professional-Geschäft** erzielte im ersten Quartal 2023 eine Umsatzsteigerung von 9,3 % auf 78,0 Mio. Euro. Trotz der für Makler:innen aktuell herausfordernden Marktsituation wurde auch in diesem Quartal ein kontinuierlicher Zuwachs an Makler:innen auf unserer Plattform (Q1 2023: +4,1 % auf 21.703) verzeichnet. Das Segmentwachstum war daher getrieben von Neukundengewinnung, der starken Nachfrage nach Mitgliedschaften und gestiegenen Pay-Per-Ad Umsätzen. Demgegenüber steht das abgeschwächte Geschäft mit Zusatzprodukten wie den Verkäufer- und Baufinanzierungs-Leads. Das Verkäufer-Leads-Geschäft war mit einem Rückgang von 16,7 % marktbedingt schwächer als in Q1 2022. Makler:innen stehen im aktuellen Marktumfeld ausreichend Mandate zur Verfügung. Daher sank die Nachfrage nach zusätzlichen Verkäufer Leads. Der Professional ARPU (durchschnittlicher Umsatz pro Professional-Subscription-Kund:in pro Monat) stieg etwas weniger als der gesamte Subscription-Umsatz, was auf das niedrigere Umsatzvolumen neuer Kund:innen und das rückläufige Verkäufer-Leads-Geschäft zurückzuführen ist. Bereits in den vergangenen Quartalen wurde ein anziehendes Einzel-Listing-Geschäft und damit verbunden steigende Pay-per-ad-Listing-Umsätze verzeichnet. Diese Entwicklung setzte sich im ersten Quartal 2023 fort. Die höheren (bezahlten) Buchungen in Q1 2023 sind ein weiteres Zeichen dafür, dass die Scout24 Vermarktungslösungen für Makler:innen im aktuellen Marktumfeld an Attraktivität zunehmen. Der Umsatz aus der Vermittlung von Baufinanzierungs-Leads entwickelte sich rückläufig (Q1 2023: -19,6 %) aufgrund mangelnder Nachfrage von Baufinanzierungsberatungen und Finanzinstituten.

Das **Private-Segment** zeichnete sich auch im ersten Quartal 2023 durch eine marktbedingt starke Nachfrage nach Plus-Produkten aus. So stieg die Anzahl der Kund:innen im Periodendurchschnitt hier um 20,6 % auf 342.037. Der Subscription-Umsatz nahm dadurch um 23,6 % auf 17,0 Mio. Euro zu und trug damit wesentlich zum 23,7 % höheren Segmentumsatz von 34,9 Mio. Euro bei. Zudem war auch im Private-Segment ein starker Anstieg der Pay-per-Ad-Umsätze zu beobachten. Gründe hierfür waren, dass private Inserent:innen im aktuellen Marktumfeld von Anfang an die Bezahlösung zur schnelleren Vermarktung wählten und länger laufende Anzeigen von der kostenfreien auf die bezahlte Variante umgebucht wurden. Der Private ARPU (durchschnittlicher Umsatz pro Private-Subscription-Kund:in pro Monat) stieg um 2,5 %.

Der Umsatz im **Media & Other-Segment** stieg mit einem weiterhin starken Österreich-Geschäft um 7,9 % auf 9,0 Mio. Euro.

Überproportionales Ergebniswachstum: EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit legt 16,3 % zu

Die gute Umsatzdynamik, ein vorteilhafter Produktmix und erhöhte Skaleneffekte bestimmten die Ergebnisentwicklung nach dem planmäßigen Auslaufen unserer Wachstumsinvestitionen. Entsprechend stiegen die operativen Kosteneffekte mit 6,0 % deutlich unterproportional zum Umsatz. Kostensteigerungen ergaben sich insbesondere im Personalbereich (Q1 2023: +9,1 %), hauptsächlich aufgrund von Vertriebsprovisionen, und im Einkauf (Q1 2023: +42,8 %) aufgrund der in die stark nachgefragten Plus-Produkte integrierten zugekauften Bonitätsprüfung.

Bei 14,2 % rückläufigen aktivierten Eigenleistungen durch geringere Entwicklungs- und Integrationsprojekte stieg das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** im ersten Quartal 2023 um 16,3 % auf 68,2 Mio. Euro deutlich überproportional zum Umsatz. Die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** betrug 56,0 % und konnte damit ebenfalls signifikant um 1,6 Prozentpunkte gesteigert werden. Das **(unbereinigte) Konzern-EBITDA** stieg im ersten Quartal 2023 unterproportional um 8,6 % im Vergleich zum ersten Quartal 2022, was höhere nicht-operative Effekte, insbesondere in Form von Reorganisationsaufwendungen (Q1 2023: 4,9 Mio. Euro), widerspiegelt. Aufgrund unterproportional gestiegener Abschreibungen und einem deutlich verbesserten Finanzergebnis konnte das Nettoergebnis um 84,5 % gegenüber dem Vorjahresquartal gesteigert werden. Vor diesem Hintergrund und infolge der zwischenzeitlichen Aktienrückkäufe nahm das **Ergebnis je Aktie** um 102,4 % auf 0,50 Euro zu. Das bereinigte Ergebnis je Aktie stieg um 27,3% auf 0,56 Euro.

„Die erhöhte Relevanz von ImmoScout24 und unseren Kernprodukten spiegelt sich in der Wachstumsdynamik für das erste Quartal 2023 wider. Durch die Investitionen in innovative digitale Produkte sehen wir darüber hinaus zunehmend erhöhte operative Skaleneffekte. Unsere Aktionäre profitieren ebenfalls von der Umsetzung unserer Strategie: Wir haben im ersten Quartal unser bereinigtes Ergebnis je Aktie um 27,3 % gesteigert und freuen uns, der Hauptversammlung eine um 18 % erhöhte Dividende auf 1,00 Euro pro Aktie vorzuschlagen. Wir sind optimistisch, was die derzeitige finanzielle Entwicklung des Unternehmens angeht und fühlen uns weiterhin wohl mit der bestehenden Umsatz- und Wachstumsprognose“, ergänzt Dirk Schmelzer, CFO der Scout24 SE.

Wichtige Finanzkennzahlen

| in Millionen Euro | Q1 2023 | Q1 2022 | Änderung |
|--|---------------|---------------|----------------|
| Konzernumsatzerlöse | 121,9 | 107,9 | +13,0 % |
| davon Professional | 78,0 | 71,4 | +9,3 % |
| davon Private | 34,9 | 28,2 | +23,7 % |
| davon Media & Other | 9,0 | 8,3 | +7,9 % |
| Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹ | 68,2 | 58,6 | +16,3 % |
| davon Professional | 48,4 | 42,8 | +12,9 % |
| davon Private | 16,3 | 13,4 | +22,2 % |
| davon Media & Other | 3,5 | 2,5 | +44,0 % |
| Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit² in % | 56,0 % | 54,4 % | +1,6 Pp |
| davon Professional | 62,0 % | 60,0 % | +2,0 Pp |
| davon Private | 46,8 % | 47,4 % | -0,6 Pp |
| davon Media & Other | 39,4 % | 29,5 % | +9,9 Pp |
| Konzern-EBITDA³ | 58,2 | 53,6 | +8,6 % |
| Ergebnis je Aktie (unverwässert, in Euro) | 0,50 | 0,25 | +102,4 % |

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

² Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit eines Segments ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zu den externen Umsatzerlösen des jeweiligen Segments.

³ Das Konzern-EBITDA (unbereinigt) ist analog zur Darstellung in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung definiert als das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandenen Wertminderungen und Wertaufholungen.

Ergebnisse untermauern Wachstumsprognose für 2023

Auf Basis der vorliegenden Ergebnisse geht der Vorstand davon aus, dass sich die Wachstumsdynamik im Jahr 2023 weiter fortsetzt: Für das aktuelle Geschäftsjahr rechnet Scout24 demnach weiterhin mit zweistelligen Wachstumsraten bei Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit. Konkret plant Scout24 im Geschäftsjahr 2023 ein Konzernumsatzwachstum von 12 % und ein überproportionales Wachstum des Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 13 %. Das Hauptaugenmerk liegt dabei insgesamt auf der Steigerung des Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und der zugehörigen Marge.

Quartalsmitteilung Q1 2023

Eine ausführliche Erläuterung des Geschäftsverlaufs und der Ertragslage findet sich in der Quartalsmitteilung zu Q1 2023, die unter: www.scout24.com/investor-relations/finanzberichte-praesentationen abrufbar ist. Dort stellen wir auch einen Überblick über unsere aktuellen und historischen Finanzkennzahlen auf Gruppen- und Segmentebene im Tabellen-Format (xlsx) zur Verfügung.

Telefonkonferenz

Am 4. Mai 2023 um 15:00 Uhr MESZ wird Scout24 einen Webcast mit Telefonkonferenz zu den Q1 2023 Ergebnissen abhalten.

Link zum Live-Webcast (ohne telefonische Einwahl): <https://www.webcast-egs.com/scout24-q12023>

Finanzanalyst:innen und Investor:innen können sich für die Telefonkonferenz unter folgendem Link registrieren:

<https://services.choruscall.it/DiamondPassRegistration/register?confirmationNumber=3939348&linkSecurityString=51c532350>

Nach der Registrierung erhalten Teilnehmende eine Bestätigungs-Mail mit individuellen Einwahldaten.

Über diesen Link können eingewählte Teilnehmer:innen die Präsentationsfolien live mitverfolgen:

<https://www.webcast-egs.com/scout24-q12023/no-audio>

Die Wiederholung der Konferenz ist abrufbar unter: <https://www.webcast-egs.com/scout24-q12023>

Nächste Termine

Die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 SE findet am 22. Juni 2023 in München statt.

Scout24 veröffentlicht den Halbjahresfinanzbericht 2023 am 8. August 2023.

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 rund 19 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 [LinkedIn](#). Seit 2012 ist ImmoScout24 auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbemarkt aktiv.

Ansprechpartner für Investor Relations

Filip Lindvall
Director Group Strategy & Investor Relations
Tel.: +49 30 243011917
E-Mail: ir@scout24.com

Ansprechpartnerin für Medien

Theresa Lewandowski
Senior Manager Corporate Communications
Tel.: +49 30 243011422
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. 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.