

Jahresabschluss

der Scout24 SE für das Geschäftsjahr

1. Januar 2023 – 31. Dezember 2023

Growing with Impact



Scout24

Inhalt

Zusammengefasster Lagebericht	3
Wichtige Kennzahlen	5
Grundlagen des Konzerns	6
Wirtschaftsbericht	16
Risiko- und Chancenbericht	35
Prognosebericht	49
Nichtfinanzielle Konzernklärung	51
Sonstige Angaben	98
Ergänzende Lageberichterstattung zum Jahresabschluss der Scout24 SE	102
Jahresabschluss	106
Bilanz	107
Gewinn- und Verlustrechnung	109
Anhang zum Jahresabschluss	110
Grundlagen der Abschlusserstellung und Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	111
Erläuterungen zur Bilanz	113
Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung	121
Sonstige Angaben	123
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	131
Bestätigungsvermerk	132
Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers	133
Impressum	141

Zusammengefasster Lagebericht

des Scout24-Konzerns und der Scout24 SE



Inhalt

Wichtige Kennzahlen	5
Grundlagen des Konzerns	6
Geschäftstätigkeit	6
Strategie	8
Organisation und Konzernstruktur	9
Steuerungssystem und Steuerungsgrößen	12
Produktentwicklung	13
Mitarbeitende	15
Wirtschaftsbericht	16
Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	16
Geschäftsverlauf Konzern	21
Ertragslage	24
Vermögenslage	27
Finanzlage	28
Geschäftsentwicklung Segmente	31
Gesamtaussage	33
Risiko- und Chancenbericht	35
Gesamtaussage zur Risiko- und Chancenlage	35
Risiko- und Chancenmanagementsystem	36
Bewertung und Steuerung von Risiken und Chancen	38
Detailbetrachtung der Risikosituation	40
Detailbetrachtung der Chancensituation	46
Prognosebericht	49
Markt- und Branchenerwartungen	49
Unternehmenserwartungen	50
Nichtfinanzielle Konzernklärung	51
Über die nichtfinanzielle Konzernklärung	51
Strategie, Geschäftsmodell und Wertschöpfungskette	51
Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	51
Nachhaltigkeitsmanagement	54
Energie & Klimaschutz	58
Social	74
Governance	94
Sonstige Angaben	98
Übernahmerelevante Angaben gemäß §§ 289a und 315a HGB	98
Ergänzende Lageberichterstattung zum Jahresabschluss der Scout24 SE	102
Geschäftstätigkeit der Scout24 SE	102
Lage der Scout24 SE	103
Risiko- und Chancenbericht der Scout24 SE	105



Wichtige Kennzahlen

In Mio. Euro, falls nicht anders angegeben	GJ 2023	GJ 2022	Veränderung
Konzernumsatzerlöse	509,1	447,5	+13,8 %
davon Professional	327,1	291,2	+12,3 %
davon Private	144,4	121,5	+18,8 %
davon Media & Other	37,6	34,8	+7,9 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	303,9	251,1	+21,0 %
davon Professional	212,5	176,2	+20,6 %
davon Private	74,9	62,7	+19,5 %
davon Media & Other	16,5	12,2	+36,1 %
Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit² in %	59,7 %	56,1 %	3,6 Pp
davon Professional	64,9 %	60,5 %	4,4 Pp
davon Private	51,9 %	51,6 %	0,3 Pp
davon Media & Other	44,0 %	34,9 %	9,1 Pp
Konzern-EBITDA³	278,7	230,6	+20,9 %
Ergebnis nach Steuern	178,8	123,5	+44,7 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro	2,43	1,59	+52,8 %
Durchschnittliche Anzahl Aktien in Mio. Stück	73,7	77,8	-5,3 %
Aktivierete Eigenleistungen	22,8	28,7	-20,7 %
Aktivierete Eigenleistungen in % vom Umsatz	4,5 %	6,4 %	-1,9 Pp

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.

Einen Überblick über unsere aktuellen und historischen Finanzkennzahlen (inklusive des vierten Quartals) auf Gruppen- und Segmentebene stellen wir auch im Tabellen-Format (xlsx) unter www.scout24.com/investor-relations/finanzberichte-praesentationen zur Verfügung.



Grundlagen des Konzerns

Geschäftstätigkeit

Kund:innen und Produkte

Seit über 25 Jahren bringt Scout24 erfolgreich Eigentümer:innen, Makler:innen sowie Mieter:innen und Käufer:innen zusammen. ImmoScout24 ist der Marktführer¹ in Deutschland für die digitale Immobilienvermarktung und -suche. Immobiliensuchende treffen auf der Plattform ImmoScout24 auf ein großes Angebot an digitalen Anzeigen (Listings), die von Immobilienmakler:innen (auch Hausverwaltungen) und Immobilieneigentümer:innen dort veröffentlicht werden. Mit einem steigenden und abwechslungsreichen Angebot und einer hohen Anzahl an Kauf- und Mietinteressent:innen steigt auch die Häufigkeit und Verweildauer von Website-Besucher:innen auf ImmoScout24 (Traffic).

Die Anzeigen für den Verkauf oder die Vermietung von Immobilien werden im Rahmen von Rahmenverträgen (**Mitgliedschaften**) oder als Einzelauftrag (**Pay-per-Ad**) durch gewerbliche und private Kund:innen bei ImmoScout24 gebucht. Mit entsprechenden Zusatzprodukten (unter anderem **Verkäufer-Leads**) unterstützt Scout24 Makler:innen bei der Mandatsakquise sowie mit zusätzlichen Vermarktungsleistungen beim Verkauf von Objekten. Immobilienentwickler:innen haben Zugriff auf eine **Standortanalyse**, die bei der Entscheidung, wo und was gebaut werden soll, unterstützt.

Potenziellen Immobilienkäufer:innen wird auf Wunsch eine **Finanzierungsberatung** vermittelt. Finanzierungsdienstleistern werden mit der **Mortgage Lead Engine** zusätzliche Baufinanzierungs-Leads zum Verkauf angeboten.

Immobiliensuchende haben mit den Plus-Produkten **MieterPlus** und **KäuferPlus** die Möglichkeit, schneller und effizienter ihre Wunschimmobilie zu finden. Mit WohnenPlus bietet Scout24 seit Sommer 2023 Mieter:innen zusätzliche Mieterschutz-Dienstleistungen, die sie im Bereich Wohnen und Mieten unterstützen.

Vermieter:innen können über **Vermietet.de** mit ihren Mieter:innen in Kontakt treten und ihren Immobilienbestand verwalten und beispielsweise Nebenkostenabrechnungen erstellen.

Mit **FLOWFACT** und **Propstack** bietet Scout24 CRM-Software-Lösungen an, über die Makler:innen ihre Kontakte und ihr Geschäft digital managen können.

Über das **Werbegeschäft mit Dritten** wird der Kauf von Werbeanzeigen auf der ImmoScout24-Plattform angeboten.

Die **Sprengnetter-Gruppe** bietet Softwarelösungen zur Immobilienbewertung für Kreditinstitute und die Immobilienwirtschaft sowie Finanzierungsgutachten und Weiterbildungsangebote für Immobilien-expert:innen an.

Folgende drei Kundengruppen sind auf unserem digitalen Marktplatz aktiv:

- Immobilienmakler:innen²
- Immobilieneigentümer:innen
- Immobiliensuchende

Zusatzprodukte, die unsere gewerblichen Kund:innen über die Vermarktung von Immobilien hinaus beziehen können, sind insbesondere:

- **Realtor Lead Engine (RLE):** Produkt zur Akquise von Immobilienverkaufsmandaten → für die Kontaktvermittlung zahlt der:die Makler:in einen Preis pro Vermittlung

¹ Basierend auf internen Wettbewerbsanalysen und externen Referenzen.

² Auch Hausverwaltungen, Finanzpartner, Immobilienentwickler und Fertighausanbieter.



- **immoverkauf24:** Produkt zur Akquise von Immobilienverkaufsmandaten → der:die Makler:in zahlt nach erfolgreicher Verkaufstransaktion einen Teil der Maklerprovision
- **Mortgage Lead Engine (MLE):** Produkte zur Baufinanzierung im Pay-per-Lead-Modell
- **BaufiTeam:** Kundenberatung im Rahmen von Bau- und Immobilienfinanzierung → Provisionsteilung nach erfolgreichem Abschluss der Finanzierung
- **FLOWFACT und Propstack:** CRM-Software-Lösungen für Immobilienmakler:innen → die Bezahlung erfolgt teilweise als Teil des Mitgliedschaftsvertrags, teilweise in einem Lizenzmodell, teilweise in einem Software-as-a-Service-Bezahlmodell

Das auf ImmoScout24 zur Verfügung gestellte Immobilienangebot richtet sich in der Regel an Privatkund:innen, die Immobilien entweder zum Kauf oder zur Miete suchen, sowie Mieter:innen, die sich in der Wohnphase befinden. Um die Suche und Miete zu erleichtern, werden folgende Produkte angeboten:

- **MieterPlus:** exklusive Anzeigen mit vorzeitiger Kontaktaufnahme, Zusatzinformationen und Chancenermittlung, digitaler Bewerbermappe für Mietsuchende inklusive Bonitätsauskunft → Mindestvertragslaufzeit des Abos beträgt 3 Monate
- **KäuferPlus:** exklusive Anzeigen mit vorzeitiger Kontaktaufnahme, Chancenanalyse für jedes Kaufobjekt, kostenloser Immobilienbewertung, digitaler Dokumentenmappe für Kaufsuchende inklusive Bonitätsauskunft und Käuferzertifikat → Mindestvertragslaufzeit des Abos beträgt 3 Monate
- **WohnenPlus:** umfassende Absicherung und Unterstützung im Bereich Mieterschutz für Mieter:innen, so etwa die Prüfung von Mietverträgen und Nebenkostenabrechnungen sowie persönliche Rechtsberatung im Bereich Mietrecht → Mindestvertragslaufzeit des Abos beträgt 12 Monate

Für private Vermieter:innen (Immobilieeigentümer:innen) werden folgende Zusatzprodukte angeboten:

- **VermietenPlus:** cloudbasierte Softwarelösung, die über Vermietet.de private Vermieter:innen bei der digitalen Miet- und Objektverwaltung unterstützt

Mit Übernahme der Kontrolle und Konsolidierung des Geschäfts der **Sprengnetter-Gruppe** im Segment Professional zum 1. Juli 2023 ergab sich eine Erweiterung des Produkt- und Kundenportfolios. Seither bietet Scout24 folgende Zusatzprodukte für Immobilienmakler:innen, Gutachter:innen, Baufinanzungsvermittler:innen und Kreditinstitute an:

- **Softwarelösungen für Immobilienbewertungen:** digitale Produkte zur Bewertung von Immobilien → die Bereitstellung von Softwarelösungen für die Kreditinstitute basiert teilweise auf einem Abonnementmodell und teilweise auf einem Pay-per-Use-Modell. Die Lösungen der an Immobilienmakler:innen, Gutachter:innen und andere Immobilienberufe gerichteten Produkte (Sprengnetter-Apps) basieren teilweise auf Abonnementmodellen und teilweise auf einem Pay-per-Use-Modell.
- **Dienstleistungen wie Besichtigungen und Gutachten** → Pay-per-Use-Modell
- **automatisiertes Bewertungsmodell (Automated Valuation Model (AVM)):** Produkt zur automatisierten Wertermittlung von Immobilien durch API (Application Programming Interfaces, Programmierschnittstellen) → im Rahmen von Rahmenverträgen
- **Produkte im Zusammenhang mit Marktdaten und -analysen:** Bereitstellung transaktionsbezogener Dokumente für Immobilienfachleute → Pay-per-Document-Modell
- **Sprengnetter Akademie:** Weiterbildungen sowie digitale Schulungs- und Ausbildungssoftware für Immobilien- und Finanzierungsexpert:innen → teilweise Abonnements, teilweise Pay-per-Use-Modell

Segmentstruktur

Die Scout24-Gruppe berichtet seit dem Geschäftsjahr 2022 in den drei Segmenten: „Professional“, „Private“ und „Media & Other“. Die Aufteilung in diese drei Segmente reflektiert die Orientierung des Geschäftsmodells und der Strategie für den Aufbau eines digitalen Ökosystems für Immobilientransaktionen an den Bedürfnissen privater und gewerblicher Kund:innen. Die jeweiligen Segmentumsätze und das zugehörige EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stammen von verschiedenen Kundengruppen, die von Scout24 verschiedene Produkte für verschiedene Zielmärkte beziehen. Das Segment Professional bildet maßgeblich Umsätze aus Produkten für gewerbliche Kund:innen wie Makler:innen ab. Mit der Übernahme der Kontrolle der Sprengnetter-Gruppe zum 1. Juli 2023 wird das Geschäft der Sprengnetter-Gruppe im Professional-Segment in den sonstigen Umsätzen und im Verkäufer-Leads-Geschäft konsolidiert. Im Segment Private setzen sich die Umsätze aus den verschiedenen Produkten für private Kund:innen zusammen. Das Segment „Media & Other“ reflektiert maßgeblich Umsätze aus dem Geschäft von ImmoScout24 Österreich und Werbegeschäft mit Dritten sowie unserem CRM-Portfolio mit FLOWFACT und Propstack.

Segmente	Kundengruppen	Produkte / Zahlweise
Professional	<ul style="list-style-type: none"> • Professionelle Makler:innen für Wohn- und Gewerbeimmobilien • Gutachter:innen • Finanzierungsvermittler:innen und Kreditinstitute 	<ul style="list-style-type: none"> • Abos: Mitgliedschaften mit/ohne Verkäufer-Leads (RLE, immoverkauf24) • Pay-per-Ad-Listings • Sonstige: Mortgage-Lead, Immobiliengutachten und -bewertungen
Private	<ul style="list-style-type: none"> • Immobiliensuchende • Immobilieneigentümer:innen 	<ul style="list-style-type: none"> • Abos: MieterPlus, KäuferPlus, WohnenPlus, VermietenPlus • Pay-per-Ad-Listings • Sonstige: Relocation-Leads, Bonitätsprüfung
Media & Other	<ul style="list-style-type: none"> • Werbetreibende (Dritte), die Werbeflächen auf ImmoScout24 buchen • Nutzer:innen von ImmoScout24 Österreich • FLOWFACT- und Propstack-Kund:innen 	<ul style="list-style-type: none"> • Werbeanzeigen • ImmoScout24-Österreich-Produkte • Makler-CRM-Software

Strategie

Wir verfolgen eine klare Strategie: Wir entwickeln unseren Marktführer ImmoScout24 zu einem vollständig vernetzten **digitalen Marktplatz für Immobilien** weiter und bauen ein **digitales datengetriebenes Ökosystem** für Immobilienmakler:innen, Eigentümer:innen und Suchende in Deutschland und Österreich auf. Dabei treibt ImmoScout24 die **Digitalisierung des Immobilienmarkts** und aller Prozesse rund um die Immobilientransaktion mit Fokus auf **ESG** voran, sowohl für Gewerbe- als auch für Wohnimmobilien.

Durch fortlaufende Investitionen in unsere Marke, unsere Produkte und gezielte Zukäufe, wie zuletzt der Sprengnetter-Gruppe, stärken wir unsere Marktführerschaft und unser Produktangebot. Mit ImmoScout24 ist es unser Ziel, mit einem vielfältigen Produktangebot und hochwertigen Inhalten ein verlässlicher Anlaufpunkt für alle Belange rund um das Thema Immobilien zu sein.

Auf unserer Plattform vernetzen wir Makler:innen, Eigentümer:innen und Suchende und bringen so für alle Marktteilnehmer:innen ein umfangreiches Angebot mit einer konstanten Nachfrage zusammen. Unser Produktportfolio und unsere Wertschöpfungskette verlaufen entlang der gesamten Immobilientransaktion: Produkte für Verkauf, Kauf, Finanzierung, Vermietung, Anmietung, Bewertung oder Verwaltung von Immobilien. Damit machen wir es Suchenden noch leichter, ein neues Zuhause zu finden, ermöglichen es Eigentümer:innen, passende Käufer:innen oder Mieter:innen zu finden und ihre Immobilien zu verwalten, und unterstützen Makler:innen dabei, Objekte effizient zu vermarkten und zum bestmöglichen Preis zu verkaufen oder neue Mandate zu akquirieren.

Mit der Erweiterung des ImmoScout24-Ökosystems durch die Sprengnetter-Produkte (beispielsweise Homeowner Hub (Mein Eigentum)) konnten wir unsere Strategie weiter vorantreiben und Synergien zwischen unseren bestehenden Produkten und den zusätzlichen Produkten der Sprengnetter-Gruppe schaffen. Durch die Erweiterung der Produktwelt ermöglichen wir unseren Kund:innen die verstärkte Nutzung unabhängiger Bewertungsdaten für Immobilienobjekte sowie die Anreicherung von Immobilien-



angeboten mit intelligenten Datendiensten und maßgeschneiderte Finanzierungslösungen. Zudem entwickeln wir unsere bestehenden Produkte mit einem speziellen Fokus auf ESG kontinuierlich weiter, indem wir unseren Kund:innen nachhaltigkeitsbezogene Kennzahlen sowie Informationen über die Themen Modernisierung und Energieeffizienz rund um ihre Immobilie zur Verfügung stellen. So decken wir mit einem nachhaltigen Produktangebot aktuelle und zukünftige Entwicklungen im Immobilienmarkt und ESG-Themen rund um die Immobilientransaktion ab. Damit schaffen wir mit unseren Produkten und der zugrundeliegenden Datenqualität fortlaufend eine bessere Markttransparenz für alle Marktteilnehmer:innen und ermöglichen es ihnen, noch leichter informierte, nachhaltige und sichere Entscheidungen rund um die Immobilie zu treffen.

Mit dieser Strategie und unserem vielfältigen Produktportfolio adressieren wir auf dem **Immobilientransaktionsmarkt den jeweiligen Marketing- und Provisionspool** für Makler:innen und unterstützen sie gleichzeitig dabei, ihr Geschäft auszubauen. Zusätzlich adressieren wir den **Immobilienfinanzierungsmarkt** und entsprechende **private Verbrauchermärkte**. Dieses signifikante Marktpotenzial wollen wir sowohl durch unser vorhandenes Produktportfolio, durch Produktinnovationen und -weiterentwicklungen als auch durch potenzielle Unternehmenszukäufe weiter erschließen, um unser profitables Wachstum fortzusetzen. Nachhaltigkeit und gesellschaftliche Verantwortung sind fester Bestandteil unserer Strategie. Wir integrieren sie in unser tägliches Handeln, in unsere Produktentwicklung sowie unsere Unternehmenskultur und steigern dadurch auch unseren Unternehmenswert. Mehr Informationen zum Thema Nachhaltigkeit stellen wir im Kapitel **Nichtfinanzielle Konzernklärung** zur Verfügung.

Organisation und Konzernstruktur

Leitung und Kontrolle

Die Steuerung der Scout24-Gruppe erfolgt durch die Scout24 SE mit Sitz in München, Deutschland.³ Unternehmensgegenstand der Scout24 SE sind der Erwerb, das Halten und Verwalten sowie die Veräußerung von Beteiligungen an Unternehmen im In- und Ausland, die auf dem Gebiet der Online- und Internetdienstleistungen tätig sind bzw. im Bereich der Immobilienwirtschaft Dienstleistungen erbringen. Zu diesen Dienstleistungen zählen insbesondere solche zur Vermittlung oder zur Verwaltung von Immobilien oder damit zusammenhängenden oder verwandten Geschäftszwecken. Mit Übernahme der Sprengnetter-Gruppe werden darunter auch Dienstleistungen im Bereich der Immobilienbewertung und Finanzierung sowie Immobiliengutachten im Rahmen dieser Geschäftstätigkeit ausgeübt. Die Scout24 SE erbringt als Holdinggesellschaft mit Konzernleitungsfunktion sämtliche hierzu gehörigen Tätigkeiten wie insbesondere die Geschäftsführung und die Erbringung von Dienst- und Beratungsleistungen gegenüber verbundenen Unternehmen sowie die Betätigung auf den oben genannten Unternehmensgebieten.

Die Verantwortung für die Strategie und die Steuerung des Konzerns obliegt dem Vorstand der Scout24 SE. Er setzte sich im Geschäftsjahr 2023 wie folgt zusammen:

Name	Funktion	Mitglied des Vorstands seit	Ende Beststellungszeitraum
Tobias Hartmann	Chief Executive Officer	19. November 2018	31. Dezember 2025
Dr. Dirk Schmelzer	Chief Financial Officer	18. Juni 2019	30. Juni 2026
Ralf Weitz	Chief Product & Technology Officer	6. Dezember 2018	31. Dezember 2025
Dr. Thomas Schroeter	Chief Product Officer	6. Dezember 2018	Mit Ablauf des 27. Januar 2023 nach einvernehmlicher Niederlegung (ursprüngliche Bestellung bis 31. Dezember 2025)

Die Arbeitsweise, die Zusammensetzung und die Mitglieder des Aufsichtsrats werden im Kapitel **Bericht des Aufsichtsrats** des Geschäftsberichts 2023 erläutert.

³ Die Geschäftsanschrift der Gesellschaft befindet sich seit Februar 2023 in Berlin, Deutschland.



Die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Anreiz- und Bonussysteme werden im Vergütungsbericht erläutert. Dieser wird ebenfalls am 28. März 2024 veröffentlicht und ist unter www.scout24.com/investor-relations/corporate-governance/verguetung einsehbar.

Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 SE legen Wert auf eine verantwortungsvolle und auf langfristigen Erfolg ausgelegte Unternehmensführung und orientieren sich an den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Dies wird in der Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §§ 289f, 315d HGB näher erläutert. Sie ist sowohl Teil des Geschäftsberichts als auch auf der Scout24-Website unter www.scout24.com/investor-relations/corporate-governance abrufbar.

Der Vorstand wird in seinen strategischen Steuerungsaufgaben durch vier weitere Manager:innen unterstützt.

Name	Funktion	Mitglied des ELT seit
Dr. Gesa Crockford	Geschäftsführerin Immobilien Scout GmbH	1. Januar 2023
Dr. Christian Ronge	General Counsel	1. Juli 2021
Jan Sprengnetter	Geschäftsführer Sprengnetter GmbH	1. Juli 2023
Dr. Claudia Viehweger	Chief People and Sustainability Officer	1. Juni 2021

Zusammen bildeten diese sieben Personen im Geschäftsjahr 2023 die Geschäftsleitung (Executive Leadership Team – ELT).

Im Geschäftsjahr 2023 traten folgende organisatorische Änderungen in Kraft: Dr. Thomas Schroeter, Vorstand der Scout24 SE und Geschäftsführer der Immobilien Scout GmbH, hat zum 27. Januar 2023 einvernehmlich sein Amt niedergelegt. Ralf Weitz verantwortet und führt als neuer Chief Product & Technology Officer seit dem 1. Januar 2023 die Produkt-, Marketing-, Tech- und Data-Organisationen unter einem Dach. Gleichzeitig trat Dr. Gesa Crockford als Geschäftsführerin der Immobilien Scout GmbH am 1. Januar 2023 dem Executive Leadership Team der Scout24 SE bei. Mit der Übernahme der Sprengnetter-Gruppe trat zudem Jan Sprengnetter in seiner Funktion als Manager des Bereichs der Immobilienbewertung und Geschäftsführer der Sprengnetter-Gruppe dem ELT zum 1. Juli 2023 bei.

Konzernstruktur

Im Berichtszeitraum fanden folgende Veränderungen in der organisatorischen Konzernstruktur statt:

Mit Wirkung zum 14. Februar 2023 hat die Immobilien Scout GmbH die verbleibenden Anteile an der Zenhomes GmbH erworben und hielt damit 100 % der Geschäftsanteile. Anschließend wurde die Zenhomes GmbH mit Wirkung zum 1. April 2023 auf die Immobilien Scout GmbH verschmolzen und ist somit erloschen.

Mit Wirkung zum 19. Mai 2023 hat die Immobilien Scout GmbH 1.155 neue Geschäftsanteile im Wege einer Kapitalerhöhung an der Upmin Group GmbH übernommen und damit ihre Beteiligungsquote auf insgesamt 28,2 % erhöht.

Die Consumer First Services GmbH hat mit Wirkung zum 1. Juli 2023 75 % der Geschäftsanteile an der Sprengnetter GmbH und damit an einem der führenden Anbieter von Immobiliendaten und -bewertungen in Deutschland erworben. Die Sprengnetter GmbH hält jeweils 100 % der Geschäftsanteile an der Sprengnetter Property Valuation Finance GmbH, an der Sprengnetter Real Estate Services GmbH und an der Sprengnetter Zertifizierung GmbH, die ihren Sitz jeweils in Bad Neuenahr-Ahrweiler haben. Außerdem hält die Sprengnetter GmbH 100 % der Geschäftsanteile an der Sprengnetter Austria GmbH mit Sitz in Feldkirchen in Kärnten, Österreich, und 75 % der Geschäftsanteile an der Reopla S.r.l mit Sitz in Turin, Italien.

Mit Wirkung zum 3. November 2023 hat die FLOWFACT GmbH die verbleibenden Geschäftsanteile an der Propstack GmbH erworben. Damit hält die FLOWFACT GmbH nun 100 % der Geschäftsanteile.

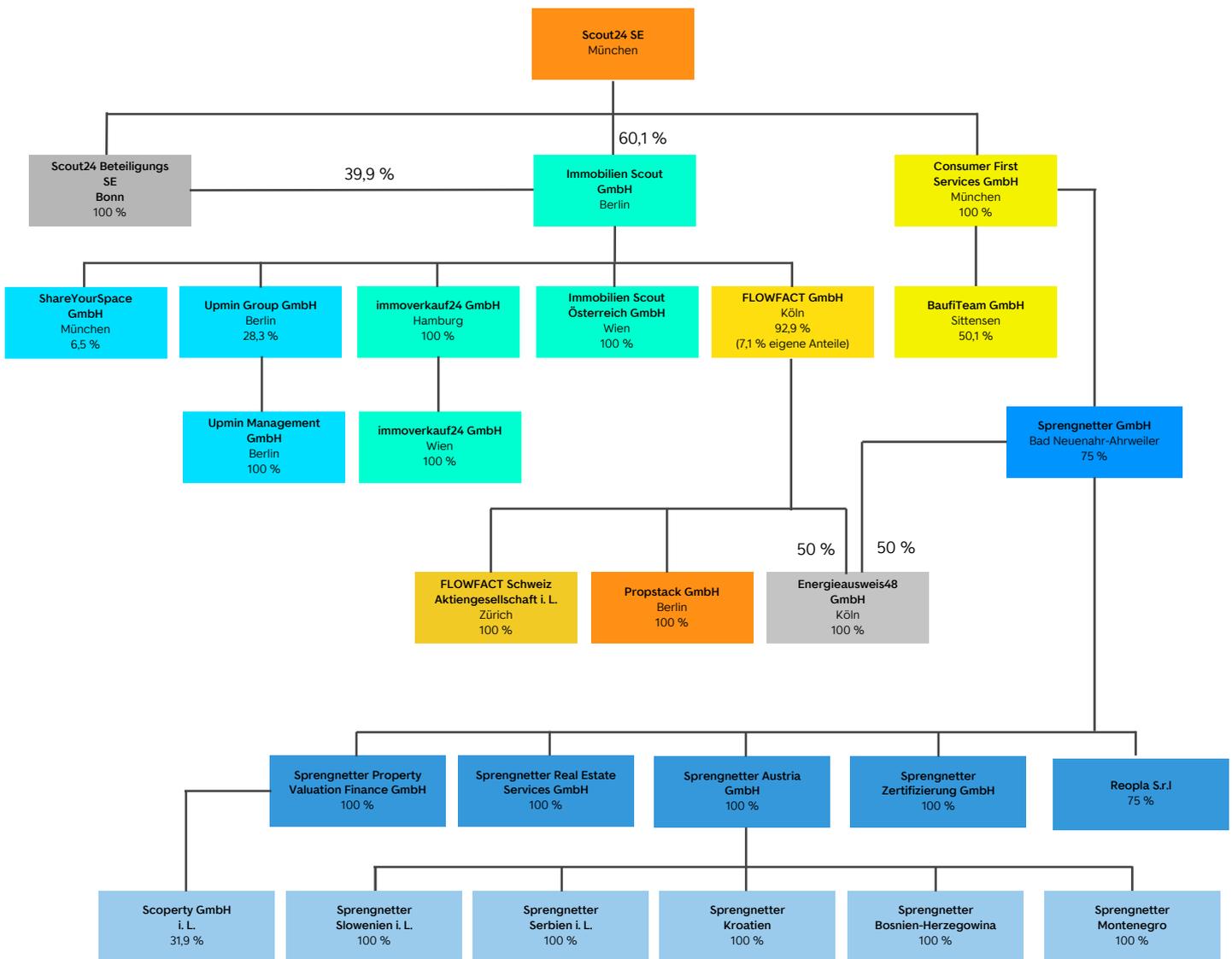
Mit Wirkung zum 7. Dezember 2023 hat die Immobilien Scout GmbH im Wege einer Kapitalerhöhung 6,5 % der Geschäftsanteile an der ShareYourSpace GmbH mit Sitz in München erworben. ShareYourSpace ist eine



Plattform, auf der temporär nicht genutzte Büroflächen Suchenden zur flexiblen Anmietung angeboten werden.

Am 22. Dezember 2023 hat die Sprengnetter GmbH den Kauf- und Abtretungsvertrag über alle Geschäftsanteile an der 21st Real Estate GmbH mit Sitz in Berlin beurkundet. Der formale und rechtliche Abschluss dieser Transaktion („Closing“) wurde zum 3. Januar 2024 vollzogen. Die 21st Real Estate GmbH ist als Softwareanbieter für Marktpreis- und Standortanalysen für Gewerbeimmobilien tätig.

Die nachfolgende Darstellung gibt (in vereinfachter Form) einen Überblick über die direkten und indirekten Beteiligungen der Scout24 SE zum 31. Dezember 2023:



Eine vollständige Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 SE findet sich im Konzernanhang als Teil des Kapitels ▶5.10. Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 SE nach § 313 Abs. 2 Nr. 1 bis 4 HGB.

Steuerungssystem und Steuerungsgrößen

Für Zwecke der Unternehmenssteuerung hat Scout24 verschiedene finanzielle und nichtfinanzielle Steuerungsgrößen definiert, mit denen der Erfolg der Strategieumsetzung messbar wird.

Finanzielle Steuerungsgrößen

Umsatz und **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** stellen auf **Konzern- und Segmentebene** die wesentlichen finanziellen Steuerungsgrößen dar. Setzt man diese in Beziehung, ergibt sich als weiterer Profitabilitätsindikator die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit**.

Nichtfinanzielle Steuerungsgrößen

Die Scout24-Gruppe berichtet seit dem Geschäftsjahr 2022 in den drei Segmenten „Professional“, „Private“ und „Media & Other“. Die Aufteilung in diese drei Segmente reflektiert die Orientierung des Geschäftsmodells und der Strategie für den Aufbau eines digitalen Ökosystems für Immobilientransaktionen an den Bedürfnissen privater und gewerblicher Kund:innen. Zusätzlich ergeben sich für die Segmente Professional und Private und die darin enthaltenen Produkte folgende bedeutsame nichtfinanzielle Steuerungsgrößen:

- **Anzahl unserer Professional-Kund:innen**^{4,5}: Makler:innen, Hausverwaltungen, Immobilienentwickler, Fertighausanbieter, Finanzpartner im Wohn- und Gewerbeimmobilienmarkt, die Immobilienobjekte über uns vermarkten und Neugeschäft über uns akquirieren
- **Anzahl unserer Private-Kund:innen**: Immobiliensuchende und Immobilieneigentümer:innen, die unsere Plus-Produkte sowie die Vermietet.de-Plattform nutzen

Dazu analysieren wir die durchschnittlichen monatlichen Umsatzerlöse (Average Revenue per User – ARPU), die wir mit diesen Kund:innen erzielen:

- **Professional ARPU**⁶: Professional-Subscription-Umsatz aus Mitgliedschaften und Zusatzprodukten der Periode dividiert durch durchschnittliche Anzahl der Professional-Kund:innen, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate
- **Private ARPU**: Private-Subscription-Umsatz der Periode dividiert durch durchschnittliche Kund:innen-Anzahl, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate

Schließlich messen wir bestimmte Marktplatz-Aktivitäten auf ImmoScout24 und ziehen sie als wichtige nichtfinanzielle Steuerungsgrößen heran. Dazu gehören:

- **Anzahl der Listings** als Durchschnittswert der aktiven Listings zum Monatsend-Stichtag über den Betrachtungszeitraum
- **Anzahl der monatlichen Nutzer:innen** der ImmoScout24-Website und -App als Durchschnittswert über den Betrachtungszeitraum. Nutzer:innen von www.immobilienscout24.de im Web und in der App (inklusive Subdomains, ohne Satellitenseiten/-apps) werden auf Cookie- bzw. Installationsbasis pro Monat einmalig gezählt
- **Anzahl der monatlichen Sessions** der ImmoScout24-Webseite und -App als Durchschnittswert über den Betrachtungszeitraum. Sessions von www.immobilienscout24.de im Web und App (inklusive Subdomains, ohne Satellitenseiten/-apps)

Im Rahmen der nachhaltigen Unternehmensentwicklung haben wir weitere Nachhaltigkeitskennzahlen bestimmt, deren Entwicklung in unserem Kapitel **Nichtfinanzielle Konzernklärung** einsehbar ist.

⁴ Es handelt sich hier um Abonnement-Kund:innen exklusive der Kund:innen, die ein Einzellistingprodukt (PPA-Produkt, Pay-per-Ad) über ImmoScout24 beziehen.

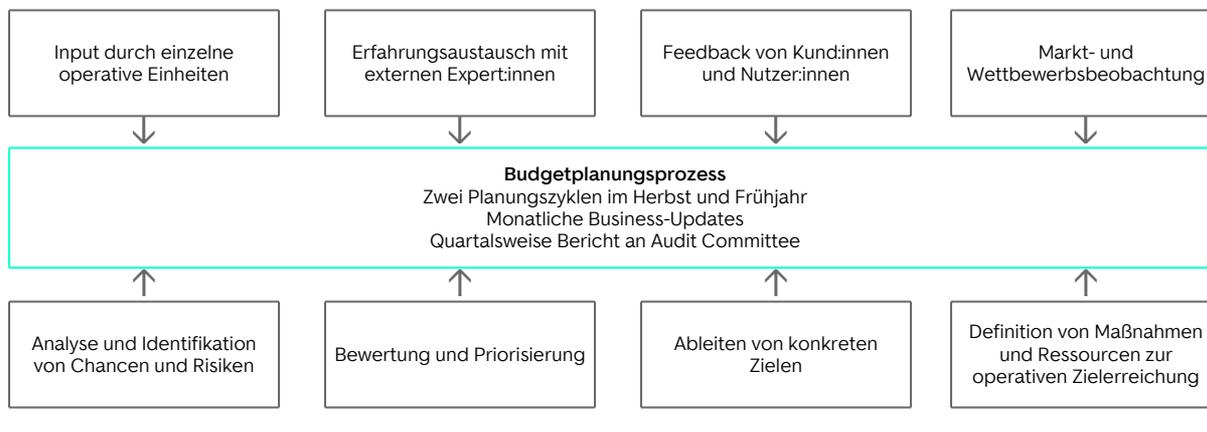
⁵ Die Anzahl der Professional-Kund:innen ist exklusive Sprengnetter-Kund:innen.

⁶ Der Professional-ARPU wird exklusive der Anzahl der Sprengnetter-Kund:innen berechnet. Im Professional-ARPU beachtet werden hingegen Umsätze aus Sprengnetter-Produkten wie zum Beispiel Immobilienbewertungen, Gutachten und Bewertungen für Banken, die im Segment Professional unter „Verkäufer-Leads“ und „Sonstiger Umsatz“ verbucht werden.

Steuerungssystem

Grundlage der Konzernsteuerung sind ein jährlicher Budgetprozess, ein systemgesteuerter Zieldefinitions- und -erreichungsprozess sowie regelmäßige Strategiemeetings auf Vorstands- und ELT-Ebene. So wird die Umsetzung der Konzernstrategie anhand von Einzelzielen gemessen sowie die finanziellen und nichtfinanziellen Steuerungsgrößen geplant und überwacht.

BUDGETPLANUNGSPROZESS



Jeweils im Herbst wird das Budget für das Folgejahr geplant, im Vorstand und im ELT in verschiedenen Planungsrunden abgestimmt und zum Jahresende hin dem Aufsichtsrat vorgestellt und bei entsprechender Abnahme von diesem formal genehmigt. Im Frühjahr wird der Jahresplan auf Basis der Ist-Zahlen des ersten Quartals in dem erforderlichen und angemessenen Umfang angepasst. Im Budgetplanungsprozess wird ein besonderer Fokus auf die oben genannten Steuerungsgrößen gelegt. Kosten werden auf Kostenstellenebene geplant. Daraus werden die entsprechenden Margengrößen abgeleitet. Die Zielgrößen werden auf Konzernebene jeweils für ein Jahr festgelegt, innerhalb der Organisation werden diese in Viermonatszyklen reevaluiert. Im Zieldefinitions- und -erreichungsprozess werden strategische Prioritäten (Einzelziele) definiert und deren Ausführung überwacht. Er stellt eine gemeinsame strategische Ausrichtung der Konzernfunktionen und Teams sicher. In monatlichen Business-Updates werden die einzelnen Steuerungsgrößen vorgestellt und der aktuelle Geschäftsverlauf (zum Beispiel durch Segment-, Kunden-, Vertical-, Produktverantwortliche) erläutert. Im Rahmen dieser Business-Updates werden Plan-Ist-Vergleiche vorgenommen und bei Abweichungen weitere Analysen oder geeignete Korrekturmaßnahmen eingeleitet. Wenn sinnvoll, werden einzelne Ziele und damit zusammenhängende Initiativen besprochen. Die aktuelle Ertragslage wie auch die Budgetplanung werden dem Aufsichtsrat quartalsweise in den jeweiligen Sitzungen zur Kontrolle und Überwachung vorgestellt.

Produktentwicklung

Innovationen und die Weiterentwicklung digitaler Produkte sind ein zentraler Bestandteil der Scout24-Strategie, ein digitales Ökosystem für alle Immobilientransaktionen aufzubauen. Scout24 treibt die Digitalisierung von Prozessen für Kauf, Verkauf und Vermietung (sowohl für Mieter:innen als auch für Vermieter:innen) sowie für die Verwaltung von Immobilien in Deutschland und Österreich voran und vernetzt dabei alle Marktteilnehmer:innen effizient miteinander.

Scout24 entwickelt Produkte durch eigene Innovationskraft und auf Basis des Feedbacks von Kund:innen sowie Nutzer:innen und schneidet sie auf deren Bedürfnisse zu. Scout24 treibt die Integration von Technologien wie künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen voran, um personalisierte Produkte zu entwickeln. Gleichzeitig wird das Scout24-Produktportfolio nach der Übernahme von Sprengnetter mit einem klaren Fokus auf ESG und Datentransparenz weiterentwickelt und schafft so noch mehr Angebote für Kund:innen und Nutzer:innen.



Diese Produkte werden zunächst in einer Testumgebung entwickelt, auch auf Basis des Feedbacks der Nutzer:innen. Nachdem die Produkte auf unserem digitalen Marktplatz zur Verfügung gestellt wurden, folgt die kontinuierliche Weiterentwicklung und Optimierung. Dieser iterative Prozess ermöglicht die schnelle Produktentwicklung und -verfügbarkeit bei geringem Risiko. Der Fokus bei Scout24 liegt auf der Produktentwicklung. Somit betreibt Scout24 keine Grundlagenforschung.

Die folgenden Produktinitiativen wurden in diesem Jahr gestartet:

- **Neu gestalteter Homeowner Hub (Mein Eigentum):** Mit dem Homeowner Hub bietet Scout24 ein Online-Immobilienmanagement für Eigentümer:innen, der ihnen Einblicke in und Kontrolle über ihr Immobilienportfolio gibt. Mein Eigentum bietet eine detaillierte Übersicht über die potenzielle Wertentwicklung, Schätzungen zu potenziellen Mieteinnahmen und eine Echtzeit-Nachfrage zur Anzahl potenzieller Kauf- oder Mietinteressent:innen auf dem Markt. Nach der Übernahme von Sprengnetter wurden nachhaltigkeitsrelevante KPIs und Produkte integriert, um Einblick in die Umweltauswirkungen und die Nachhaltigkeit von Immobilien zu geben und die Energieeffizienz weiter zu fördern.
- **Neugestaltung der Navigation der ImmoScout24-Website – besserer Fokus und Personalisierung:** Für ein zielgerichtetes, einfacheres und relevanteres Nutzererlebnis wurde die ImmoScout24-Navigationsoberfläche strategisch umgestaltet, um den spezifischen Bedürfnissen der wichtigsten Nutzer:innen und Kund:innen gerecht zu werden: Suchende, Eigentümer:innen und Makler:innen. Um den Netzwerkeffekt von ImmoScout24 zu verstärken, wurden die wichtigsten Produkte in der Navigationsstruktur stärker hervorgehoben. Personalisierte Dashboards für jede Nutzergruppe bieten ein individuelles, auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Nutzererlebnis.
- **Verbesserung der Paywall-Nutzererfahrung mit künstlicher Intelligenz (KI):** Durch den Einsatz von KI wurde ein intelligenteres Paywall-System entwickelt, welches das Engagement der Nutzer:innen erhöht, indem es die attraktivsten kostenpflichtigen Angebote identifiziert und priorisiert.
- **FinDrive:** FinDrive ist ein neues digitales All-in-one-Produkt, das speziell für die besonderen Bedürfnisse von Finanzierungsexpert:innen entwickelt wurde. FinDrive funktioniert wie ein Betriebssystem und lässt sich nahtlos an verschiedene Kreditvergabeplattformen anbinden. Es beinhaltet zudem Beleihungswert- und Marktbewertungssysteme von Sprengnetter, wodurch redundante Prozesse eliminiert und betriebliche Effizienzen gesteigert werden. Als vernetzte Plattform ist FinDrive als One-Stop-Shop konzipiert, der Finanzierungsexpert:innen alles bietet, was sie für die Verwaltung ihres Geschäfts benötigen, von der Belieferung mit Leads bis zur Einreichung von Kreditanträgen an Banken.

Der gesamte Forschungs- und Entwicklungsaufwand (F&E-Aufwand) der Scout24-Gruppe belief sich im Geschäftsjahr 2023 auf 39,6 Mio. Euro und war damit 25,4 % niedriger als im Vorjahr (2022: 53,0 Mio. Euro). Hierin sind sowohl eigene Personalkosten als auch Kosten für externe Entwicklungsdienstleister enthalten. Zusätzlich zur IT-Entwicklung sind auch Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten in der Produktentwicklung berücksichtigt. Insgesamt 22,8 Mio. Euro bzw. 57,5 % (2022: 28,7 Mio. Euro bzw. 54,1 %) der Entwicklungskosten wurden gemäß IAS 38 aktiviert. Setzt man die aktivierten Eigenleistungen ins Verhältnis zum Umsatz, ergibt sich für das Geschäftsjahr 2023 eine Kapitalisierungsquote von 4,5 % (2022: 6,4 %). Der relative und absolute Rückgang gegenüber dem Vorjahr lässt sich primär auf die geringere Inanspruchnahme externer und internen Mitarbeiter:innen zurückführen. Damit sollen die laufenden Kosten des schwierigen Marktumfelds optimiert werden. Des Weiteren wurden im Vergleich zum Jahr 2022 die Kosten der Marketingfunktion in Höhe von 4,9 Mio. Euro nicht mehr in den Forschungs- und Entwicklungsaufwand einbezogen.



Mitarbeitende

Detaillierte Informationen zu unseren Mitarbeiter:innen und deren Zusammensetzung sowie Informationen zur Frauenquote werden im Kapitel ▶ **Kennzahlen Mitarbeitende** in der nichtfinanziellen Konzernklärung zur Verfügung gestellt.



Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Auswirkungen von Krisen auf Scout24

Die bereits im Konzernabschluss 2022 als deutlich abgemildert erläuterten Auswirkungen der **COVID-19-Pandemie** auf das Geschäft der Scout24-Gruppe sind im Jahr 2023 weiter zurückgegangen. Das Risiko einer neuen Virusvariante mit erheblichen wirtschaftlichen Auswirkungen wird als gering eingeschätzt, aber nicht gänzlich ausgeschlossen.

Die Folgen des anhaltenden **russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine** wirken sich negativ auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung aus. Die Energiepreise, die Inflation und die Zinsen haben sich auf einem hohen Niveau stabilisiert. Diese Entwicklungen haben weiterhin Einfluss auf das Marktumfeld, Verbraucher:innen und Kund:innen und damit in beschränktem Maße auf die Geschäftstätigkeit von Scout24.

Die nachhaltig gestiegenen Lebenshaltungskosten spiegeln sich in anhaltender Lohninflation wider und erhöhen damit die Kosten pro Mitarbeiter:in. Durch organisatorische Effizienzmaßnahmen konnte der Personalstand gesenkt werden. Damit wurden die negativen Auswirkungen auf die Personalkosten abgemildert, jedoch geht Scout24 im aktuellen Inflationsumfeld von weiterhin steigenden Personalkosten aus. Die weiterhin hohen Energiepreise und sonstige höhere Rohstoffbeschaffungskosten betreffen auch Scout24. Die Effekte halten sich jedoch aufgrund des digitalen Geschäftsmodells in Grenzen. Zudem ist Scout24 von hohen Zinsen negativ betroffen. Aufgrund des immer noch niedrigen Verschuldungsgrads von Scout24 wirken sich die hohen Zinsen weiterhin nur gering aus.

Der anhaltende **Nahostkonflikt** hatte bisher keine signifikanten Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit. Zukünftige negative Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung lassen sich jedoch nicht ausschließen.

Die derzeitigen Krisen, die den Immobilienmarkt und damit unsere Kund:innen betreffen, wirken sich insgesamt lediglich in begrenztem Umfang auf das Geschäft von Scout24 aus. Die Entwicklungen und Auswirkungen der oben genannten Ereignisse auf unser Geschäft werden stetig überwacht und beurteilt, um gegebenenfalls weitere risikomindernde Maßnahmen zu ergreifen.

Weitere Informationen sind im nachstehenden Abschnitt **Wirtschaftliche Rahmenbedingungen** und im **Risiko- und Chancenbericht** zu finden.

Klimabezogene Themen

In unserem Kapitel **Nichtfinanzielle Konzernklärung** sind weitere Informationen zu klimabezogenen Themen sowie unsere Wesentlichkeitsanalyse einsehbar.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Im Geschäftsjahr 2023 hat Scout24 den weit überwiegenden Teil seiner Konzernumsatzerlöse (96,5 %) über den digitalen Marktplatz ImmoScout24 in Deutschland erwirtschaftet. Daher bezieht sich die folgende gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Betrachtung primär auf Deutschland. Anders als von der Bundesregierung in ihrem Jahreswirtschaftsbericht 2023⁷ erwartet, ist die deutsche Wirtschaft im Jahr 2023 geschrumpft. Nach ersten Berechnungen des Statistischen Bundesamts verringerte sich das Bruttoinlandsprodukt (BIP) gegenüber dem Vorjahr um 0,3 %.⁸

⁷ Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, Jahreswirtschaftsbericht, Stand Januar 2023.

⁸ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 019 vom 15.01.2024.



Das Jahr 2023 war wesentlich geprägt von den internationalen Anstrengungen gegen die Inflation und der daraus resultierenden restriktiven Geldpolitik der Notenbanken in Form mehrfacher Leitzinserhöhungen. Obwohl die Inflationsrate im Jahresverlauf deutlich zurückgegangen ist und sich im Jahresdurchschnitt von 6,9 %⁹ im Jahr 2022 auf 5,9 %¹⁰ im Jahr 2023 verringert hat, erweist sich insbesondere die Kerninflation (ohne Nahrungsmittel und Energie) als hartnäckig¹¹. Die Energiepreise haben sich auf einem erhöhten Niveau stabilisiert, stellen aber weiterhin eine große Belastung für Unternehmen und Verbraucher:innen dar. Der eskalierende Nahostkonflikt hatte hier noch keine signifikanten Auswirkungen, könnte aber bei einer möglichen Ausweitung zu einem weiteren Preisschock führen. Größter Preistreiber waren im Jahr 2023 die Nahrungsmittel. Lohn- und Gehaltsanpassungen konnten dieser Entwicklung nur teilweise entgegenwirken. Entsprechend schwach entwickelte sich der inländische Konsum. Auch von der Auslandsnachfrage kamen vor dem Hintergrund einer nachlassenden Weltkonjunktur keine positiven Impulse.¹²

Scout24 ist von diesen Entwicklungen auf verschiedene Weise betroffen, die im vorherigen Kapitel **Auswirkungen von Krisen auf Scout24** genauer beschrieben werden.

Entwicklung des deutschen Immobilienmarkts¹³

Wie in den Kapiteln **Geschäftstätigkeit** und **Strategie** beschrieben, hat Scout24 mit dem digitalen Marktplatz ImmoScout24 das Ziel, ein digitales Ökosystem rund um die Immobilie aufzubauen und dabei die Digitalisierung der Prozesse rund um die Immobilientransaktionen voranzutreiben. Mit Integration der Sprengnetter-Produkte in das ImmoScout24-Ökosystem ermöglicht ImmoScout24 seinen Kund:innen die zusätzliche Nutzung unabhängiger Bewertungsdaten für Immobilienobjekte sowie die Anreicherung von Immobilienangeboten mit intelligenten Datendiensten. Zudem entwickeln wir bestehende Produkte mit einem speziellen Fokus auf ESG kontinuierlich weiter. Auf ImmoScout24 werden Makler:innen, Eigentümer:innen und Suchende vernetzt und so alle Marktteilnehmer:innen effizient zusammengebracht.

Das diversifizierte Produktportfolio von Scout24 ist auf die Bedürfnisse von Kund:innen und Nutzer:innen zugeschnitten, adressiert aktuelle Marktentwicklungen sowie Provisionspools und generiert dabei Einnahmen von Eigentümer:innen, Geschäftskund:innen, Finanzexpert:innen und Immobiliensuchenden. Zum adressierbaren Markt gehören neben Marketingbudgets der Kund:innen auch der gesamte Provisionspool für den Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien oder die An- und Vermietung von Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie der Provisionspool von Finanzierungsvermittler:innen. Ebenso gehören zum adressierbaren Markt Privatkund:innen, die bereit sind für Produkte zu zahlen, die ihnen die Suche nach ihrer Wunschimmobilie erleichtern.

Wesentlichen Einfluss auf die genannten Einnahmequellen hat die Entwicklung des deutschen Immobilienmarkts. Nach Einschätzung von GEWOS fanden im Jahr 2023 im Bereich Kauf und Verkauf von Immobilien insgesamt Transaktionen im Volumen von ca. 192 Mrd. Euro statt. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies einen deutlichen Einbruch des Transaktionsvolumens um 29 % oder rund 80 Mrd. Euro.¹⁴ Davon entfielen 138,7 Mrd. Euro (2022: 195,4 Mrd. Euro) bzw. 401.100 Transaktionen (2022: 530.300) auf Wohnimmobilien und 38,7 Mrd. Euro (2022: 53,7 Mrd. Euro) bzw. 34.200 Transaktionen (2022: 44.800) auf Gewerbeimmobilien (jeweils ohne Bauland). Der hiermit zusammenhängende Immobilienfinanzierungs-Markt machte ca. 163 Mrd. Euro aus¹⁵ und war mit etwa 39 % überproportional rückläufig. Zu dieser Entwicklung haben insbesondere die im Jahr 2022 deutlich gestiegenen Bauzinsen¹⁶, die sich im Jahr 2023 auf diesem erhöhten Niveau verfestigt haben, beigetragen. Erst in den Monaten November und Dezember kam es hier zu einer beginnenden Entspannung von über 4 % in Richtung 3,5 %, die für das Marktgeschehen im Jahr 2023 jedoch keine Impulse mehr bringen konnte. Dieser schwächere Transaktionsmarkt hatte auch Einfluss auf das Geschäft von Scout24, beispielsweise bei der Vermittlung von Verkäufer- und Finanzierungs-Leads. Der in Deutschland sehr wichtige Mietmarkt lässt sich wie folgt beziffern: Von den ca. 43,4 Mio.

⁹ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 020 vom 16.01.2024.

¹⁰ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 020 vom 16.01.2024.

¹¹ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 020 vom 16.01.2024.

¹² Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 019 vom 15.01.2024.

¹³ Die Werte aus dem letztjährigen Geschäftsbericht für das Jahr 2022 entsprachen Prognosen, die nun an den Ist-Stand angeglichen wurden. Daher ist kein Vergleich möglich.

¹⁴ GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH – IMA info 2023 vom 26.10.2023 | Immobilienmarkt Deutschland; Gesamtzahl beinhaltet: Wohnimmobilien inklusive Wohnbauland, Gewerbeimmobilien inklusive Gewerbe- und Industrieland; Zahl für Wohnimmobilien beinhaltet: Ein- und Zweifamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser, Eigentumswohnungen; Zahl für Gewerbeimmobilien beinhaltet die bebauten Objekte.

¹⁵ Deutsche Bundesbank, Neugeschäftsvolumina Banken / Wohnungsbaukredite an private Haushalte, Stand: 05.01.2024 (12-Monats-Zeitraum 12/2022 bis 11/2023).

¹⁶ interhyp, Bauzinsen, <https://www.interhyp.de/ratgeber/was-muss-ich-wissen/zinsen/zins-charts/>



Wohneinheiten in Deutschland¹⁷ sind bei einer vergleichsweise geringen Wohneigentumsquote von rund 42 %¹⁸ gut 25 Mio. Wohneinheiten vermietet. Davon befinden sich zwei Drittel¹⁹, das heißt etwa 17 Mio. Wohneinheiten, in den Händen von privaten Vermieter:innen. Scout24 geht davon aus, dass in Deutschland etwa 3,2 Mio.²⁰ Miettransaktionen im Jahr stattfinden.

Wohnimmobilienmarkt

Der deutsche Wohnimmobilienmarkt ist von einer hohen Nachfrage nach Wohnraum bei einem gleichzeitig zu geringen Angebot gekennzeichnet. Der hohe Zustrom von Flüchtenden aus Krisengebieten und anderen Migrant:innen hat die Lage zusätzlich verschärft. Das Wohnungsbauziel der Bundesregierung von 400.000 neuen Wohnungen pro Jahr wird auch im Jahr 2023 erneut deutlich verfehlt. Expert:innen rechnen sogar mit einem weiteren Rückgang von 295.300²¹ fertiggestellten Wohnungen im Jahr 2022 auf lediglich bis zu 223.000²² Wohnungen im Jahr 2023. Gleichzeitig ist die Baubranche von einer bisher nicht gekannten Stornierungswelle betroffen.²³ Dies ist eine Folge gestiegener Baukosten, insbesondere aber der deutlich höheren Bauzinsen. Vor diesem Hintergrund fand Ende September eigens ein Wohnungsbaugipfel im Bundeskanzleramt statt, bei dem 14 Maßnahmen zur Förderung des Wohnungsbaus vereinbart wurden, deren Wirksamkeit sich aber erst noch erweisen muss.²⁴

Der anhaltende Wohnungsmangel macht sich insbesondere am Mietmarkt bemerkbar, wo der bestehende Nachfrageüberhang dadurch verschärft wird, dass viele potenziell Kaufwillige durch die schwierigeren Finanzierungsbedingungen nun im Mietmarkt verbleiben. Dies unterstreicht auch das ImmoScout24 WohnBarometer mit weiterhin steigenden Angebotsmieten in allen Kategorien. Anders auf dem Kaufmarkt: Hier lässt die geringere Nachfrage die Preise sinken.²⁵ Betroffen sind davon insbesondere Mehrfamilienhäuser, die inzwischen wieder das Niveau von vor fünf Jahren erreicht haben. Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen zeigen sich dagegen deutlich preisstabiler. Die Situation der Projektentwickler gestaltet sich vergleichsweise schlecht.²⁶ Lage und Zukunftserwartungen werden deutlich negativ beurteilt. Ursache sind anhaltende Absatzprobleme infolge der schwierigen Gemengelage aus hohen Baukosten und hohen Zinsen.

Gewerbeimmobilienmarkt

Das Klima im Gewerbeimmobilienmarkt hat sich nach dem deutlichen Einbruch im Vorjahr nun auf dem niedrigen Niveau stabilisiert.²⁷ Eine Besserung ist vorerst nicht in Sicht. Wird die aktuelle Lage noch verhalten positiv beurteilt, liegen die Zukunftserwartungen jedoch weiterhin im negativen Bereich. Im Immobilienbereich für den Handel wird die Lage zum Ende des Jahres 2023 positiv beurteilt. Die Zukunftserwartungen werden jedoch als ausgeglichen beurteilt, da der Bereich weiter unter der hohen Inflation und einem anhaltend schwachen Konsumklima leidet.²⁸ Es besteht die Befürchtung, dass die Inflation die Kaufkraft und den Konsum der Bürger:innen weiter schrumpfen lässt. Die Entwicklung in den einzelnen Teilsegmenten ist jedoch je nach Standort, Größe und Nutzungsart heterogen. Im Bürosegment herrscht Unsicherheit über die Auswirkungen der Konjunkturerwartungen und der neuen Formen des Arbeitens. Zwar wird auch hier die aktuelle Lage noch leicht positiv eingeschätzt, die Zukunftserwartungen liegen jedoch klar im negativen Bereich. Entsprechend groß ist die Zurückhaltung bei Zu- und Verkäufen, die sich auch in dem geringen Transaktionsvolumen widerspiegelt.

Ein anhaltend hohes Zinsniveau sowie strenge Finanzierungsanforderungen von Banken sorgen weiterhin für eine abgeschwächte Nachfrage nach Kaufobjekten. Somit ist es für Verkäufer:innen und Makler:innen schwierig, geeignete Kaufinteressent:innen zu finden und ihre eigenen Preisvorstellungen durchzusetzen. Dies führt letztendlich zu längeren Standzeiten von Inseraten auf ImmoScout24 und einem erhöhten Bedarf nach Vermarktungsleistungen und Sichtbarkeit bei Makler:innen. In diesem Marktgefüge gewinnen die

¹⁷ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 297 vom 28.07.2023.

¹⁸ Statistisches Bundesamt, Eigentumsquote, Stand: 24.08.2023.

¹⁹ Haus und Grund Deutschland, Broschüre „Private Vermieter in Deutschland“, Stand: 17.10.2022.

²⁰ Gemäß Deutsche-Post-Adress-Umzugsstudie 2021 (Seite 3) ziehen über 8 Mio. Menschen jedes Jahr um; geht man davon aus, dass ein Umzug mit durchschnittlich 2,5 Personen durchgeführt wird, ergibt sich eine Zahl von etwa 3,2 Mio. Miettransaktionen pro Jahr.

²¹ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 199 vom 23.05.2023.

²² Hans-Böckler-Stiftung, „Drastischer Einbruch beim Wohnungsbau: 2024 könnte Zahl der fertiggestellten Wohnungen unter 200.000 sinken“, 18.07.2023.

²³ ifo Institut, Auftragsstornierungen im Wohnungsbau erreichen neuen Höchststand, 06.11.2023.

²⁴ tagesschau.de, Gipfel in Berlin - „Müssen Wohnungsbau massiv ausweiten“, 25.09.2023.

²⁵ German Real Estate Index (GREIX), https://www.greix.de/chart?p=quarterly&d=ind&inf=false&tab=line&y=2014_2023&pr=ETW_MFH_EFH&co=false&ss=false&md=sqm&c=GREIX&nb=

²⁶ ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e. V., Immobilienwirtschaft rutscht in die Rezession, 15.12.2023.

²⁷ ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e. V., Immobilienwirtschaft rutscht in die Rezession, 15.12.2023.

²⁸ GfK, Pressemitteilung „Erholung des Konsumklimas lässt weiter auf sich warten“, 24.10.2023.



ImmoScout24-Zusatzprodukte für mehr Sichtbarkeit und eine effizientere Vermarktung an Attraktivität, was sich im Segment Professional im ersten Halbjahr in gestiegenen Pay-per-Ad-Umsätzen zeigte. Gleichzeitig wanderten die Umsätze im Zusammenhang mit gestiegenen Kundenzahlen und Kundenmigrationen im zweiten Halbjahr von unseren Pay-per-Ad-Produkten hin zu Makler-Mitgliedschaften. Die veränderte Produktnachfrage spiegelt sich auch im Geschäft mit den Projektentwicklern wider, die ebenfalls von den aktuellen Marktveränderungen betroffen sind und ein erhöhtes Bedürfnis nach Vermarktungslösungen haben. Ebenso steigt der Bedarf an vorqualifizierten Finanzierungsmandaten sowie Beratungskompetenzen im Bereich der Immobilienfinanzierung, während die Nachfrage nach zusätzlichen Verkäufer-Leads in diesem Marktumfeld weiter schwach blieb. Die Verschiebung von einem Verkäufer- zu einem Käufermarkt führt auch zu einer weiter steigenden Nachfrage nach Mietobjekten und somit zu einem noch stärkeren Wettbewerb unter Mietinteressent:innen. Die von ImmoScout24 angebotenen Plus-Produkte für Mietsuchende gewinnen dadurch weiter an Bedeutung.

Wettbewerbssituation

Wie im Kapitel ▶ **Geschäftstätigkeit** erläutert, nimmt Scout24 mit dem digitalen Marktplatz ImmoScout24, gemessen an der Anzahl der Listings, Kund:innen und der Markenbekanntheit, eine starke Marktposition in Deutschland ein. Gleichzeitig steht Scout24 mit verschiedenen Unternehmen im Wettbewerb.

Der Vorstand ist zuversichtlich, dass ImmoScout24 seine starke Marktposition in dem beschriebenen Wettbewerbsumfeld halten und weiterentwickeln kann. Scout24 verfolgt eine klare Strategie zum Aufbau eines digitalen Ökosystems rund um die Immobilientransaktion. Dabei vernetzt Scout24 alle Marktteilnehmer:innen auf der digitalen Plattform ImmoScout24. Durch fortlaufende Investitionen in die Marke, die Produkte und gezielte Zukäufe, wie zuletzt der Sprengnetter-Gruppe, baut Scout24 das Produktangebot der ImmoScout24-Plattform weiter aus und treibt die Digitalisierung des Immobilienmarkts und das Thema Nachhaltigkeit rund um die Immobilientransaktion weiter voran. Durch die Erweiterung des ImmoScout24-Produktportfolios mit den zusätzlichen Sprengnetter-Produkten schafft Scout24 neue Synergien zwischen bestehenden und neuen Produkten, insbesondere in der neuen Homeowner Hub (Mein Eigentum). Hier wird für Kund:innen insbesondere im Bereich der digitalen Immobilienbewertung und -finanzierung sowie von ESG ein zusätzlicher Mehrwert erwartet, indem nachhaltigkeitsbezogene Kennzahlen und nachhaltige Produkte sowie aktuelle Erkenntnisse über die Umweltauswirkungen und die Nachhaltigkeit von Immobilien sowie die Energieeffizienz zur Verfügung gestellt werden. Damit baut das Unternehmen sein Angebot und seine Kompetenzen im Bereich ESG strategisch weiter aus.

Scout24 verfügt somit über ein vielfältiges Produktportfolio, das verschiedene Marktentwicklungen und zukünftige Themen adressiert und das fortlaufend optimiert wird. Die Produkte werden auf die Bedürfnisse der Kund:innen und Nutzer:innen zugeschnitten.

Immobilienmakler:innen

Die nächstgrößten deutschen Wettbewerber bei der Ansprache der Makler-Kundengruppe sind die Immowelt Group und Kleinanzeigen. Die **Immowelt Group** gehört zum Axel-Springer-Konzern, der unter anderem durch den Finanzinvestor KKR gehalten wird. Immowelt ist ebenfalls ein vertikal organisierter Marktplatz mit Fokus auf Immobilienanzeigen. **Kleinanzeigen** gehört seit der im Juni 2021 erfolgten Übernahme zur Adevinta ASA mit Sitz in Oslo (Norwegen). Adevinta betreibt mehrheitlich horizontal operierende digitale Plattformen für Online-Kleinanzeigen und versucht, mit seiner Finanzkraft und breiten Marketingkampagnen die Entwicklung von Kleinanzeigen in Deutschland zu beschleunigen. Kleinanzeigen agiert als horizontal organisierter Marktplatz. Neben Immobilien werden diverse andere Produkte und Dienstleistungen digital vermarktet. Das mit Scout24 konkurrierende Immobilienangebot wurde insbesondere im Mietbereich bisher vorwiegend von Privatkund:innen genutzt. Mit einer zielgerichteten Werbekampagne und speziellen Angebotspaketen für gewerbliche Immobilienkund:innen hat sich Kleinanzeigen im Jahr 2022 und 2023 auch verstärkt auf Immobilienmakler:innen fokussiert. **Willhaben.at**, ebenfalls Teil der Adevinta ASA, ist ein wesentlicher Wettbewerber im Geschäft mit Immobilienmakler:innen in Österreich.

Auch der **Immobilienverband Deutschland (IVD)**, Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e. V. („IVD“), steht teilweise mit Scout24 im Wettbewerb. Dazu nahm der Verband 2015 ein eigenes Immobilienportal (ivd24) in Betrieb, in das nur qualifizierte und verbandsgeprüfte IVD-Mitglieder



Inserate einstellen dürfen. Die Plattform ist werbefrei und auf die Darstellung der Immobilien fokussiert. Dabei bietet sie konkurrierende Dienstleistungen wie eine Vergleichsfunktion, Expertensuche oder Immobilienbewertung an.

Im Jahr 2022 hat eine Initiative aus mehreren Unternehmen der Immobilienbranche (darunter Dahler & Company, Engel & Völkers, Postbank Immobilien, Sparkassen Immobilien, Von-Poll-Immobilien, Wüstenrot Immobilien sowie Regionalverbände des Immobilienverbands Deutschland) das Immobilienportal **immobilie1** gestartet. Da auf dem Portal private und gewerbliche Objekte zur Miete, zum Kauf und Verkauf angeboten und ausschließlich durch professionelle Anbieter:innen inseriert werden dürfen, steht das Portal teilweise mit ImmoScout24 im Wettbewerb. Nutzer:innen steht das Angebot von immobilie1 werbe- und kostenfrei zur Verfügung, was ebenfalls zu einer teilweisen Konkurrenz mit ImmoScout24 führt.

Ebenso bietet die **Hypoport-Gruppe** mit ihren Marktplätzen wie Dr. Klein Wowi Finanz AG, Hypoport B.V., FIO SYSTEMS AG oder Value AG verschiedene konkurrierende Dienstleistungen rund um die Digitalisierung von Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung von Immobilien an.

Durch die Akquisition von Sprengnetter wurden auch Finanzinstitute im Bereich der digitalen Immobilienbewertung zu einer Kundengruppe. Sprengnetter bietet eine Bewertungssoftware für Banken und Finanzierungsmakler:innen an. Dieses Marktsegment lässt sich in drei wesentliche Wettbewerber unterteilen. Ein wesentlicher Konkurrent hier ist die Firma **On-Geo GmbH**, die ähnliche Produkte anbietet und eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Tinsa Group ist. Zusätzlich bietet Sprengnetter Gutachten- und Besichtigungsdienste an. In diesem Bereich ist das Wettbewerbsumfeld vielfältiger, wobei entscheidende Konkurrenten die **Instant Service AG**, die **Value AG** sowie **Persch Consult** sind. Weitere Marktteilnehmer wie das Schweizer Bewertungsunternehmen **PriceHubble** und kleinere PropTech-Unternehmen existieren ebenfalls.

Mit den Tochtergesellschaften FLOWFACT und Propstack bieten wir Makler:innen eine cloudbasierte Software an, mit denen sie ihre Geschäftsprozesse effizienter gestalten können. Ein wesentlicher Wettbewerber ist hier die Firma **onOffice GmbH**, die ebenfalls eine CRM-Software-Lösung für Immobilienmakler:innen anbietet.

Immobilieeigentümer:innen

Bei der direkten Ansprache verkaufswilliger Immobilieeigentümer:innen zählen sogenannte **hybride Makler** zum Wettbewerbsumfeld. Gleichzeitig sind diese aber auch Kund:innen von Scout24, wenn sie Verkäufer-Leads von uns erwerben oder ImmoScout24 zur Vermarktung nutzen. Hybride Makler kombinieren eigene Softwarelösungen mit der Kompetenz klassischer Makler:innen. Ähnliches gilt für die bereits erwähnten klassischen Maklerunternehmen, die aufgrund ihrer Größe und überregionalen Bekanntheit direkt um Eigentümer:innen werben können. Es kann zunehmend beobachtet werden, dass große Maklerunternehmen großes Interesse daran haben, Immobilieeigentümer:innen frühzeitig auf digitalem Wege anzusprechen und zu akquirieren.

Mit Vermietet.de bietet Scout24 digitale Dienstleistungen für Eigentümer:innen zur professionellen Verwaltung der vermieteten Immobilien an. Mit der neuen Homeowner Hub (Mein Eigentum) bietet Scout24 Eigentümer:innen zudem die Möglichkeit, ein digitales Portfolio ihrer Immobilien anzulegen. Dort kann man die Wertentwicklung, die aktuelle Nachfrage nach Kauf oder Miete und nachhaltigkeitsbezogene Kennzahlen verfolgen. Hier ist auch die **Eigenverwaltung** von Immobilien ein Wettbewerbsumfeld, bei der Eigentümer:innen mithilfe selbsterstellter Übersichten (wie beispielsweise Excel-Dateien) ihre Objekte verwalten, sowie die Konkurrenz mit **gewerblichen und anderen Anbietern digitaler Hausverwaltungen**.

ImmobilienSuchende

Neben den oben genannten Marktangebot der Immowelt Group, der Hypoport-Gruppe, von Kleinanzeigen und Willhaben.at sind auch die Immobilienangebote auf **sozialen Netzwerken** wie Facebook und Instagram wettbewerbsrelevant.

Zudem versuchen auch zahlreiche **PropTech- und FinTech-Start-ups**, die Produkte und Dienstleistungen entlang der Immobilientransaktion anbieten, im Markt Fuß zu fassen. Diese konkurrieren dabei sowohl mit



Scout24 als auch mit Immobilienmakler:innen und anderen beteiligten Dienstleister:innen. In Deutschland ist es bisher jedoch noch keinem dieser Start-ups gelungen, signifikante Marktanteile zu erschließen.

Geschäftsverlauf Konzern

Die Scout24-Gruppe hat ihr Wachstum trotz eines schwierigen Marktumfelds auch im Geschäftsjahr 2023 fortgesetzt. Dies führte zu einem Anstieg der **Konzernumsatzerlöse** um 13,8 % auf 509,1 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2023 (2022: 447,5 Mio. Euro) und knüpft damit an das starke Wachstum im Vorjahr an. Das organische Umsatzwachstum betrug 10,7 %.

Das Wachstum wurde insbesondere durch eine konstant hohe Nachfrage nach den ImmoScout24-Kernprodukten getrieben: Makler-Mitgliedschaften, eine wachsende Anzahl an Abonnements bei Plus-Produkten und ein anhaltend starkes Wachstum bei Pay-per-Ad-Listings im Segment Private. Diese erhöhte Nachfrage ist besonders durch die inflations- und zinsbedingten strukturellen Verschiebungen im Markt und dem damit zusammenhängenden Wechsel von einem Verkäufer- zu einem Käufermarkt getrieben, während der Mietmarkt ebenfalls weiter angespannt bleibt. Makler:innen haben einen erhöhten Bedarf an Sichtbarkeit und Marketingdienstleistungen, weshalb besonders der Umsatz mit Mitgliedschaften im Zusammenhang mit wachsenden Kundenzahlen zu den Konzernumsatzerlösen beigetragen hat. Private Kund:innen nutzten im weiter angespannten Mietmarkt verstärkt unsere Plus-Produkte, insbesondere MieterPlus, was zu einem starken Anstieg der Abo-Kund:innen und somit Subscription-Umsätze führte. Ein starkes Pay-per-Ad-Geschäft im Segment Private trug ebenfalls zu den Konzernumsatzerlösen bei. Die starke Nachfrage nach den Kernprodukten konnte die niedrigeren Umsätze von Verkäufer- und Baufinanzierungs-Leads ausgleichen, da diese aufgrund des sich nur langsam erholenden Transaktionsmarkts eine geringere Nachfrage erfuhren.

Die starken Ergebnisse des Geschäftsjahres 2023 unterstreichen somit die hohe Relevanz der ImmoScout24-Plattform für alle Marktteilnehmer:innen und unser robustes Geschäftsmodell. Wir verfolgen konsequent unsere Strategie zum Aufbau eines umfassenden digitalen Ökosystems zur Digitalisierung aller Prozesse rund um die Immobilientransaktion und vernetzen alle Marktteilnehmer:innen effizient miteinander. Dabei adressieren wir mit unserem diversifizierten Produktportfolio, bei dem wir einen immer stärkeren Fokus auf ESG-Produkte legen, verschiedene Marktentwicklungen. Mit Investitionen und strategischen Zukäufen, wie zuletzt der Sprengnetter-Gruppe, stärken wir unser Produktportfolio und damit die Wettbewerbsvorteile unserer Plattform. Durch dieses strategische Vorgehen generierten wir sowohl auf Gruppen- als auch auf Segmentebene im Geschäftsjahr 2023 eine nachhaltige Umsatzdynamik und konnten durch den anhaltenden Fokus auf ein effizientes Kostenmanagement, soweit im Rahmen der Inflation möglich, die Profitabilität erhöhen.

Auf Basis dieser positiven Entwicklung und der positiven Effekte aus dem Kauf der Sprengnetter-Gruppe erhöhte der Vorstand die ursprüngliche Jahresprognose aus dem März 2023 mit einem erwarteten Umsatzwachstum von 12 % und einem Wachstum des Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 13 % im August 2023 auf ein Umsatzwachstum von ca. 15 % (ca. 3 Prozentpunkte Beitrag von Sprengnetter) und ein EBITDA-Wachstum aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 18–19 % (ca. 1 Prozentpunkt Beitrag von Sprengnetter). Im November 2023 erhöhte der Vorstand auf der Grundlage eines weiterhin vorteilhaften Produktmixes und eines guten Kostenmanagements seine Prognose für das EBITDA-Wachstum aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit weiter auf eine Bandbreite von 19–21 % (ca. 1 Prozentpunkt Beitrag von Sprengnetter). Zudem passte er aufgrund einer marktbedingt langsameren Erholung des Transaktionsgeschäfts und der Priorisierung von Profitabilität über Umsatzwachstum die Prognose für das Umsatzwachstum auf ca. 14 % (ca. 3 Prozentpunkte Beitrag von Sprengnetter) an. Unsere Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2023 zeigen, dass wir diese Ziele erfüllt haben.

Die Umsätze des Segments **Professional** stiegen im Geschäftsjahr 2023 um 12,3 % auf 327,1 Mio. Euro (2022: 291,2 Mio. Euro). Das Wachstum wurde insbesondere durch starke Umsätze aus Mitgliedschaften im Zusammenhang mit steigenden Kundenzahlen, Preisanpassungen und laufenden Upgrades auf höherwertige Mitgliedschaften getrieben. Das organische Wachstum im Segment Professional betrug 7,7 %. Das Segment **Private** verzeichnete aufgrund der konstant gestiegenen Nachfrage nach Plus-Produkten, insbesondere nach MieterPlus, auf Basis der angespannten Situation auf dem Mietmarkt und hoher Pay-per-



Ad-Umsätze im Geschäftsjahr 2023 einen Umsatzanstieg von 18,8 % auf 144,4 Mio. Euro (2022: 121,5 Mio. Euro). Die Umsätze des Segments **Media & Other** stiegen um 7,9 % auf 37,6 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2023 (2022: 34,8 Mio. Euro), getrieben durch ein starkes Wachstum im ImmoScout24-Österreich-Geschäft, ein verbessertes Werbegeschäft mit Dritten und das CRM-Portfolio. Detaillierte Informationen zur Geschäftsentwicklung der Segmente sind im Kapitel **►Geschäftsentwicklung Segmente** verfügbar.

Das **Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** wuchs aufgrund des zweistelligen Umsatzwachstums und eines vorteilhaften Produktmixes in Verbindung mit einem strikten Kostenmanagement, soweit im Rahmen der anhaltenden Inflation möglich, gegenüber dem Vorjahr um 21,0 % auf 303,9 Mio. Euro (2022: 251,1 Mio. Euro) und erfüllt damit die im November 2023 kommunizierte Prognose von 19–21 % am oberen Ende. Die dazugehörige **Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** stieg dementsprechend stark um 3,6 Prozentpunkte auf 59,7 % gegenüber dem Vorjahreswert (2022: 56,1 %). Auf organischer Basis, ohne die Sprengnetter-Gruppe, betrug das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** 301,1 Mio. Euro und entspricht einer **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** von 60,7 %.

Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr

Erwerb der restlichen Anteile an der Zenhomes GmbH

Mit Wirkung zum 14. Februar 2023 hat die Immobilien Scout GmbH die verbleibenden Anteile an der Zenhomes GmbH erworben. Damit hielt die Immobilien Scout GmbH 100 % der Geschäftsanteile an der Zenhomes GmbH, die sie anschließend mit Wirkung zum 1. April 2023 auf die Immobilien Scout GmbH verschmolzen hat. Weitere Informationen zum Erwerb der restlichen Anteile der Zenhomes GmbH finden sich im Kapitel **►2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode**.

Übernahme und Konsolidierung der Sprengnetter-Gruppe

Die Consumer First Services GmbH hat mit Wirkung zum 1. Juli 2023 75 % der Geschäftsanteile an der Sprengnetter GmbH erworben. Sprengnetter ist einer der führenden Anbieter von Immobiliendaten und Immobilienbewertungen in Deutschland. Mit der Integration der Sprengnetter-Produkte in das ImmoScout24-Ökosystem ermöglicht Scout24 allen Marktteilnehmer:innen die verstärkte Nutzung unabhängiger Bewertungsdaten für Immobilienobjekte und erhöht damit die Transparenz bei der Entscheidungsfindung.

Mit dem Erwerb der Mehrheitsbeteiligung zum 1. Juli 2023 wurde das Geschäft der Sprengnetter-Gruppe im Segment Professional konsolidiert. Dabei werden seit diesem Stichtag die Umsätze der Sprengnetter Property Valuation Finance GmbH mit Produkten wie Gutachten und Bewertungen für Banken in der Umsatzlinie „Sonstiger Umsatz“ im Segment Professional erfasst. Umsätze der Sprengnetter-Gruppe (exklusive Sprengnetter Property Valuation Finance GmbH) mit Produkten rund um die Immobilienbewertung werden in der Umsatzlinie „Verkäufer-Leads“ im Segment Professional erfasst. Weitere Informationen zum Erwerb der Sprengnetter-Gruppe finden sich im Kapitel **►2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode**.

Erwerb der restlichen Anteile an der Propstack GmbH

Mit Wirkung zum 3. November 2023 hat die FLOWFACT GmbH die verbleibenden Geschäftsanteile an der Propstack GmbH erworben. Damit hält die FLOWFACT GmbH nun 100 % der Geschäftsanteile. Weitere Informationen zum Erwerb der restlichen Anteile der Propstack GmbH finden sich im Kapitel **►2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode**.

Aktienrückkäufe

Der Vorstand der Scout24 SE hat mit Zustimmung des Aufsichtsrats im März 2023 die Durchführung eines neuen Aktienrückkaufprogramms mit einem Volumen von bis zu 100 Mio. Euro in einer oder mehreren selbstständigen Tranchen über die Börse beschlossen.



Darüber hinaus wurden am 16. März 2023 insgesamt 5.200.000 eigene Aktien eingezogen, die aus den vorherigen Rückkaufprogrammen stammten, sodass sich die neue Anzahl der ausstehenden Aktien auf 75.000.000 belief.

Am 31. März 2023 wurde mit dem Rückkauf eigener Aktien im Wert von bis zu 60 Mio. Euro (einschließlich Erwerbsnebenkosten) in einer ersten Tranche über die Börse begonnen. Das Aktienrückkaufprogramm für diese Tranche endete am 26. Januar 2024. Im Geschäftsjahr 2023 wurden mit der ersten Tranche insgesamt 838.361 Aktien zurückgekauft, was einem Gegenwert von 49,5 Mio. Euro entspricht.

Zur Fortsetzung des im März 2023 beschlossenen Aktienrückkaufprogramms hat die Scout24 SE am 26. Januar 2024 bekanntgegeben, einen weiteren Aktienrückkauf in einer zweiten Tranche mit einem Volumen von bis zu 50 Mio. Euro (exklusive Erwerbsnebenkosten) über die Börse oder ein multilaterales Handelssystem durchzuführen. Das Aktienrückkaufprogramm startete am 29. Januar 2024 und wird längstens bis zum 4. Oktober 2024 durchgeführt. Weitere Informationen zu diesem Aktienrückkaufprogramm finden sich unter www.scout24.com/investor-relations/aktie/aktienrueckkaufprogramm.

Zudem wurden 880.943 Aktien als Teil des Kaufpreises für 75 % der Sprengnetter-Gruppe von Scout24 an die Sprengnetter Finanzmanagement GmbH übertragen. Die Beherrschung über die Sprengnetter-Gruppe entstand mit Übernahme der Anteile zum 1. Juli 2023, sodass die Vollkonsolidierung im zweiten Halbjahr 2023 stattfand. Weitere Informationen zum Erwerb der Sprengnetter-Gruppe finden sich im Kapitel **2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode**.

Mit Stand vom 31. Dezember 2023 betrug das Grundkapital 75.000.000 Euro, eingeteilt in ebenso viele Stückaktien (31. Dezember 2022: 80.200.000 Euro). Die Anzahl der eigenen Aktien belief sich zu diesem Stichtag auf 1.391.260 Stück, was 1,86 % des Grundkapitals entsprach. Ausführlichere Informationen zu unseren Aktienrückkäufen im Geschäftsjahr 2023 finden sich im Kapitel **Investor Relations** in diesem Geschäftsbericht. Weitere Informationen zu den Aktienrückkaufprogrammen vor dem Geschäftsjahr 2023 finden sich unter www.scout24.com/investor-relations/aktie/aktienrueckkaufprogramm.

Dividendenausschüttung

Am 27. Juni 2023 zahlte die Gesellschaft auf Basis des entsprechenden Hauptversammlungsbeschlusses vom 22. Juni 2023 eine Dividende in Höhe von 73,4 Mio. Euro (2022: 66,4 Mio. Euro) an die dividendenberechtigten Aktionär:innen aus. Dies entspricht einer Dividende von 1,00 Euro pro dividendenberechtigter Stammaktie (2022: 0,85 Euro).

Mitarbeiteraktienprogramm

Nach dem Erfolg des Mitarbeiteraktienprogramms im Jahr 2022 konnten Scout24-Mitarbeiter:innen im September 2023 im Rahmen eines neu aufgelegten Aktienprogramms (Employee Stock Purchase Programme 2023 – ESPP 2023) zu attraktiven Konditionen Miteigentümer:innen von Scout24 werden, um langfristig am Unternehmenserfolg zu partizipieren. Insgesamt haben sich 25 % der berechtigten Mitarbeiter:innen am Aktienprogramm beteiligt.

Jubiläumsaktien-Programm

Anlässlich des 25-jährigen Jubiläums von ImmoScout24 und um Mitarbeiter:innen zusätzlich die Möglichkeit zu geben, am langfristigen Erfolg des Unternehmens teilzuhaben, gewährt Scout24 im Rahmen eines Employee Anniversary Stock Programme (EASP) allen berechtigten Mitarbeiter:innen 25 Aktien (Werkstudent:innen jeweils fünf Aktien). Bei Erfüllung der Voraussetzungen werden allen berechtigten und teilnehmenden Mitarbeiter:innen 25 bzw. fünf Namensaktien der Scout24 SE gutgeschrieben. Insgesamt haben 85 % der berechtigten Mitarbeiter:innen am Programm teilgenommen.

ESG-Ratings

Die ESG-Ratingagenturen Sustainalytics und MSCI haben im Geschäftsjahr 2023 ihre Bewertungen für die Scout24 SE aktualisiert. Das Sustainalytics-Rating der Scout24 SE hat sich von 14,1 Punkten im Jahr 2022 auf



13,9 Punkte im Jahr 2023 verbessert.²⁹ Die MSCI-Bewertung der Scout24 SE hält sich konstant bei der Bewertung „A“.³⁰ Beide Rating-Agenturen stufen die Scout24 SE damit weiterhin als risikoarm ein.

Entwicklung von Listings und Traffic

Wir messen die Aktivitäten auf ImmoScout24 unter anderem über die Anzahl der Inserate („Listings“) und die Nutzungs-/Besuchszahlen („Traffic“).

	GJ 2023	GJ 2022	Veränderung
ImmoScout24.de (IS24) Listings ¹	476.223	390.639	+21,9 %
IS24 monatliche Nutzer:innen Desktop (in Mio.) ²	14,7	14,7	+0,3 %
IS24 monatliche Nutzer:innen App (in Mio.) ^{2,3}	3,8	3,7	+2,0 %
IS24 monatliche Sessions (in Mio.) ⁴	96,0	100,9	-4,9 %

¹ Quelle: ImmoScout24.de; Listings in Deutschland (Durchschnitt der Monatsend-Stichtage der Periode).

² Monatliche Einzelbesucher:innen auf ImmoScout24.de (Durchschnitt der einzelnen Monate), unabhängig davon, wie oft sie den Marktplatz in einem Monat besuchen. Quelle: interne Messung mit Hilfe eines externen Tracking-Dienstleisters.

³ Basis der Zählung der monatlichen App-Nutzer:innen sind Nutzerkennungen, die wir von einem externen Dienstleister beziehen. Die Kennzahl stellt damit eine Näherung der tatsächlichen Nutzerzahlen dar, die sich direkt nicht beobachten lassen. Bei der Analyse der Kennzahl ist im ersten Halbjahr aufgefallen, dass iOS-App-Nutzer:innen in bestimmten Fällen mehrfach gezählt wurden. Diese systembedingte Auffälligkeit wurde durch den Wechsel auf eine robustere Nutzerkennung behoben. Gleichzeitig wurden die historischen Daten um die Mehrfachzählung bereinigt. Die Anpassung bezieht sich im Wesentlichen auf die Nutzerzahlen des Jahres 2022. Ergebnis ist, dass anstatt von Rückgängen, jeweils im geringen zweistelligen Prozentbereich, leichte Steigerungen der Nutzerzahlen im Geschäftsjahr 2023 zu verzeichnen sind.

⁴ Anzahl aller monatlichen Besuche (Durchschnitt der einzelnen Monate), in denen einzelne Nutzer:innen über ein Endgerät aktiv mit dem Web- oder App-Angebot interagieren, wobei ein Besuch als abgeschlossen gilt, wenn der:die Nutzer:in mindestens 30 Minuten inaktiv ist. Quelle: interne Messung mit Hilfe eines externen Tracking-Dienstleisters.

Im Jahr 2023 verzeichneten wir im Jahresvergleich einen starken Anstieg der Listings auf der ImmoScout24-Plattform. Dieser basiert auf einem weiterhin hohen Vermarktungsdruck bei Verkaufsobjekten aufgrund der gestiegenen Finanzierungskosten seit Mitte 2022. Dazu haben sich die Vermarktungszeiten pro Verkaufsobjekt verlängert. Der Mietmarkt auf der anderen Seite steht weiterhin unter Druck: Hier geht das Angebot im Jahresvergleich bei gleichbleibend hoher Nachfrage leicht zurück.

Trotz des schwierigen Marktumfelds sind die Zahlen bei den Nutzer:innen – insbesondere bei den App-Nutzer:innen – leicht gestiegen. Dies liegt zum einen an einem anziehenden Kaufinteresse in der zweiten Jahreshälfte 2023 und zum anderen an einer weiterhin konstant hohen Mietnachfrage. Die Besuche (Sessions) sind leicht rückläufig – gleichzeitig haben die Kontaktforderungen auf Angebote zugenommen. Dies deutet auf eine höhere Aktivität der Nutzer:innen pro Besuch hin.

Ertragslage

Umsatz und Gesamtleistung

In Mio. Euro	GJ 2023	GJ 2022	Veränderung
Konzernumsatzerlöse	509,1	447,5	+13,8 %
Aktivierete Eigenleistungen	22,8	28,7	-20,7 %
Aktivierete Eigenleistungen in % vom Umsatz	4,5 %	6,4 %	-1,9 Pp
Sonstige betriebliche Erlöse	1,4	1,6	-12,4 %
Gesamtleistung	533,3	477,9	+11,6 %

Die **Konzernumsatzerlöse** sind im Geschäftsjahr 2023 um 13,8 % auf 509,1 Mio. Euro gestiegen. Wesentliche Treiber des Wachstums waren das wachsende Kerngeschäft mit Makler-Mitgliedschaften, steigende Plus-Abonnements und ein anhaltend starkes Wachstum von Pay-per-Ad-Buchungen im Segment Private.

- Der Umsatz des Kerngeschäfts mit **Mitgliedschaften** stieg im Geschäftsjahr 2023 um 13,9 % auf 252,3 Mio. Euro (2022: 221,6 Mio. Euro) an.

²⁹ <https://www.sustainalytics.com/esg-rating/scout24-se/1233843530>; Sustainalytics ESG Risk Rating für Scout24 SE; Gezeigte Zahlen zum Zeitpunkt des Abrufes am 20.11.2023.

³⁰ <https://www.msci.com/zh/esg-ratings/issuer/scout24-se/iiD000000002744113>; MSCI ESG Risk Rating für Scout24 SE; Gezeigte Bewertung zum Zeitpunkt des Abrufes am 20.11.2023.



- Das Geschäft mit **Plus-Produkten** steigerte sich um 20,1 % auf einen Jahresumsatz von 71,0 Mio. Euro (2022: 59,1 Mio. Euro).
- Weitere Umsatzerlöse erzielten wir mit unserer **Pay-per-Ad-Lösung** mit einem Wachstum von 18,3 % auf 50,4 Mio. Euro (2022 42,7 Mio. Euro) im Segment Private.

Weitere Informationen zum Geschäftsverlauf sowie zu den Produkten und Umsatzerlösen in den jeweiligen Segmenten stehen in den Kapiteln **►Geschäftsentwicklung Segmente** und **►Geschäftsverlauf Konzern** zur Verfügung.

Der Umsatzbeitrag der Sprengnetter-Gruppe zu den Konzernumsatzerlösen für das Geschäftsjahr 2023 betrug 13,5 Mio. Euro.

Die **aktivierten Eigenleistungen** reduzierten sich im Geschäftsjahr 2023 um 20,7 %. Der absolute Rückgang gegenüber dem Vorjahr lässt sich primär auf die geringere Inanspruchnahme interner und externer Mitarbeiter:innen zurückführen. Konkrete Beispiele hierfür sind im Kapitel **►Produktentwicklung** genannt. Das Verhältnis der aktivierten Eigenleistungen zu den Umsätzen (**Kapitalisierungsquote**) lag damit im Geschäftsjahr 2023 bei 4,5 % im Vergleich zu 6,4 % im Vorjahr.

Die **sonstigen betrieblichen Erlöse** sind auf 1,4 Mio. Euro (2022: 1,6 Mio. Euro) gesunken. Insgesamt erhöhte sich die **Gesamtleistung** mit 11,6 % proportional zum Umsatz.

Konzern-Ergebnisentwicklung

In Mio. Euro	GJ 2023	GJ 2022	Veränderung
Konzern-EBITDA	278,7	230,6	+20,9 %
Abschreibungen und Wertminderungen	-36,3	-42,3	-14,1 %
Betriebsergebnis – EBIT	242,4	188,3	+28,7 %
Finanzergebnis	0,7	-14,0	+105,1 %
Ertragsteuern	-64,4	-50,8	+26,7 %
Ergebnis nach Steuern	178,8	123,5	+44,7 %

Das ausgewiesene **Konzern-EBITDA**³¹ nahm aufgrund der positiven Umsatzentwicklung und trotz Kostensteigerungen auf operativer und nicht-operativer Seite um 20,9 % auf 278,7 Mio. Euro (2022: 230,6 Mio. Euro) zu. Detailliertere Informationen zur Entwicklung der operativen und nichtoperativen Effekte werden im Folgekapitel erläutert.

Die Position **Abschreibungen und Wertminderungen** sank im Jahresvergleich um 6,0 Mio. Euro aufgrund einer außerplanmäßigen Abschreibung von selbsterstellter Software und der Sonderabschreibung der Marke FLOWFACT im Jahr 2022. Insgesamt entfielen 5,9 Mio. Euro (2022: 9,8 Mio. Euro) auf Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte, die im Rahmen von Kaufpreisallokationen identifiziert und bilanziert wurden (PPA-Abschreibungen). Davon entfielen 1,5 Mio. Euro auf PPA-Abschreibungen, die aus dem Erwerb der Sprengnetter-Gruppe resultierten. Der restliche Anteil planmäßiger Abschreibungen (inklusive Abschreibungen aus Leasing nach IFRS 16 in Höhe von 8,8 Mio. Euro) stieg auf 30,5 Mio. Euro (2022: 28,2 Mio. Euro), die sich im Wesentlichen aus Planabschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 21,6 Mio. Euro (2022: 20,4 Mio. Euro) ergaben.

Infolge der beschriebenen Entwicklungen des Konzern-EBITDA und der Abnahme der Abschreibungen und Wertminderungen stieg das Konzern-EBIT um 28,7 % im Jahr 2023. Das negative Finanzergebnis hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 105,1 % auf 0,7 Mio. Euro verbessert. Dies hängt im Wesentlichen mit dem Verlust des Spezialfonds im ersten Halbjahr 2022 zusammen, der im selben Halbjahr liquidiert wurde. Insgesamt konnten wir ein wesentlich gestiegenes Ergebnis nach Steuern erzielen. Im Berichtsjahr war die Steuerquote mit 26,5 % auf einem geringeren Niveau als im Vorjahr mit 29,1 %. Der Rückgang der Steuerquote ist im Wesentlichen auf die Nutzung von bislang nicht angesetzten Verlustvorträgen bei einer inländischen

³¹ Das Konzern-EBITDA ist analog zur Darstellung in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung definiert als das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandenen Wertminderungen und Wertaufholungen.



Tochtergesellschaft zurückzuführen. Weitere Erläuterungen zu der Steuerquote können der steuerlichen Überleitungsrechnung im Kapitel **3.11 Ertragsteuern** entnommen werden.

Das verbesserte **Finanzergebnis** hatte auch signifikanten Einfluss auf das **Ergebnis je Aktie**. Die im Jahr 2022 und 2023 durchgeführten Aktienrückkäufe haben die zur Ermittlung des Ergebnisses je Aktie verwendete durchschnittliche Aktienanzahl reduziert. Der Berechnung des Ergebnisses je Aktie (unverwässert) für das Geschäftsjahr 2023 liegen 73.691.314 Aktien (2022: 77.806.579) zugrunde. Das (unverwässerte) Ergebnis je Aktie stieg im Jahresvergleich um 52,8 % auf 2,43 Euro (2022: 1,59 Euro).

Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und Kostenentwicklung

In Mio. Euro	GJ 2023	GJ 2022	Veränderung
Konzern-EBITDA	278,7	230,6	+20,9 %
Nichtoperative Effekte	25,2	20,5	-23,0 %
davon anteilsbasierte Vergütung	10,5	7,7	-36,0 %
davon M&A Aktivitäten	2,6	6,2	+58,7 %
davon Reorganisation	11,1	4,1	-172,8 %
davon sonstige nichtoperative Effekte	1,1	2,5	+57,4 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	303,9	251,1	+21,0 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	59,7 %	56,1 %	+3,6 Pp
Operative Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	227,9	225,1	-1,2 %
davon Personalaufwand	95,8	92,2	-3,9 %
davon Marketingaufwand	48,4	50,7	+4,5 %
davon IT-Aufwand	19,9	21,4	+7,1 %
davon Einkaufskosten	34,8	28,6	-21,7 %
davon sonstige betriebliche Aufwendungen	29,0	32,3	+10,0 %
Aktivierete Eigenleistungen	-22,8	-28,7	+20,7 %
Konzernumsatzerlöse	509,1	447,5	+13,8 %

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Konzerns ergibt sich aus der Bereinigung des **EBITDA** um **nichtoperative Effekte**. Im Geschäftsjahr 2023 stiegen die nichtoperativen Effekte primär aufgrund höherer Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen und für Reorganisation. Gegenläufig wirkten sich die gesunkenen Aufwendungen für M&A-Aktivitäten und die sonstigen nichtoperativen Effekte aus.

Im Geschäftsjahr 2023 verzeichnete der Scout24-Konzern eine leichte Steigerung der **operativen Effekte** im Vergleich zum Vorjahr. Dies resultierte hauptsächlich aus einem Anstieg der Personalaufwendungen und Einkaufskosten. Die **Personalaufwendungen** sind aufgrund der zusätzlichen Einbeziehung der Personalaufwendungen infolge der Sprengnetter-Konsolidierung gestiegen. Exklusive Sprengnetter (6,8 Mio. Euro) fielen die Personalkosten im Jahr 2023 für Scout24 insgesamt gegenüber dem Vorjahr niedriger aus. Grund dafür waren organisatorische Effizienzmaßnahmen, die zu einem geringeren Personalstand führten und die die Kosten aus Gehaltssteigerungen überkompensierten. Die **Marketingaufwendungen** sind insgesamt leicht gesunken. Grund dafür ist eine effizientere Steuerung der Marketingaktivitäten. Erzielte Einsparungen wurden zum Teil in ImmoScout24 Marken-Kampagnen reinvestiert. Der **IT-Aufwand** ist im Jahr 2023 aufgrund der Optimierung von Cloud-Infrastrukturkosten sowie Einsparungen durch Vertragsneuverhandlungen und Kündigungen von IT-Tools gesunken. Die **Einkaufskosten** sind im Jahresvergleich gestiegen. Gründe hierfür sind unter anderem die gesteigerte Nachfrage nach Bonitätsprüfungen, die in unsere Plus-Produkte integriert sind, sowie die zusätzlich konsolidierten Einkaufskosten von Sprengnetter. Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** verzeichneten einen Rückgang, der hauptsächlich auf die Reduzierung der Einbindung externer Dienstleister, insbesondere im Bereich der Entwicklungsdienstleistungen, zurückzuführen ist.

Durch die nach wie vor starke Umsatzdynamik, einen vorteilhaften Produktmix und einen verstärkten Fokus auf Kostenkontrolle stieg das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** im Jahr 2023 überproportional zum Umsatz. Das **Konzern-EBITDA** stieg ebenfalls stärker als im Vorjahresvergleich.



Vermögenslage

BILANZ AKTIVA (VERKÜRZT)

In Mio. Euro	2023	2022	Veränderung
Kurzfristige Vermögenswerte	111,1	83,4	+33,1 %
davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	48,5	39,1	+24,0 %
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	39,9	30,6	+30,3 %
davon sonstige finanzielle Vermögenswerte	3,9	3,3	+19,0 %
davon Ertragsteuerforderungen	8,7	0,0	>+100 %
davon sonstige Vermögenswerte	10,2	10,4	-2,5 %
Langfristige Vermögenswerte	1.908,4	1.797,2	+6,2 %
davon Geschäfts- oder Firmenwerte	867,9	784,7	+10,6 %
davon Marken	866,2	866,7	-0,1 %
davon sonstige immaterielle Vermögenswerte	101,0	73,3	+37,9 %
davon Nutzungsrechte aus Leasingvereinbarungen	48,9	47,0	+4,0 %
davon Sachanlagen	10,3	13,2	-21,9 %
davon sonstige finanzielle Vermögenswerte	12,2	11,7	+4,8 %
Bilanzsumme	2.019,4	1.880,6	+7,4 %

Die gesamten **kurzfristigen Vermögenswerte** der Scout24-Gruppe beliefen sich zum Stichtag 31. Dezember 2023 auf 111,1 Mio. Euro und lagen damit 33,1 % bzw. 27,6 Mio. Euro über dem Bestand vom 31. Dezember 2022 in Höhe von 83,4 Mio. Euro.

Die **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** haben sich im Geschäftsjahr unter anderem durch die Konsolidierung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente der Sprengnetter-Gruppe um 9,4 Mio. Euro erhöht. Weiterführende Informationen zu diesem Ergebnis stehen im Kapitel **Cashflows** zur Verfügung.

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** sind primär aufgrund der positiven Umsatzentwicklung um 9,3 Mio. Euro angestiegen. Weitere Faktoren für den Gesamtanstieg sind das schlechtere Zahlungsverhalten unserer Kund:innen sowie ein wesentlicher Beitrag von 2,8 Mio. Euro, der aus der Konsolidierung der Sprengnetter-Gruppe stammt.

Die **langfristigen Vermögenswerte** betragen zum 31. Dezember 2023 insgesamt 1.908,4 Mio. Euro und lagen damit leicht über dem Vorjahresniveau von 1.797,2 Mio. Euro.

Die Veränderung beruhte im Wesentlichen auf dem Erwerb der Sprengnetter-Gruppe mit einem **Geschäfts- oder Firmenwert** von 83,3 Mio. Euro und **sonstigen immateriellen Vermögenswerten** von 27,8 Mio. Euro.

Die **Bilanzsumme** hat sich insgesamt um 138,8 Mio. Euro auf 2.019,4 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr (31. Dezember 2022: 1.880,6 Mio. Euro) erhöht.



Finanzlage

Entwicklung der Kapitalstruktur

BILANZ PASSIVA (VERKÜRZT)

In Mio. Euro	2023	2022	Veränderung
Kurzfristige Verbindlichkeiten	210,3	177,8	+18,3 %
davon Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	13,9	18,4	-24,7 %
davon sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	130,1	108,7	+19,8 %
davon Leasingverbindlichkeiten	10,7	9,7	+10,6 %
davon sonstige Rückstellungen	5,3	8,6	-38,4 %
davon Ertragsteuerverbindlichkeiten	7,2	3,0	+138,6 %
davon Vertragsverbindlichkeiten	17,6	12,2	+44,0 %
davon sonstige Verbindlichkeiten	25,4	17,1	+48,5 %
Langfristige Verbindlichkeiten	361,6	354,4	+2,0 %
davon sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	24,3	17,4	+40,1 %
davon Leasingverbindlichkeiten	48,5	48,9	-0,9 %
davon sonstige Rückstellungen	14,1	8,8	+59,2 %
davon passive latente Steuern	273,9	278,2	-1,5 %
Eigenkapital	1.447,2	1.348,5	+7,3 %
davon gezeichnetes Kapital	75,0	80,2	-6,5 %
davon Kapitalrücklage	207,9	198,5	+4,7 %
davon Gewinnrücklage	1.242,2	1.425,4	-12,9 %
davon eigene Anteile	-78,7	-356,6	-77,9 %
Bilanzsumme	2.019,4	1.880,6	+7,4 %

Die **kurzfristigen Verbindlichkeiten** stiegen zum 31. Dezember 2023 insgesamt um 18,3 % auf 210,3 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 177,8 Mio. Euro). Das ist im Wesentlichen auf die gestiegene Ausnutzung der Kreditlinie (Facility Agreement) in Höhe von 90,0 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 50,0 Mio. Euro), neue Geldhandelsgeschäfte mit Banken von insgesamt 20,0 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 0 Euro), gegenläufig geringere Ziehungen aus einem Rahmenkreditvertrag von insgesamt 6,0 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 15,0 Mio. Euro) und auf die weitgehende Tilgung des Schuldscheindarlehens um 35,5 Mio. Euro zurückzuführen.

Weiterhin bilanziert die Gesellschaft zum 31. Dezember 2023 eine **kurzfristige finanzielle Verbindlichkeit** in Höhe der zum Bilanzstichtag maximal verbleibenden Verpflichtung aus dem aktuellen Aktienrückkaufprogramm (10,5 Mio. Euro) (31. Dezember 2022: 0 Mio. Euro). Diese Verpflichtung endete zum 26. Januar 2024. Der Rückgang der **sonstigen Rückstellungen** lässt sich primär auf LTIP-Auszahlungen zurückführen.

Die **langfristigen Verbindlichkeiten** sind von 354,4 Mio. Euro zum 31. Dezember 2022 um 7,2 Mio. Euro auf 361,6 Mio. Euro zum 31. Dezember 2023 gestiegen. Die finanziellen Verbindlichkeiten enthalten Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen von 24,3 Mio. Euro im Zusammenhang mit dem Erwerb der Sprengnetter-Gruppe. Die sonstigen Rückstellungen sind aufgrund von Rückstellungen für Programme zur anteilsbasierten Vergütung gestiegen. Die passiven latenten Steuern in Höhe von 273,9 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 278,2 Mio. Euro) entfallen im Wesentlichen auf Marken und sonstige immaterielle Vermögenswerte aus den Kaufpreisallokationen. Die Verminderung der passiven latenten Steuern um 4,3 Mio. Euro ist auf latente Steuererträge in Höhe von ca. 11,9 Mio. Euro sowie gegenläufig auf einen ergebnisneutralen Zugang der passiven latenten Steuern in Höhe von 7,6 Mio. Euro durch den Erwerb der Sprengnetter-Gruppe zurückzuführen. Die latenten Steuererträge in Höhe von 11,9 Mio. Euro sind im Wesentlichen auf latente Steuererträge aus einer internen Reorganisation sowie gegenläufige latente Steueraufwendungen aus der Nutzung der steuerlichen Verlustvorträge zurückzuführen.



Die **Summe der sonstigen kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten inklusive Leasingverbindlichkeiten** betrug zum 31. Dezember 2023 213,7 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 184,7 Mio. Euro). Bereinigt um die Position „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“ ergab sich daraus zum 31. Dezember 2023 eine Nettoverschuldung³² in Höhe von 165,2 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 145,6 Mio. Euro). Dies führt zu einem Verschuldungsgrad zum 31. Dezember 2023 von 0,54 : 1 (31. Dezember 2022: 0,58 : 1)³³.

Das **Eigenkapital** stieg im Berichtszeitraum um 98,7 Mio. Euro auf 1.447,2 Mio. Euro zum 31. Dezember 2023 (31. Dezember 2022: 1.348,5 Mio. Euro). Dies entspricht einer Eigenkapitalquote von 71,7 % (31. Dezember 2022: 71,7 %). Gründe für den Anstieg des Eigenkapitals sind das positive Jahresergebnis sowie die Ausgabe eigener Anteile im Zusammenhang mit dem Erwerb von 75 % der Sprengnetter-Gruppe. Gegenläufig auf die Höhe des Eigenkapitals wirkten sich die Auszahlung der Dividende sowie der Erwerb eigener Anteile aus.

Finanzschulden und Kreditlinien

Im ersten Halbjahr 2022 haben wir mit einem Bankenconsortium eine revolvingende Kreditlinie (Revolving Credit Facility – RCF) in Höhe von 400 Mio. Euro aufgelegt. Diese war zum 31. Dezember 2023 mit einem Volumen von 90 Mio. Euro gezogen (31. Dezember 2022: 50 Mio. Euro). Der Zinssatz für unter der Kreditlinie gezogene Fazilitäten basiert auf dem EURIBOR plus einer Zinsmarge von aktuell 38,75 Basispunkten. Diese ist an den Verschuldungsgrad geknüpft, enthält eine auf unsere Nachhaltigkeitsstrategie abgestimmte ESG-Komponente und wurde durch Erreichung von ESG-Kennzahlen reduziert. Der EURIBOR ist nach unten bei 0,0 % begrenzt. Die neue Kreditlinie beinhaltet keine Covenants.

Das Schuldscheindarlehen beläuft sich zum 31. Dezember 2023 auf 2,0 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 37,5 Mio. Euro). Der im Geschäftsjahr 2018 begebene Schuldschein beinhaltete Tranchen mit Laufzeiten von drei bis sechs Jahren und sowohl fixe als auch variable Zinssätze, wobei die variablen Tranchen bereits vollständig getilgt wurden. Für den Schuldschein gelten ebenfalls keine Covenants, allerdings besteht für die Investoren bei einer Überschreitung des Verschuldungsgrads von 3,25 : 1 ein Anspruch auf Zinserhöhung.

Darüber hinaus schlossen wir in 2022 einen Rahmenkreditvertrag für Geldhandelsgeschäfte in Höhe von bis zu 75 Mio. Euro ab, welcher jederzeit kündbar ist. Die Zinsen werden bei Ziehung vereinbart. Zum 31. Dezember 2023 bestehen unter diesem Vertrag Geldhandelsgeschäfte in Höhe von 6 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 15 Mio. Euro). Es wurden weitere Geldhandelsgeschäfte in Höhe von 20 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 0 Euro) mit Banken festgelegt. Die Zinsen wurden bei den jeweiligen Ziehungen vereinbart.

Das primäre Ziel des Cashflow-Absicherungsprogramms ist die Reduzierung des Ertragsrisikos durch die Absicherung aller Bestellungen mit einem Gegenwert von 100.000 Euro oder mehr über die nächsten 24 Monate. Zum 31. Dezember 2023 betrug das Gesamtportfolio 18,7 Mio. USD mit einer Absicherungsquote von 94,9 % (2022: 19,4 Mio. USD, 94,8 %).

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum Bilanzstichtag bestanden sonstige finanzielle Verpflichtungen (siehe auch [5.6. Sonstige finanzielle Verpflichtungen](#) im Anhang) in einer Gesamthöhe von 56,1 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 63,6 Mio. Euro). Diese bestanden insbesondere aus Verpflichtungen aus Wartungs- und Dienstleistungsverträgen in Höhe von 20,8 Mio. Euro (2022: 15,9 Mio. Euro) sowie den in Anspruch genommenen Cloud-Dienstleistungen in Höhe von 21,5 Mio. Euro (2022: 31,5 Mio. Euro). Hinzugekommen sind Verpflichtungen aus Bestellobligo und sonstige Abnahmeverpflichtungen in Höhe von 4,5 Mio. Euro (2022: 6,6 Mio. Euro).

Aktienrückkäufe

Ausführlichere Informationen zu unseren Aktienrückkäufen finden sich unter [Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr](#) weiter oben im Wirtschaftsbericht sowie im Kapitel [Investor Relations](#).

³² Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten (inklusive Leasingverbindlichkeiten), vermindert um liquide Mittel.

³³ Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate.



Finanzmanagement

Der Bereich Treasury plant und steuert zentral den Bedarf, die Bereitstellung und Anlage liquider Mittel innerhalb der Scout24-Gruppe. Auf Basis einer jährlichen Finanzplanung und einer rollierenden Liquiditätsplanung werden die finanzielle Flexibilität und die jederzeitige Zahlungsfähigkeit der Gruppe sichergestellt. Für alle wesentlichen Konzerngesellschaften wird zudem das Cash-Pooling-Verfahren genutzt.

Scout24 verfügte im Geschäftsjahr 2023 wie im Vorjahr jederzeit über genügend Liquidität, um allen fälligen finanziellen Verpflichtungen nachzukommen.

Dividende

Unsere Dividendenpolitik sieht vor, jährlich zwischen 30 % und 50 % des bereinigten Nettogewinns³⁴ an unsere Aktionär:innen auszuschütten. Damit sollen sie angemessen am Erfolg des Unternehmens beteiligt werden. Am 27. Juni 2023 schüttete die Scout24 SE für das Geschäftsjahr 2022 eine Dividende in Höhe von 1,00 Euro pro Stammaktie an ihre Aktionär:innen aus (2022 für 2021: 0,85 Euro). Dies entsprach 50 % (2022 für 2021: 50 %) des bereinigten Nettogewinns und einer Ausschüttungssumme von 73,4 Mio. Euro (2021: 66,4 Mio. Euro).

Für das Geschäftsjahr 2023 hat der Vorstand dem Aufsichtsrat eine Dividende in Höhe von 1,20 Euro pro Stammaktie (auf Basis von 73.429.329 dividendenberechtigten Aktien ohne eigene Aktien zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses der Scout24 SE) vorgeschlagen. Dies entspricht 47 % des bereinigten Nettogewinns und einer Ausschüttungssumme von 88,1 Mio. Euro. Die Dividende kommt nach der Hauptversammlung 2024 zur Auszahlung.

Cashflows

In Mio. Euro	2023	2022	Veränderung
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	201,0	161,9	+24,1 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-70,5	413,4	-117,1 %
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-121,1	-656,2	-81,5 %
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	9,4	-80,9	-111,6 %
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang	39,1	120,0	-67,4 %
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	48,5	39,1	+24,0 %

Die Steigerung des **Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit** im Jahresvergleich erklärt sich insbesondere durch die positive Geschäftsentwicklung des operativen Geschäfts, was sich ebenfalls im verbesserten EBITDA widerspiegelt.

Im Jahr 2023 wurden für den Barmittelanteil am fixen Kaufpreis für den Erwerb der Sprengnetter-Gruppe 27,2 Mio. Euro und für die verbleibenden Anteile an Zenhomes GmbH 18,2 Mio. Euro sowie an Propstack GmbH 4,3 Mio. Euro gezahlt. Die Investitionen ins Anlagevermögen betreffen mit 23,6 Mio. Euro Auszahlungen für immaterielle Vermögenswerte. In 2022 resultierte der hohe positive **Cashflow aus Investitionstätigkeit** im Wesentlichen aus Einzahlungen aus dem Wertpapierspezialfonds, der in 2022 vollständig aufgelöst wurde.

Der negative **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** ist im Wesentlichen auf die Dividendenzahlung sowie die Zahlungen im Zusammenhang mit dem Erwerb von eigenen Anteilen zurückzuführen. Weiterhin erfolgten die Tilgung des Schuldscheindarlehnens in Höhe von 35,5 Mio. Euro und eine Ziehung der kurzfristigen Kreditlinie in Höhe von 51,0 Mio. Euro.

Infolge der oben beschriebenen Sachverhalte sind die verfügbaren **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** um 9,4 Mio. Euro gestiegen.

³⁴ Bereinigt um reguläre Anpassungen (PPA-Abschreibungen, Finanzergebniseffekte, Steuern), nichtoperative Effekte (Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A-Aktivitäten, Reorganisation) sowie Sondereffekte aus der AutoScout24-Transaktion (Veräußerungserlöse und Spezialfondseffekte).



Geschäftsentwicklung Segmente

Segment Professional

Seit dem 1. Juli 2023 werden die Umsätze der Sprengnetter-Gruppe im Segment Professional in den Umsatzlinien „Sonstiger Umsatz“ und „Verkäufer-Leads“ erfasst. Weitere Informationen zur Konsolidierung der Sprengnetter-Gruppe stellen wir im Kapitel **Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr** zur Verfügung.

Im Geschäftsjahr 2023 konnten wir im **Segment Professional**, inklusive der Umsätze der Sprengnetter-Gruppe, unseren Umsatz um 12,3 % auf 327,1 Mio. Euro (2022: 291,2 Mio. Euro) steigern. Damit trug das Professional-Geschäft mit 64 % (2022: 65 %) zu den Konzernumsätzen bei. Das organische Wachstum betrug 7,7 %.

In Mio. Euro	GJ 2023	GJ 2022	Veränderung
Professional Umsatz gesamt	327,1	291,2	+12,3 %
Subscription Umsatz	292,4	260,1	+12,4 %
davon aus Mitgliedschaften	252,3	221,6	+13,9 %
davon aus Verkäufer-Leads	40,1	38,6	+4,0 %
Anzahl Kund:innen ¹ (Periodendurchschnitt)	21.868	21.157	+3,4 %
Professional ARPU ² (Euro/Monat)	1.114	1.025	+8,7 %
Pay-per-Ad-Umsatz	14,4	14,9	-3,8 %
Sonstiger Umsatz	20,4	16,1	+26,5 %
Professional EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	212,5	176,2	+20,6 %
Professional EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	64,9 %	60,5 %	+4,4 Pp

¹ ImmoScout24-Kund:innen (exklusive Sprengnetter-Kund:innen), die am Monatsletzten einen kostenpflichtigen Vertrag haben, der zur Vermarktung von mehr als einem Objekt berechtigt, sowie Immoverkauf24-Kund:innen (dedupliziert), die in der Berichtsperiode eine Verkaufstransaktion abgeschlossen haben (Summe Monatsendstände geteilt durch Anzahl Perioden-Monate).

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

Der **Subscription Umsatz**, der mit unseren professionellen Kund:innen generiert wird, war im Geschäftsjahr 2023 der Wachstumstreiber des Segments und ist primär auf das Kerngeschäft mit Makler-Mitgliedschaften zurückzuführen. Das Wachstum wurde insbesondere durch Listenpreisanpassungen, laufende Upgrades auf höherwertige Mitgliedschaften mit mehr Vermarktungskapazität sowie eine Kundenmigration von Pay-per-Ad-Lösungen zu Mitgliedschaften in Verbindung mit kontinuierlich gestiegenen Kundenzahlen getrieben. Besonders das kontinuierliche Kundenwachstum zeigt die hohe Relevanz der ImmoScout24-Plattform und die Attraktivität der angebotenen Vermarktungslösungen.

Aufgrund eines inflations- und zinsbedingt schwachen Transaktionsmarkts verzeichnete das **Verkäufer-Leads-Geschäft** im Geschäftsjahr 2023 nur ein leichtes Wachstum. Auf organischer Basis verzeichnete es einen Rückgang von 13,0 %. Im Marktumfeld des Jahres 2023 hatten Makler:innen begrenzten Bedarf an zusätzlichen Verkäufer-Leads, da ihnen ausreichend Mandate zur Verfügung standen und gleichzeitig die Nachfrage nach Kaufobjekten marktbedingt schwach war.

Der **Professional ARPU** stieg weniger stark an als der gesamte Subscription Umsatz, was auf das geringere Umsatzvolumen neuer Kund:innen und das schwache Verkäufer-Leads-Geschäft zurückzuführen ist. Der Anteil der ab 1. Juli 2023 im Verkäufer-Leads-Geschäft konsolidierten Sprengnetter-Umsätze, zum Beispiel der Verkauf von Bewertungsprodukten für Makler:innen, wirkte sich wiederum positiv auf die Entwicklung des Verkäufer-Leads-Geschäfts aus, sodass ein leichtes Wachstum erzielt wurde. Diese positive Entwicklung wirkte sich wiederum positiv auf den Professional ARPU aus, sodass auch hier ein leichtes Wachstum erzielt wurde.

Zu Beginn des Jahres konnten wir noch ein steigendes Einzel-Listing-Geschäft und damit verbunden steigende **Pay-per-Ad-Umsätze** verzeichnen. Diese Entwicklung schwächte sich im Laufe des Jahres ab, da sich die Listingzahlen auf einem hohen Niveau einpendelten. Zudem war das Einzel-Listing-Geschäft aufgrund von Kundenmigrationen zu Makler-Mitgliedschaften gesunken. Dadurch verzeichnete das professionelle PPA-Geschäft im Jahresvergleich einen leichten Rückgang.



Der **Sonstige Umsatz**, der unter anderem aus der Vermittlung von Baufinanzierungs-Leads stammt, verzeichnete auf konsolidierter Basis ein Wachstum. Auf organischer Basis entwickelte sich der Sonstige Umsatz aufgrund der inflations- und zinsbedingt schwierigen Marktbedingungen für potenzielle Käufer:innen im Geschäftsjahr 2023 mit -16,8 % rückläufig. Der Anteil des Sprengnetter-Umsatzes mit Gutachten und Bewertungen für Banken wirkte sich wiederum positiv auf den Sonstigen Umsatz aus, sodass auf konsolidierter Basis ein Wachstum erzielt wurde.

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Professional Segments stieg überproportional zum Umsatz, und zwar aufgrund von wachsenden Mitgliedschaften und reduzierten Aufwendungen für Verkäufer-Leads. Infolgedessen entwickelte sich die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls positiv.

Segment Private

Das **Segment Private** trug im Geschäftsjahr 2023 mit 28 % (2022: 27 %) zu den Konzernumsätzen der Scout24-Gruppe bei. Aufgrund des weiter angespannten Mietmarkts und der damit zusammenhängenden starken Nachfrage nach unseren Plus-Produkten erzielten wir im Geschäftsjahr 2023 gegenüber dem Vorjahr einen erneut starken Umsatzanstieg von 18,8 % auf 144,4 Mio. Euro (2022: 121,5 Mio. Euro).

In Mio. Euro	GJ 2023	GJ 2022	Veränderung
Private Umsatz gesamt	144,4	121,5	+18,8 %
Subscription Umsatz	72,1	60,1	+20,0 %
Anzahl Kund:innen ¹ (Periodendurchschnitt)	357.850	304.019	+17,7 %
Private ARPU ² (Euro/Monat)	16,8	16,5	+2,0 %
Pay-per-Ad-Umsatz	50,4	42,7	+18,3 %
Sonstiger Umsatz	21,9	18,8	+16,4 %
Private EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	74,9	62,7	+19,5 %
Private EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	51,9 %	51,6 %	+0,3 Pp

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

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

Das signifikante Wachstum des **Subscription Umsatzes** im Geschäftsjahr 2023 basiert im Wesentlichen auf dem angespannten Mietmarkt und damit auf der starken Zunahme der zahlenden Abo-Kund:innen für unsere Plus-Produkte in Verbindung mit einer verbesserten Paywall-Effizienz und längeren Laufzeiten bei MieterPlus.

Der **Private ARPU** stieg im Vorjahresvergleich leicht aufgrund von Preisanpassungen und einer Optimierung unserer Konversionsraten in die verschiedenen Laufzeitprodukte.

Die **Pay-per-Ad-Umsätze** stiegen im Vorjahresvergleich im Geschäftsjahr 2023 stark an. Dies ist hauptsächlich auf ein starkes Wachstum im ersten Halbjahr zurückzuführen, da private Inserent:innen marktbedingt von Beginn an die Bezahlösung zur schnelleren Vermarktung wählten und länger laufende Anzeigen von der kostenfreien auf die bezahlte Variante umgebucht wurden. Dieses Wachstum normalisierte sich im Laufe des zweiten Halbjahres.

Der **Sonstige Umsatz** im Segment Private, der aus der Vermittlung von Umzugsmandaten sowie dem Verkauf von Bonitätsprüfungen stammt, stieg im Vorjahresvergleich an.

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Segments Private stieg leicht überproportional zum Segment-Umsatz. Die dazugehörige **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** stieg damit ebenfalls leicht. Wesentliche Einflussfaktoren waren das starke Wachstum der Subscription Umsätze, gesteigerte Pay-per-Ad-Buchungen sowie gegenläufig gesteigerte Marketinginvestitionen.



Segment Media & Other

Das **Segment Media & Other** trug im Geschäftsjahr 2023 mit einem Anteil von 7 % (2022: 8 %) zu den Konzernumsätzen bei. Die Segmentumsätze stiegen im Jahresvergleich um 7,9 % auf 37,6 Mio. Euro an.

In Mio. Euro	GJ 2023	GJ 2022	Veränderung
Media & Other Umsätze	37,6	34,8	+7,9 %
Media & Other EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	16,5	12,2	+36,1 %
Media & Other EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	44,0 %	34,9 %	+9,1 Pp

Das Segment Media & Other verzeichnete im Jahresvergleich ein solides Wachstum. Dies basiert im Wesentlichen auf positiven Entwicklungen in allen Geschäftsbereichen des Segments – einem starken Österreich-Geschäft, dem Werbegeschäft mit Dritten und dem CRM-Geschäft. Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** und die zugehörige **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** stiegen stark, sowohl durch die positive Umsatzentwicklung als auch geringere Aufwendungen im CRM-Bereich.

Gesamtaussage

Die Scout24-Gruppe konnte das Geschäftsjahr 2023 trotz eines weiterhin inflations- und zinsbedingt herausfordernden Umfeldes und Immobilienmarkts erfolgreich abschließen. Damit konnten wir zum einen an die starke Umsatzdynamik des Vorjahres anschließen und gleichzeitig eine Steigerung der Profitabilität erzielen. Mit dem Kauf der Sprengnetter-Gruppe zum 1. Juli 2023 investierte Scout24 zudem in die Produktentwicklung, mit einem starken Fokus auf ESG.

Mit einem diversifizierten Produktportfolio adressiert Scout24 verschiedene Marktsituationen und deckt in diesem schwierigen Marktumfeld die verschiedenen Bedürfnisse seiner privaten und gewerblichen Kund:innen ab. Besonders der Bedarf nach mehr Sichtbarkeit und Vermarktungsleistungen sowie weitere Dienstleistungen rund um die Immobilientransaktion im Zusammenhang mit steigenden Kundenzahlen sorgten für eine starke Nachfrage bei den Kernprodukten und spiegelten die hohe Relevanz der ImmoScout24-Plattform wider.

Auf dieser Basis konnten die Konzernumsatzerlöse um 13,8 % auf 509,1 Mio. Euro gesteigert werden (2022: 447,5 Mio. Euro). Damit wird die im November 2023 angepasste Prognose von ca. 14 % Umsatzwachstum erfüllt. Das organische Wachstum, ohne den Beitrag der Sprengnetter-Gruppe, beträgt 10,7 %. Die Hauptwachstumstreiber im Jahr 2023 waren:

- die Umsätze aus den Mitgliedschaften für Makler:innen, basierend auf steigenden Kundenzahlen in Verbindung mit einem erhöhten Bedürfnis nach Marketingleistungen;
- die stark gestiegenen Umsätze der Plus-Produkte, insbesondere MieterPlus, getrieben durch einen starken Anstieg der Abo-Kund:innen in einem weiter angespannten Mietmarkt;
- die hohen Pay-per-Ad-Umsätze aus dem privaten Einzellisting-Geschäft.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit steigerte sich um 21,0 % auf 303,9 Mio. Euro (2022: 251,1 Mio. Euro) und liegt damit am oberen Ende der im November 2023 kommunizierten Bandbreite von 19–21 %. Grund für dieses Wachstum sind ein diversifizierter Produktmix sowie ein striktes Kostenmanagement. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit beträgt 59,7 %. Das organische EBITDA-Wachstum aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit beträgt 19,9 %, was einem EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 301,1 Mio. Euro entspricht. Die zugehörige Marge lag bei 60,7 %.

Die starken Ergebnisse im Geschäftsjahr 2023 zeigen erneut, dass wir unsere Strategie zum Aufbau eines digitalen Ökosystems und die Digitalisierung aller Prozesse rund um die Immobilientransaktion effizient umsetzen.



Unser diversifiziertes Produktportfolio adressiert verschiedene Marktsituationen und deckt die Bedürfnisse von Kund:innen und Nutzer:innen ab. Obwohl die Märkte weiterhin herausfordernd bleiben, ist das Management zuversichtlich, dass auch im Jahr 2024 Umsatz und Profitabilität steigen. Kund:innen wird durch das Angebot innovativer Produkte und Dienstleistungen ein erstklassiger Mehrwert geboten, sodass sie sich auch weiterhin in einem schwierigen Markt behaupten können. Durch Investitionen, wie zuletzt in die Sprengnetter-Gruppe, treiben wir unsere Ökosystem-Strategie mit einem Fokus auf ESG voran, was ein zusätzlich nachhaltiges Wachstumspotenzial für unser Unternehmen bietet.



Risiko- und Chancenbericht

Scout24 begegnet fortwährend Risiken und Chancen, die einen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wie auch auf die Reputation und öffentliche Wahrnehmung von Scout24 haben können. Um mögliche negative Auswirkungen im Falle der Realisierung von Risiken zu verhindern bzw. zu minimieren, werden im Rahmen des Risikomanagements finanzielle, operative, strategische, externe und Compliance-bezogene Risiken identifiziert, analysiert, bewertet und gesteuert. Gleichzeitig sorgen wir mit unserem Chancenmanagement dafür, Chancen rechtzeitig zu erkennen und zu nutzen. Ziel ist es, eine Balance zwischen Wachstum und Rendite einerseits und den damit verbundenen Risiken andererseits zu schaffen. Das Risiko- und Chancenmanagement unterstützt somit die Umsetzung der Unternehmensstrategie.

Um Risiken und Chancen frühzeitig identifizieren sowie aktiv und bewusst mit ihnen umgehen zu können, setzen wir ein Dokumentations-, Steuerungs- und Kontrollsystem ein. Im Folgenden stellen wir diejenigen Risiken und Chancen dar, die in der Risikomatrix als kritisch und wesentlich und für Scout24 relevant bzw. in der Chancenmatrix als sehr gut und solide bewertet sind. Sowohl die Risiken als auch die Chancen werden jeweils absteigend in ihrer Relevanz für Scout24 erläutert.

Gesamtaussage zur Risiko- und Chancenlage

Risikolage

Die Gesamtrisikolage, gemessen als Netto-Schadenerwartungswert der negativen Abweichungen gegenüber der Unternehmensplanung, ist im Geschäftsjahr 2023 im Wesentlichen unverändert im Vergleich zum Vorjahr. Im Rahmen unseres regelmäßigen Berichtsturnus haben wir auch im Geschäftsjahr 2023 unsere Einschätzungen auf Einzelrisikoebene aufgrund aktueller Entwicklungen und der Wirkung unserer eigenen Gegenmaßnahmen angepasst. Aus heutiger Sicht und unterstützt durch das Ergebnis einer Risikotragfähigkeitsanalyse wurden keine Risiken identifiziert, die entweder einzeln oder in ihrer Gesamtheit den Fortbestand unseres Unternehmens gefährden könnten. Das Gefährdungspotenzial ist mehrfach durch das vorhandene Eigenkapital abgedeckt und insgesamt überschaubar.

Scout24 ist weiterhin makroökonomischen Risiken ausgesetzt, die sich auf den Immobilienmarkt, unsere Kund:innen und unser Geschäft auswirken können. Die aktuellen weltwirtschaftlichen und geopolitischen Entwicklungen, insbesondere ausgelöst durch den Ukraine-Krieg, sind mit großen Unsicherheiten verbunden. Eine Verschärfung der Situation im Nahostkonflikt könnte ebenfalls einen Einfluss auf unser Marktumfeld haben. Zu den makroökonomischen Risiken gehören auch die durch potentiell steigende Zinsen zunehmenden Finanzierungskosten und die potenziell negativen Auswirkungen der im Kapitel **Entwicklung des deutschen Immobilienmarkts** beschriebenen Verschiebung der Nachfrage von Kaufobjekten zum Mietmarkt auf unser Geschäftsmodell. Wir überwachen und beurteilen die Auswirkungen auf unser Geschäft stetig, um gegebenenfalls weitere risikomindernde Maßnahmen zu ergreifen. In der Systematik unseres Risikomanagements schätzen wir diese Risiken als „kritisch“ ein.

Als Digitalunternehmen haben der Schutz und die Sicherheit unserer Daten sowie unserer IT-Infrastruktur und Onlineplattform eine wesentliche Priorität in unserer täglichen Arbeit. Angesichts der Bedrohung durch zunehmend professionellere Cyberkriminalität bestehen Risiken im Datenschutz bei der technischen Absicherung und Erhebung personenbezogener Daten unserer Kund:innen und Mitarbeiter:innen sowie bei der Datensicherheit insbesondere darin, die Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit unserer Daten sicherzustellen. Diese Risiken sehen wir als „wesentlich“ an und passen unsere Gegenmaßnahmen regelmäßig an, um ihnen entgegenzuwirken. Der Betrieb des Online-Marktplatzes birgt Risiken aus der Nutzung von IT und in Bezug auf die Sicherheit unserer IT-Infrastruktur. Unser Ziel ist es, jederzeit zuverlässig für unsere Nutzer:innen erreichbar zu sein und dauerhaft verlässliche Informationen zur Verfügung zu stellen. Hierfür investieren wir kontinuierlich in die Sicherheit und den Schutz unserer Systeme und unserer IT-Infrastruktur, um mögliche Sicherheitsschwachstellen frühzeitig zu schließen. Dennoch beobachten wir eine weltweit zunehmende Bedrohung für die Cybersicherheit und eine größere Professionalität in der Computerkriminalität, sodass wir das im Vorjahr als „tolerierbar“ eingeschätzte IT-Risiko-Cluster nunmehr als „moderat“ einschätzen.



ImmoScout24 ist weiterhin einem hohen Wettbewerbsdruck ausgesetzt. ImmoScout24 konkurriert nicht nur mit direkten Wettbewerber:innen, sondern auch mit hybriden Maklern und sozialen Netzwerken (siehe Kapitel ► **Wettbewerbssituation**). Dies kann zukünftig zu einem noch schärferen Preis- oder auch Konditionenwettbewerb führen, weshalb wir die Wettbewerbsrisiken insgesamt als wesentlich, aber beherrschbar einschätzen. Wir beobachten die aktuelle Wettbewerbssituation stetig und haben Maßnahmen implementiert, um unsere Marktführerschaft und unsere Wettbewerbsvorteile weiter auszubauen.

Chancenlage

Die Chancenlage von Scout24 hat sich durch externe Faktoren, wie die fortschreitende Digitalisierung und den Nachfrageüberhang im Immobilienmarkt, positiv entwickelt. Durch die fortlaufende Optimierung und Erweiterung unseres Produktportfolios sowie die konzentrierte Fokussierung auf unser Kerngeschäft erwarten wir zusätzliches Umsatz- und Ertragspotenzial. Die Übernahme der Sprengnetter-Gruppe eröffnet uns die Möglichkeit, den Mehrwert für verschiedene Kundengruppen zu steigern, indem wir unseren Kund:innen zusätzliche Dienstleistungen und Produkte für Immobilienbewertungen anbieten.

Weitere Chancen ergeben sich aus der hohen Markenbekanntheit von ImmoScout24 sowie den starken Besucher- und Nutzerzahlen, die eine solide Basis für eine weiterhin starke Marktposition und die Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen bieten.

Risiko- und Chancenmanagementsystem

Ziel und Verankerung des Risiko- und Chancenmanagementsystems

Kern des Risiko- und Chancenmanagements von Scout24 ist es, die notwendige Transparenz bezüglich bestehender Risiken und Chancen zu schaffen und dabei im Unternehmen ein gemeinsames Bewusstsein für Risiken aufzubauen sowie deren Bedeutung für und deren Auswirkungen auf die Erreichung der Unternehmensziele zu etablieren. Mit Hilfe des Risiko- und Chancenmanagementsystems werden die Identifizierung, Bewertung, Analyse und langfristige Steuerung sowie das Reporting und Monitoring wesentlicher Risiken und Chancen sichergestellt.

Die Gesamtverantwortung für das Risiko- und Chancenmanagementsystem der Scout24-Gruppe liegt beim Vorstand. Dazu hat der Vorstand die Abteilung Risk Management eingerichtet, die gruppenweit die Systeme zum Risikomanagement sowie das interne Kontrollsystem (IKS) integriert und steuert. Dies erfolgt in enger Zusammenarbeit mit den Risikoverantwortlichen der (Markt-)Segmente, Zentralbereiche (Functions) und Beteiligungen, welche die Verantwortung für die Umsetzung des Risiko- und Chancenmanagements in den operativen Einheiten haben.

Leitbild für das Risiko- und Chancenmanagement ist ein ganzheitlicher, integrierter Ansatz, der die Governance-Komponenten Risikomanagement und IKS kombiniert und durch unterstützende Prüfungsaktivitäten der internen Revision ergänzt. Die Wirksamkeit wird durch die Abteilung Risk Management und in Stichproben durch Prüfungen der internen Revision kontrolliert.

Rahmenwerk

Die grundsätzliche Ausgestaltung des Risikomanagementsystems und IKS von Scout24 orientiert sich an den international anerkannten Rahmenwerken „COSO Enterprise Risk Management Framework (2017)“ und „Internal Control – Integrated Framework (2013)“ des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). Dieser ganzheitliche Ansatz unterstützt die Gesellschaft dabei, Steuerungs- und Überwachungsaktivitäten an der Unternehmensstrategie und deren inhärenten Risiken auszurichten. Das IKS soll insbesondere die Sicherheit und Effizienz der Geschäftsabwicklung sowie die Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung gewährleisten.

Darüber hinaus berücksichtigt Scout24 in seinem Risikomanagementsystem die wechselseitig miteinander verknüpften Grundelemente Risikokultur, Ziele der Maßnahmen, Organisation der Maßnahmen, Risikoidentifizierung, -bewertung, -steuerung, und -kommunikation sowie Überwachung und Verbesserung

des Risikomanagementsystems gemäß dem Prüfungsstandard 981 des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland (kurz IDW PS 981 (2017)).

Identifikation von Risiken und Chancen

Am Beginn des Risikomanagementprozesses steht die Identifikation wesentlicher Risiken und Chancen. Dabei werden Risiken und Chancen, die eine bestimmte Wesentlichkeitsgrenze überschreiten oder eine gewisse Dringlichkeit darstellen, an den Vorstand berichtet. Für das Identifizieren, Erfassen, Melden und regelmäßige Updates der Risiken und Chancen sind dezentrale, entsprechend geschulte Risiko-Assessoren in den einzelnen Unternehmenseinheiten verantwortlich. Die Risiko-Assessoren kategorisieren die Risiken und Chancen nach einem konzernweit geltenden Katalog (Cluster) und dokumentieren ihre Ergebnisse regelmäßig in der Risk-Management-Software. Die Risiken und Chancen werden durch die ebenfalls dezentralen Risiko-Approver für ihre Bereiche geprüft und freigegeben. Auf diese Art wird für jedes Risiko das Vieraugenprinzip sichergestellt.

Finanzielles (rechnungslegungsbezogenes) und nichtfinanzielles IKS

Einen wesentlichen Bestandteil des internen Überwachungssystems der Gesellschaft bildet neben dem Risikomanagementsystem unser IKS. Durch Anwendung des oben genannten COSO-Rahmenwerks und das effektive Zusammenwirken von Risikomanagementsystem und IKS sollen die Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit sowie die Vollständigkeit und Verlässlichkeit der Finanzberichterstattung sichergestellt werden. Dabei umfassen das rechnungslegungsbezogene Risikomanagement und das IKS organisatorische Regelungen und Maßnahmen zur Erkennung und zum Umgang mit den Risiken der Finanzberichterstattung. Im Geschäftsjahr 2023 wurde das rechnungslegungsbezogene IKS sowie das operative IKS in den operativen Geschäftsprozessen jenseits der Rechnungslegung zu einem umfassenden IKS von Scout24 weiterentwickelt. Im Geschäftsjahr 2024 ist die Erweiterung und Zusammenführung des IKS für die nichtfinanzielle Berichterstattung geplant. Wir verfügen über ein Verfahren zur Identifikation, Beurteilung und standardisierten Dokumentation aller wesentlichen (konzern-)rechnungslegungsrelevanten Unternehmensprozesse und Risikofelder inklusive dazugehöriger Schlüsselkontrollen. Diese umfassen Prozesse des Finanz- und Rechnungswesens und operative Unternehmensprozesse, die wesentliche Informationen für die Aufstellung des Jahres- und Konzernabschlusses einschließlich des Lageberichts bereitstellen. Dabei gibt es eine klare Aufgabenverteilung und Zuständigkeit entlang des Abschlusserstellungsprozesses. Darüber hinaus existieren gruppenweite Vorgaben zur Bilanzierung in Form von Bilanzierungsrichtlinien und Meldeprozessen, ein standardisierter EDV-gestützter Konsolidierungsprozess mit vorgegebenem Ablaufplan und dokumentierten Konsolidierungsschritten sowie die regelmäßigen Informationen an die konsolidierten Gesellschaften über aktuelle Entwicklungen, welche die Rechnungslegung oder den Abschlusserstellungsprozess betreffen.

Hauptbestandteil des IKS ist die Identifizierung, Beurteilung und Dokumentation von Risiken und Kontrollmaßnahmen, die in einer Risiko- und Kontrollmatrix (RKM) in unserem IKS-Tool dokumentiert werden.

Wesentliche Kontrollen oder Kontrollaktivitäten im Sinne der Scout24-Gruppe werden als Schlüsselkontrollen bezeichnet und

- erzeugen ein hohes Maß an Sicherheit für die Ordnungsmäßigkeit von Geschäftsprozessen sowie für die Entscheidungsfindung,
- stellen eine angemessene Funktionstrennung und Aufgabenzuordnung sicher (Zugriffsbeschränkungen, Berechtigungskonzepte, vor allem bei rechnungslegungsbezogenen IT-Systemen),
- dienen als Absicherung der Unternehmensziele,
- dienen der Verhinderung und Aufdeckung von betrügerischen Handlungen und
- dienen dem Schutz von Vermögenswerten.

Risikoprävention und Sicherstellung der Compliance

Risikoprävention ist ein wesentliches Element des Risikomanagementsystems und integrativer Bestandteil der ordentlichen Geschäftstätigkeit. Konzerneinheitliche Standards für den systematischen Umgang mit Risiken und Chancen stellen dabei die Basis für eine erfolgreiche Risikoprävention und Compliance dar. Diese Standards werden in unserer Risk-Management-Richtlinie sowie unserer IKS-Richtlinie festgelegt. Die dort definierten Prozesse für unser Risiko- und IKS-Management, für welche die Abteilung Risk Management zuständig ist, sichern die standardisierten Verfahren zur Beurteilung, Analyse und Berichterstattung von Risiken sowie die implementierten Steuerungsmaßnahmen und Kontrollen. Unsere Prozesse im Risikomanagement und IKS bieten konsistente, vergleichbare und transparente Informationen und managen Risiken und Chancen in Bezug auf das Erreichen unserer Geschäftsziele, die Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung sowie die Einhaltung maßgeblicher rechtlicher Vorschriften und Regelungen.

Bewertung und Steuerung von Risiken und Chancen

Scout24 bewertet die für die Unternehmensentwicklung der Gruppe maßgeblichen Risiken und Chancen im Rahmen des jährlichen Planungs- und Steuerungsprozesses (siehe auch Kapitel [Steuerungssystem](#)). Dabei werden zur Unterstützung der Finanzplanung Markt- und Wettbewerbsbeobachtungen durchgeführt und die für die Gruppe relevanten internen und externen Risiken und Chancen bewertet.

Die zum Zeitpunkt der Planung aktuelle Einschätzung der Risiken und Chancen wird jeweils unterjährig in zusätzlichen Aktualisierungen des Risiko- und Chanceninventars erneut verifiziert, sodass eine quartalsweise Beurteilung der Risiken und Chancen für Scout24 erfolgt. Daraus folgt das periodische Reporting für den Vorstand und den Aufsichtsrat.

Aktuelle Risiken und Chancen sowie deren Auswirkungen auf das Unternehmen werden darüber hinaus quartalsweise in Sitzungen des ELT, quartalsweise mit dem Aufsichtsrat sowie in regelmäßig stattfindenden Budget- und Strategie- sowie Ergebnism Meetings diskutiert.

Im Berichtszeitraum hat sich das Risikomanagement überwiegend auf diejenigen Aktivitäten konzentriert, die den zukünftigen Ertrag (EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit) sowie die zukünftige Finanzlage (Cashflow) maßgeblich beeinflussen und für die Zukunftsperspektiven der Gesellschaft bedeutsam sind, indem sie die Gesellschaft am Erreichen ihrer Ziele hindern könnten. Dabei bleiben auch steuerliche Risiken und Risiken aus Zinsänderungen nicht unberücksichtigt.

Scout24 gliedert seine Risiken nach externen, finanziellen, operativen, strategischen und Compliance-Risiken – den sogenannten Risikofeldern. Die Bewertung der Risiken erfolgt nach quantitativen Parametern, der Eintrittswahrscheinlichkeit und der potenziellen Schadenhöhe.

Das Chancenmanagement ist primär darauf ausgerichtet, Geschäftspotenziale rund um die Digitalisierung von Immobilientransaktionen zu identifizieren. Die Bewertung der Chancen erfolgt nach qualitativen Parametern in Bezug auf ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und ihre potenziell positive Auswirkung.

Ein unterjähriges Reporting orientiert sich an spezifischen Ausprägungen und basiert auf moderierten Risk Assessments und entsprechend regelmäßigen Aktualisierungen durch die Fachbereiche. Als Frühwarnindikatoren werden quartalsweise Veränderungen des Risikoinventars verwendet.

Die darauffolgende Risikobewertung erfolgt unter Berücksichtigung der potenziellen Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage sowie geschätzter Eintrittswahrscheinlichkeiten als „gering“, „tolerierbar“, „moderat“, „wesentlich“ oder „kritisch“. Die Grundlage für die Bewertung der Risiken bilden quantitative Parameter, das heißt die Eintrittswahrscheinlichkeit in % und die potenzielle Schadenhöhe in Euro, gemessen am EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und am Cashflow. Die Quantifizierung soll dabei primär die Relevanz des jeweiligen Risikos verdeutlichen. Die Bewertung des monetären Schadenausmaßes obliegt den Risikoverantwortlichen der jeweiligen Unternehmenseinheiten. Der



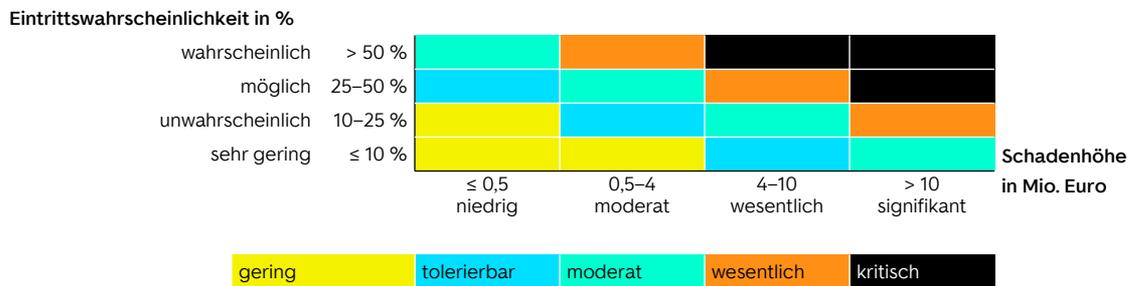
Zeithorizont für die Einschätzung der Risiken beträgt insgesamt drei Jahresscheiben (12, 24 und 36 Monate), jeweils für die Eintrittswahrscheinlichkeit und die potenzielle Schadenhöhe.

Die identifizierten Risiken werden nach der Brutto-Netto-Methode bewertet. In einem ersten Schritt werden im Rahmen der Bruttobetrachtung die potenzielle Schadenhöhe und die Eintrittswahrscheinlichkeit zunächst ohne Berücksichtigung der implementierten Maßnahmen und/oder Kontrollen zur Verringerung der Schadenhöhe oder Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet. Ziel der Bruttobewertung ist es, das gesamte Ausmaß des Gefährdungspotenzials aufzuzeigen, um so einer falschen Einschätzung, die aus einer Überschätzung der Wirkung der vorhandenen Maßnahmen und/oder Kontrollen zur Risikosteuerung resultieren kann, vorzubeugen.

In einem zweiten Schritt werden im Rahmen der Nettobewertung die implementierten Maßnahmen und/oder Kontrollen zur Risikoreduzierung berücksichtigt. Ziel der Brutto-Netto-Bewertung ist es, die Wirksamkeit des eingesetzten Präventionsaufwands zu beurteilen.

Die Risiken werden nachfolgend mit ihrem Netto-Schadenerwartungswert dargestellt. Dieser ergibt sich durch das Zusammentreffen der beiden Bewertungsgrößen potenzielle Schadenhöhe (x-Achse) und Eintrittswahrscheinlichkeit (y-Achse), jeweils auf Basis der Nettobetrachtung. Die Skalen sind in nachfolgender Risikomatrix dargestellt.

RISIKOMATRIX



Chancen fließen in die Bewertung nicht mit ein. Sie werden separat im Chancenmanagement und im Rahmen der Planungsrechnung erfasst.

Der nächste Schritt umfasst schließlich die Risikosteuerung. Um die Risiken langfristig zu mitigieren, das heißt, ihre möglichen Auswirkungen in Form ihrer potenziellen Schadenhöhe oder ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit zu reduzieren, werden entsprechende Maßnahmen und/oder Kontrollen entwickelt und implementiert.

Die definierten Maßnahmen und Kontrollen werden gemeinsam mit den Risiken im Rahmen des unterjährigen Risk Reportings aktualisiert. Darüber hinaus werden Risiken, die zwischen zwei Berichtsperioden identifiziert werden und deren potenzielles Schadenausmaß einen erheblichen Einfluss auf das Ergebnis der Gruppe haben könnte, ad hoc an die Geschäftsführung und gegebenenfalls an den Aufsichtsrat gemeldet.

Überwachung der Angemessenheit und Wirksamkeit der Systeme³⁵

Das IKS, das Risikomanagementsystem sowie das Compliance-Management-System unterliegen sowohl prozessintegrierten als auch prozessunabhängigen Überwachungsmaßnahmen. Die Verantwortung für die prozessintegrierte Überwachung obliegt den relevanten Konzernfunktionen und dezentralen Einheiten. Die Interne Revision ist für die prozessunabhängige Überwachung der Systeme verantwortlich.

³⁵ Lageberichtsfremde Angaben, die von der inhaltlichen Prüfung des Lageberichts durch den Abschlussprüfer ausgenommen sind.



Die Interne Revision prüft regelmäßig Elemente des Risikomanagementsystems in wesentlichen Belangen auf Angemessenheit und Wirksamkeit in Anlehnung an relevante Standards wie den DIIR-Revisionsstandard Nr. 2: „Prüfung des Risikomanagementsystems durch die Interne Revision“.

Außerdem wird auch die Wirksamkeit von Elementen des Compliance-Management-Systems in wesentlichen Belangen regelmäßig durch die Interne Revision geprüft.

Das IKS wird kontinuierlich aktualisiert und an veränderte Prozesse angepasst. Die prozessunabhängige Überwachung des IKS durch die Interne Revision umfasst die Prüfung wesentlicher Kontrollen entlang ausgewählter Geschäftsprozesse auf Basis eines situativ aktualisierten und risikoorientierten Prüfungsplans.

Hierbei identifizierte wesentliche Feststellungen in den Systemen werden zeitnah behoben. Auf Basis der Erkenntnisse aus den vorgenannten Überwachungsmaßnahmen liegen dem Vorstand keine Anhaltspunkte vor, welche die Angemessenheit und Wirksamkeit des Compliance-Management-Systems, des Risikomanagementsystems sowie des im weiteren Ausbau befindlichen IKS in Frage stellen würden.

Detailbetrachtung der Risikosituation

Um die Gesamtrisikolage von Scout24 analysieren und geeignete Gegenmaßnahmen einleiten zu können, werden alle erfassten und bewerteten Risiken zu einem Risikoportfolio aggregiert. Hierzu werden statistisch belastbare Methoden in der Risikomanagementsoftware angewendet. Der Konsolidierungskreis des Risikomanagements entspricht dabei dem Konsolidierungskreis des Konzernabschlusses. In diesem Zusammenhang wird die ermittelte Risikogesamtposition in Bezug auf die Risikotragfähigkeit von Scout24 für den Betrachtungszeitraum anhand geeigneter Kennzahlen, nämlich des Value at Risk und des Gesamt-Netto-Schadenerwartungswerts aller Risiken, betrachtet und regelmäßig bezüglich der Abdeckung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage durch die Geschäftsführung überwacht.

Gesamtrisikosituation, Risikofelder und Risikocluster

In nachfolgender Tabelle sind die Risikofelder der externen, finanziellen, operationellen, strategischen und Compliance-Risiken mit den jeweiligen Risikoclustern angegeben. Deren Bewertung erfolgt anhand der Nettobetrachtung der entsprechenden Einzelrisiken. Die Veränderungen der Risikosituation stellen sich im Vergleich zum Vorjahr wie folgt dar:



BEWERTUNG RISIKOFELDER

		Gewichtete Eintrittswahrscheinlichkeit ¹	Erwartete Schadenhöhe ¹	Netto-Schaden-erwartungswert ¹	Veränderung gegenüber Vorjahr
1	Externe Risiken				
1.1	Volkswirtschaftliche Risiken	wahrscheinlich	wesentlich	kritisch	=
1.2	Regionale und spezifische Länderrisiken	sehr gering	niedrig	gering	=
1.3	Rechtliches Umfeld	sehr gering	signifikant	moderat	=
1.4	Wettbewerb und Markt	unwahrscheinlich	signifikant	wesentlich	=
1.5	Lieferanten	sehr gering	niedrig	gering	=
1.6	Arbeitsmarkt	sehr gering	niedrig	gering	=
1.7	Öffentlichkeit	unwahrscheinlich	niedrig	gering	=
1.8	Natur und Umwelt	sehr gering	moderat	gering	↓
2	Finanzielle Risiken				
2.1	Finanzberichterstattung, Organisation und Qualität	sehr gering	signifikant	moderat	=
2.2	Finanzmanagement	sehr gering	niedrig	gering	=
2.3	Finanzkennzahlen	sehr gering	moderat	gering	=
3	Operationelle Risiken				
3.1	Personal	möglich	moderat	moderat	=
3.2	Werbung und Marke	unwahrscheinlich	moderat	tolerierbar	=
3.3	Dienstleister:innen, sonstige Geschäftspartner:innen	sehr gering	niedrig	gering	=
3.4	Kund:innen	unwahrscheinlich	wesentlich	moderat	=
3.5	Management und Administration	sehr gering	moderat	gering	=
3.6	Beschaffung	sehr gering	moderat	gering	=
3.7	IT-Risiken	sehr gering	signifikant	moderat	↑
3.8	Projektmanagement	sehr gering	niedrig	gering	=
3.9	Produktmanagement und Prozesse	unwahrscheinlich	moderat	tolerierbar	=
3.10	Kommunikation	sehr gering	moderat	gering	=
4	Strategische Risiken				
4.1	Strategische Ausrichtung	unwahrscheinlich	wesentlich	moderat	=
4.2	Vertrieb, Marketing und Marke	sehr gering	niedrig	gering	=
5	Compliance-Risiken				
5.1	Code of Conduct	sehr gering	wesentlich	tolerierbar	↑
5.2	Datenschutz und Datensicherheit	unwahrscheinlich	signifikant	wesentlich	=
5.3	Korruption und Betrug	unwahrscheinlich	moderat	tolerierbar	=
5.4	(Wirtschafts-)Strafrecht	wahrscheinlich	niedrig	moderat	=
5.5	Wettbewerbsrecht	unwahrscheinlich	wesentlich	moderat	=
5.6	Immaterialgüterrecht	möglich	moderat	moderat	=
5.7	Arbeits- und Sozialversicherungsrecht	unwahrscheinlich	niedrig	gering	=
5.8	Geldwäsche	unwahrscheinlich	niedrig	gering	=
5.9	Know-how-Abfluss	unwahrscheinlich	niedrig	gering	=
5.10	Umweltrecht	sehr gering	niedrig	gering	=
5.11	Dokumentationspflichten	sehr gering	niedrig	gering	=
5.12	Kapitalmarktrecht	sehr gering	moderat	gering	=

¹ Bezogen auf das Geschäftsjahr 2023.

↓ Rückgang; ↑ Anstieg; = unverändert



Die Risikocluster, die aus heutiger Sicht die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Scout24 wesentlich beeinflussen könnten, werden im Folgenden näher erläutert. Dies betrifft insbesondere die Risikocluster, die mit einem Netto-Schadenerwartungswert von „kritisch“ (Volkswirtschaftliche Risiken) oder „wesentlich“ (Wettbewerb und Markt; Datenschutz und Datensicherheit) bewertet wurden, sowie relevante operationelle und finanzielle Risiken. Weitere Risiken, die unsere Geschäftstätigkeit beeinflussen könnten, sind uns derzeit nicht bekannt oder wir schätzen sie als nicht substantiell ein.

Externe Risiken

Volkswirtschaftliche Risiken (Risikocluster 1.1)

Im vergangenen Jahr hat sich die weltwirtschaftliche und geopolitische Situation aufgrund verschiedener Faktoren deutlich verschlechtert. Dies birgt große Unsicherheiten, die sich noch weiter verstärken könnten. Sowohl eine Verschärfung des Nahostkonflikts als auch die Folgen des anhaltenden Ukraine-Kriegs können sich negativ auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung auswirken.

Wie im Kapitel **Entwicklung des deutschen Immobilienmarkts** beschrieben, werden die Auswirkungen der Verschiebung der Nachfrage von Kaufobjekten zum Mietmarkt auch in den nächsten Jahren spürbaren Einfluss auf unser Geschäftsmodell haben. Das Transaktionsvolumen im Bereich Kauf/Verkauf von Immobilien ist in 2023 insbesondere durch die im Vorjahr gestiegenen Bauzinsen deutlich zurückgegangen. Auch wenn sich Ende 2023 eine Entspannung verzeichnen ließ, hätte ein weiterer Rückgang des Transaktionsvolumens einen negativen Einfluss auf unsere Umsatzentwicklung im Bereich des Verkäufer-Leads-Geschäfts. Den erwarteten negativen Einfluss haben wir im Rahmen unserer Finanzplanung bereits berücksichtigt. Die in 2022 in diesem Zusammenhang als „kritisch“ bewerteten Risiken bewerten wir in 2023 als „wesentlich“. Den Einfluss auf die weitere Geschäftsentwicklung der übrigen Geschäftsbereiche schätzen wir insgesamt weiterhin positiv ein (siehe Näheres dazu in der **Detailbetrachtung der Chancensituation**).

Bereits seit 2021 befindet sich die Inflation in Deutschland auf einem hohen Niveau. Der weitere Anstieg der Inflationsraten erscheint vorerst gestoppt, allerdings erweist sich insbesondere die Kerninflation (ohne Nahrungsmittel und Energie) als hartnäckig und kann auch in Zukunft sowohl Investitions- als auch private Konsumausgaben belasten. Bei Lohn- und Gehaltszahlungen, IT-Kosten sowie sonstigen Betriebskosten, wie zum Beispiel Mietaufwendungen, schätzen wir das Risiko steigender Kosten durch die Inflation aufgrund getroffener Gegenmaßnahmen und der Berücksichtigung in unserer Finanzplanung als gering ein. Die zusätzlichen finanziellen Belastungen für unsere Kund:innen sowie das allgemeine Marktklima für unsere Maklerkund:innen bergen jedoch das moderate Risiko höherer Forderungsausfälle.

Die Auswirkungen eines potentiell steigenden Zinsniveaus auf die Finanzierungskosten von Scout24 schätzen wir auf Grundlage aktueller Einschätzungen und eines vergleichsweise niedrigen Verschuldungsgrads nunmehr als „tolerierbar“ ein.

Negative wirtschaftliche Auswirkungen aufgrund von Extrem-Ereignissen, wie zum Beispiel dem Ausbruch einer neuen Pandemie, schließen wir nicht aus.

Um den genannten Risiken kostenseitig entgegenzuwirken, wurden in den Bereichen Einkauf und Personal unterschiedliche Maßnahmen initiiert. Um flexibel auf die neuen Gegebenheiten des Markts reagieren zu können, wurden zudem unterschiedliche Überwachungs- und Analyseverfahren implementiert. Das Risikocluster „Volkswirtschaftliche Risiken“ stufen wir unverändert zum Vorjahr weiterhin als „kritisch“ ein. Den volkswirtschaftlichen Risiken stehen jedoch auch positive Entwicklungen gegenüber, sodass wir die Gesamtsituation insgesamt als beherrschbar einstufen.

Wettbewerb und Markt (Risikocluster 1.4)

Scout24 ist in einem wettbewerbsintensiven Umfeld tätig, das sich ständig weiterentwickelt. Auch im Geschäftsjahr 2023 war dieses Umfeld geprägt von Veränderungen, welche Einfluss auf die Teilnehmer:innen des Immobilienmarkts haben können und auch auf das Markt- und Wettbewerbsumfeld, in dem sich Scout24 bewegt.



Wettbewerbsrisiken sieht sich Scout24 hauptsächlich gegenüber den nächstgrößten Wettbewerbern ausgesetzt (siehe auch die Erläuterungen im Abschnitt **Wettbewerbssituation**). Horizontal organisierte Anzeigenportale nutzen ihren großen Nutzer:innen-Kreis und ihre Daten, um eine starke Kund:innen-Basis zu vergleichsweise geringen Kosten zu etablieren. Aggressive Wettbewerbsstrategien unserer Wettbewerber:innen, um bewusst Marktanteile zulasten der Profitabilität zu erobern, bergen für Scout24 das als substantiell bewertete Risiko sinkender Listing- sowie sinkender Marktanteile und/oder dasjenige, Umsätze zu verlieren oder nicht steigern zu können. Ein wesentliches Risiko besteht insbesondere darin, dass Anzeigen für Immobilienverkäufe bei ImmoScout24 so weit abnehmen, dass die Marktführerschaft verloren gehen könnte. Mit neuen Produktentwicklungen und speziellen Angeboten für unsere Kund:innen begegnet ImmoScout24 diesem Risiko zuversichtlich.

Zudem konkurrieren wir auch mit hybriden Maklern und sozialen Netzwerken sowie anderen Wettbewerber:innen am Markt, wie beispielsweise Wirtschaftsauskunfteien, und steigen in einen noch schärferen Preis- oder auch Konditionenwettbewerb ein (siehe auch Kapitel **Wettbewerbssituation**). Für Scout24 begründet dies einerseits das Risiko eines noch höheren Wettbewerbsdrucks, insbesondere im Privatkund:innen-Bereich, andererseits das Risiko des Verlusts beispielsweise von Maklerkund:innen oder in Konkurrenz stehenden Kooperationspartnern. Um diesen Risiken zu begegnen, arbeiten wir kontinuierlich daran, das Produktportfolio unseres Marktführers ImmoScout24 stetig auszubauen und zu verbessern und ihn so zu einem vollständig vernetzten digitalen Marktplatz für Immobilien weiterzuentwickeln.

Die im Abschnitt „Volkswirtschaftliche Risiken“ beschriebenen weltwirtschaftlichen und geopolitischen Unsicherheiten können in den kommenden Jahren zu einer zunehmenden Marktkonsolidierung für Wohn- und Gewerbeimmobilien führen. Mittlere und größere Kund:innen des Wohnungsmarkts sind insbesondere vom Wandel vom Käufer- zum Mietmarkt betroffen. Mittlere und größere Kund:innen des Gewerbeimmobilienmarkts sehen sich mit den Herausforderungen eines weiterhin stagnierenden Investmentmarkts konfrontiert. Diese Entwicklungen bergen das Risiko eines Umsatz- und Kundenverlusts für einzelne Segmente von Scout24.

Mit dem Risiko eines Rückgangs der Marktdurchdringung könnte die Attraktivität unseres Marktplatzes für unsere Nutzergruppen nachlassen. Infolgedessen könnte unser Geschäft beeinträchtigt werden und unser Umsatz und Ertrag zurückgehen. Insgesamt stellen die externen Risiken aus dem Bereich Wettbewerb und Markt für Scout24 eine wesentliche Risikokomponente dar, wie auch die Wichtigkeit der beschriebenen hierfür eingesetzten Maßnahmen verdeutlicht. Wir behalten die Entwicklungen des Markts auch weiterhin genau im Blick. Nach Analyse der Risiken auf Einzelrisikoebene schätzen wir diese zusammengefasst als „wesentlich“, aber beherrschbar ein.

Compliance-Risiken

Datenschutz und Datensicherheit (Risikocluster 5.2)

Weltweit ist ein Anstieg von Bedrohungen für die Informationssicherheit zu verzeichnen. Die Zuverlässigkeit und die Sicherheit der Informationstechnologie sind von größter Bedeutung für Scout24. Eine Bedrohung sehen wir insbesondere in Phishing-Mails, Social Engineering oder Malware, mittels derer versucht wird, die Anmeldedaten von Mitarbeiter:innen abzugreifen, um Mitarbeitendenkonten zu kompromittieren. Dieser unbefugte Zugriff kann zu Datenlecks, -veränderungen und -verlusten führen. Um diesem Risiko zu begegnen, setzt das Sicherheitsteam Mechanismen zur Erkennung verdächtiger Aktivitäten sowie Präventivmaßnahmen ein, um die Wahrscheinlichkeit und das Ausmaß von Angriffen zu verringern. Dazu gehören E-Mail-Sicherheitskontrollen, rollenbasierte Zugangskontrollen und eine Multifaktor-Authentifizierung. Es existiert außerdem ein genau definiertes Verfahren zur Behandlung von Vorfällen, um diese zu untersuchen und schnell darauf zu reagieren.

Unsere Plattform ist den Risiken aus potenziellen Sicherheitslücken ausgesetzt, die für betrügerische Inserate zwecks Begehen von Einzahlungsbetrug oder Identitätsdiebstahl ausgenutzt werden könnten. Durch spezielle Software und ein Schwachstellenmanagement können Sicherheitslücken auf der Plattform oder den Applikationen laufend identifiziert und geschlossen werden. Prozesse zur Verwaltung von Schwachstellen sorgen dafür, dass nicht gepatchte Systeme identifiziert und aktualisiert werden. Außerdem gibt es ein sogenanntes Bug-Bounty-Programm, um die Sicherheit der Plattform und der Anwendungen zu verbessern.



Es besteht das Risiko, dass fehlerhaft zugewiesene oder fehlerhaft nicht widerrufen Zugriffsrechte zu einem unbefugten Zugriff auf Unternehmensdaten durch (ehemalige) Mitarbeiter:innen oder (ehemalige) externe Dritte führen. Um diesem Risiko entgegenzuwirken, sind ein Information-Security-Management und ein Change-Management-System sowie entsprechende Richtlinien implementiert. Ein Berechtigungsmanagement verwaltet, dokumentiert und kontrolliert die (De-)Aktivierung von Benutzer:innen.

Wir haben im Geschäftsjahr 2023 unser Datenschutzmanagementsystem zur Beachtung der maßgeblichen Datenschutzgesetze insbesondere der Europäischen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) entsprechend den geltenden Anforderungen weiter fortentwickelt, um einem möglichen Risiko des Verstoßes entgegenzuwirken. Unter anderem haben wir flächendeckend zusätzliche Datenschutzkoordinator:innen benannt und diese speziell weiter ausgebildet. Darüber hinaus werden alle Mitarbeiter:innen regelmäßig zum Datenschutz geschult.

Für die Compliance unserer Online-Plattformen ist eine wesentliche Maßnahme die Nutzung unserer Consent-Management-Plattform, um die Zustimmung unserer Nutzer:innen bezüglich der Sammlung und Handhabung bestimmter personenbezogener Daten bei der Nutzung unserer Plattform einzuholen. Für den Schutz personenbezogener Daten im Rahmen der Produktgestaltung binden wir unsere Datenschutzorganisation regelmäßig in die Gestaltung ein.

Zur Sicherstellung der Verfügbarkeit geschäftsnotwendiger Daten ist ein Information-Security-Management-System mit definierten Rollen und Verantwortlichkeiten implementiert, welches auch sicherstellt, dass Daten in unterschiedliche Wesentlichkeitsstufen kategorisiert werden, um von den geschäftsnotwendigen Daten Backups zu erstellen. Über diese Backups stellen wir sicher, dass bei Systemausfällen die schnellstmögliche Rückkehr in einen regulären Betrieb möglich ist.

Der Datenschutz und die Datensicherheit gehören unverändert zum Vorjahr zu den wesentlichen Risikoclustern, werden nach Implementierung aller genannten Maßnahmen jedoch als beherrschbar eingestuft.

Die Compliance-Risiken werden aufgrund der Implementierung aller genannten Maßnahmen als „wesentlich“, aber ebenfalls beherrschbar eingestuft.

Operationelle Risiken

Personal (Risikocluster 3.1)

Scout24 legt besonderen Wert auf qualifizierte Mitarbeitende und Führungskräfte. Wir sind ein agiles, dynamisches und multikulturelles Unternehmen, in dem unsere Mitarbeiter:innen den Unterschied machen und damit die Basis unseres Erfolgs bilden. Dennoch bestehen Personalrisiken aus der Fluktuation von Mitarbeitenden in Schlüsselfunktionen. Zudem ist der Wettbewerb um hoch qualifizierte Mitarbeitende weiterhin intensiv. Eine attraktive Unternehmenskultur und die konstante persönliche Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter:innen gehören zu unseren Kernwerten bei Scout24. Wir investieren in die Aus- und Weiterbildung unserer Kolleg:innen und unterstützen sie mit individuellen Angeboten dabei, sich weiterzuentwickeln. Wir glauben, dass wir durch Investitionen in unsere Teams nicht nur ihre individuellen Fähigkeiten verbessern, sondern auch unsere kollektive Fähigkeit stärken, uns schnell an verändernde Marktbedingungen anzupassen. Durch diese und weitere Maßnahmen im Personalbereich (siehe auch Abschnitt **Social** der nichtfinanziellen Konzernklärung) schätzen wir das Personalrisiko insgesamt als moderat und somit beherrschbar ein.

IT-Risiken (Risikocluster 3.7)

Aus der Geschäftstätigkeit von Scout24 ergeben sich Risiken aus der Nutzung von IT und in Bezug auf die Sicherheit der IT-Infrastruktur aller Segmente.

Die Onlineplattform ImmoScout24 muss für unsere Nutzer:innen zuverlässig erreichbar sein und dauerhaft verlässliche Informationen zur Verfügung stellen. Dabei sind wir kontinuierlich dem Risiko ausgesetzt, dass Systeme ausfallen und unsere Produkte und Dienstleistungen für unsere Nutzer:innen nicht erreichbar wären. Dies könnte durch den Ausfall einzelner Systeme oder IT-Services erfolgen, wenn beispielsweise



nötige Updates ausbleiben oder Systeme nicht regelmäßig fortentwickelt werden. Diesem Risiko wird mit regelmäßigen System-Reviews entgegengewirkt, welche das Beachten der Sicherheitsmaßnahmen kontrollieren und regelmäßige Updates der Systeme sicherstellen. Um einen möglichen Ausfall oder Fehler in der Cloud-Umgebung zu verhindern, nutzen wir hochverfügbare Cloud-Dienstleister und führen sogenannte Multi-Region-Storage-Backups durch. So sorgen zusätzliche Backups in verschiedenen Regionen für eine geringere Anfälligkeit sowie für Sicherheit und Stabilität unserer Cloud-Umgebung.

Auch für die Mitarbeiter:innen von Scout24 müssen die intern genutzten Systeme, Programme, Tools und Softwares zuverlässig zur Verfügung stehen. Um dies zu gewährleisten, werden entsprechende vertragliche Vereinbarungen mit den IT-Dienstleister:innen definiert und Redundanz-Maßnahmen mit den einzelnen Anbieter:innen getroffen. Um das Zugangsrisiko bei geschäftskritischen Systemen und Diensten zu minimieren, werden auch hier sogenannte Asset-Management-Kontrollsysteme genutzt und Sicherheitsmaßnahmen durchgeführt.

Das Risiko eines nicht autorisierten Zugriffs durch Dritte auf die Cloud-Infrastruktur von Scout24 besteht beispielsweise in Form eines gezielten Hackerangriffs. Um dem entgegenzuwirken, bestehen Genehmigungsprozesse für den Zugriff auf die Cloud-Umgebung sowie die Möglichkeit für Kund:innen von Scout24, ihre Daten mit einem mehrstufigen Zugriffssystem zu schützen.

Während wir die IT-Risiken im Vorjahr als insgesamt tolerierbar eingeschätzt haben, bewerten wir sie aufgrund der zunehmenden Raffinesse der Bedrohungen in 2023 als moderat und investieren verstärkt in vielfältige Aktivitäten zum Schutz unserer Plattform und IT-Infrastruktur. Dennoch schätzen wir die bestehenden IT-Risiken allesamt weiterhin als beherrschbar ein. Die Investitionen in die Sicherheit und den Schutz unserer Daten und Systeme sowie unserer Onlineplattform und IT-Infrastruktur führen zu deren kontinuierlicher Verbesserung und dem Schließen möglicher Sicherheitsschwachstellen.

Finanzielle Risiken

Finanzberichterstattung, Organisation und Qualität (Risikocluster 2.1)

Scout24 hat zum Stichtag ca. 1,8 Mrd. Euro an immateriellen Vermögenswerten aktiviert. Die Werthaltigkeit dieser Vermögenswerte unterliegt einer ständigen Prüfung auf potenzielle Wertminderungen, das heißt auf Sachverhalte, welche die Werthaltigkeit nachhaltig negativ beeinflussen und außerplanmäßige Abschreibungen erforderlich machen könnten. Hierzu erfolgen eine regelmäßige Finanzplanung und -bewertung, eine quartalsweise Analyse der Finanzberichte, Testings bezüglich möglicher Wertminderungen des Firmenwerts sowie das Beobachten und Analysieren möglicher Trigger-Events hinsichtlich der Wertminderung immaterieller Vermögenswerte. Unter Berücksichtigung einer zwar hohen quantitativen Auswirkung, aber einer sehr geringen Eintrittswahrscheinlichkeit wird dieses Risiko für Scout24 auf Einzelrisikoebene als nicht kritisch, aber moderat eingestuft.

Im Rahmen der Finanzberichterstattung besteht ein Risiko bei der Kapitalisierung von Entwicklungsaufwendungen, wiederum bestehend aus Eigen- und Fremdleistungen in der Produktentwicklung. Hierbei werden Entwicklungsstunden von Scout24-Mitarbeiter:innen und Entwicklungspartner:innen kapitalisiert und über drei Jahre abgeschrieben. Das Risiko besteht in einer fehlerhaften Kapitalisierung dem Grunde oder der Höhe nach, was zu einer falschen Darstellung in der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung führen könnte. Dies könnte durch eine unzureichende Dokumentation und eine fehlerhafte Kalkulation der Wirtschaftlichkeit der zu kapitalisierenden Projekte verursacht werden. Um diesem Risiko zu begegnen, haben wir in 2023 die Maßnahmen zur Überprüfung der Bewertung und Aktivierung weiter ausgebaut, indem wir zusätzliche Kontrollen zur Überwachung laufender und neu aufgenommener CapEx-Projekte implementiert haben. Unter Berücksichtigung der verstärkten Maßnahmen schätzen wir das Risiko als gering ein.

Würden Finanzdaten falsch oder inkorrekt veröffentlicht werden oder etwa aufgrund technischer Probleme wie eines Systemausfalls, nicht funktionierender Finanzsysteme oder Schnittstellen zwischen den Finanzsystemen nicht verfügbar sein oder stünden Managementberichte nicht zur Verfügung, so besteht das Risiko eines Vertrauensverlusts. Durch Systemschwachstellen kann es zudem zu unbefugter Veröffentlichung vertraulicher Finanzkennzahlen oder nichtfinanzieller Kennzahlen kommen. Um dem Risiko eines Vertrauensverlusts bezüglich der Finanzberichterstattung von Scout24 entgegenzuwirken, sind



Maßnahmen wie Kontrollen und die Wartung der Steuerungsprozesse, genaue Überprüfungen der gemachten Angaben, Autorisierungskonzepte und die Überwachung des Abschlussprozesses am Monatsende sowie die Automatisierung von Schnittstellen implementiert.

Mögliche Währungs- oder Wechselkursrisiken sind als gering bewertet, da sämtliche Anlagen ausschließlich in Euro erfolgen sowie Teile des US-Dollar-Exposures abgesichert werden. Zudem sind Maßnahmen im Rahmen der Finanzberichterstattung und Schuldenanalyse sowie der regelmäßigen Überprüfung der Zinssätze implementiert. Anlagen in Venture Capital Fonds sind limitiert und werden regelmäßig überwacht und geprüft.

Die bestehenden finanziellen Risiken sind durch die genannten Maßnahmen und Kontrollen allesamt beherrschbar. Auch die bestehenden steuerlichen Risiken sind nicht wesentlich und werden als gering eingeschätzt.

Fazit zur Gesamtrisikosituation

Insgesamt werden die Risiken zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Lageberichts als begrenzt bewertet. Die Gesamtrisikolage ist beherrschbar. Gegenüber der Berichterstattung zum Konzernabschluss am 31. Dezember 2022 ist die Gesamtrisikolage, gemessen am Gesamt-Netto-Schadenerwartungswert aller Risiken, in der Summe im Wesentlichen unverändert.

Es sind keine Risiken erkennbar, die zu einer signifikanten und dauerhaften Beeinträchtigung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Scout24 führen könnten oder gar als bestandsgefährdend anzusehen wären.

Detailbetrachtung der Chancensituation

Das Management von Chancen ist bei Scout24 dezentral in den Segmenten organisiert und wird von der Abteilung Group Strategy & Business Development unterstützt. Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie der Austausch mit externen Expert:innen dienen als wichtige Quellen, um Wachstumsmöglichkeiten für Scout24 zu identifizieren. Strategische Chancen von übergeordneter Bedeutung – wie Strategieanpassungen oder mögliche Akquisitionen und Partnerschaften – werden auf Vorstandsebene behandelt. Das geschieht im Rahmen des jährlichen Budgetprozesses, bei aktuellen Themen in den turnusmäßigen Vorstandssitzungen. Für diese Themen werden in der Regel separate Chancen-Risiko-Analysen entwickelt und für die Entscheidung zur Verfügung gestellt.

Die Bewertung der identifizierten Chancen erfolgt unter Berücksichtigung des erwarteten Nutzens sowie einer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit. Der Zeithorizont zur Einschätzung der Chancen beträgt jeweils zwölf Monate für einen gesamten Betrachtungszeitraum von drei Jahren. Im Gegensatz zur Risikobewertung werden Chancen nach qualitativen Merkmalen bewertet. Folgende Bandbreiten wurden hierfür festgelegt:

- sehr gut: Sehr gute Chancen unterstützen die erfolgreiche Weiterentwicklung der Scout24-Gruppe oder einzelner Beteiligungen.
- solide: Gute Chancen haben signifikanten Einfluss auf die Reputation, das Geschäftsmodell, die Liquidität, das Vermögen und das Ergebnis.
- bemerkbar: Bemerkbare Chancen haben merklichen Einfluss auf die Reputation, das Geschäftsmodell, die Liquidität, das Vermögen und das Ergebnis.
- unbemerkbar: Unbemerkbare Chancen haben geringen Einfluss auf die Reputation, das Geschäftsmodell, die Liquidität, das Vermögen und das Ergebnis.
- nicht relevant: Nicht relevante Chancen haben so gut wie keinen Einfluss auf die Reputation, das Geschäftsmodell, die Liquidität, das Vermögen und das Ergebnis.



CHANCENMATRIX

Realisierungswahrscheinlichkeit in %



Chancen werden nicht – wie beim Risikomanagement – nach der Brutto-Netto-Methode bewertet. Maßnahmen zur Unterstützung der Verwirklichung von Chancen werden nicht gesondert inventarisiert oder berichtet.

Gesamtchancensituation, Chancenfelder und Chancencluster

Die Aussichten für das Unternehmen werden trotz der aktuellen Marktunsicherheiten für 2024 als positiv eingeschätzt. In den kommenden Jahren sehen wir viele Möglichkeiten, das Unternehmen erfolgreich weiterzuentwickeln. Besonders relevant sind dabei die Chancen, die in den Kategorien „sehr gut“ und „solide“ eingestuft sind. Dies sind jedoch nicht die einzigen Chancen, die wir operativ nutzen werden.

Die Veränderungen der Chancensituation stellen sich im Vergleich zum Vorjahr wie folgt dar:

BEWERTUNG CHANCENFELDER

		Eintrittswahrscheinlichkeit	Quantitative Auswirkung	Chancenbewertung	Veränderung gegenüber Vorjahr
1	Externe Chancen				
1.1	Höherer „Share of Wallet“ durch die fortlaufende Verschiebung zu Online	möglich	moderat	bemerkbar	=
2	Operative Chancen				
2.1	Wertsteigerung durch Leistungsverbesserung sowie Erweiterung um zusätzliche Produkte und Dienstleistungen	wahrscheinlich	wesentlich	sehr gut	=
2.2	Verlagerung des Schwerpunkts von 3rd Party Media auf das Geschäft mit unseren Kernkund:innen	sehr gering	wesentlich	unbemerkbar	↓
3	Strategische Chancen				
3.1	Geschäftsfördernde Kooperationen	möglich	niedrig	unbemerkbar	=
3.2	Wertsteigerung durch erfolgreiche M&A-Transaktionen	wahrscheinlich	wesentlich	sehr gut	=

↓ Rückgang; ↑ Anstieg; = unverändert; + neu

Operative Chancen

Wertsteigerung durch Leistungsverbesserung sowie Erweiterung um zusätzliche Produkte und Dienstleistungen

Der anhaltende Krieg in der Ukraine und ein fortwährendes hohes Inflationsumfeld beeinflussen, wie bereits im Vorjahr, auch 2024 die gesamtwirtschaftliche Lage. Unsere Plus-Produkte und -Dienstleistungen bleiben aufgrund des angespannten Mietmarkts höchst relevant. Dabei ergibt sich im Segment Private für Scout24 die Möglichkeit, Angebote zu platzieren, die über die reine Suche hinausgehen. Zudem erwarten wir auch für das Jahr 2024 eine gesteigerte Nachfrage nach unseren Kernprodukten für Makler:innen. Um weiteres Wachstum in diesen Bereichen zu erzielen, fokussieren wir uns kontinuierlich auf die Entwicklung und Optimierung unseres Produktportfolios.



In den vergangenen Jahren haben wir eine Reihe von Produkten für unsere professionellen und privaten Kund:innen entwickelt, um Immobilientransaktionen zu digitalisieren und transparente Marktinformationen bereitzustellen. Unser Ziel ist es, als ganzheitlicher Anbieter im Immobilienmarkt aufzutreten, der alle Schritte der Transaktionskette abdeckt und die Prozesseffizienz fördert. Die Akquisition der Sprengnetter-Gruppe verstärkt unsere Kompetenzen im Bereich Immobiliendaten und -bewertungen. Für das Jahr 2024 planen wir, Sprengnetter stärker in die Wertschöpfungskette zu integrieren. Dies wird Makler:innen, Wohnungssuchenden und Eigentümer:innen zugutekommen. Unsere Strategie zielt darauf ab, die Reichweite von Sprengnetter zu vergrößern und den Wert unserer Mitgliedschaften zu erhöhen.

Die Erweiterung des Produktportfolios, auch durch das zusätzliche Produktangebot von Sprengnetter, führt zu einer sehr guten Chancenlage für Scout24.

Strategische Chancen

Wertsteigerung durch erfolgreiche Mergers-&-Acquisitions-Transaktionen

Scout24 stärkt seine strategische Marktposition durch gezielte Unternehmensakquisitionen im Wettbewerbsumfeld. In den letzten Jahren hat der Erwerb diverser Unternehmen wie beispielsweise immoverkauf24 (Leadgeschäft), Propstack (CRM) und Vermietet.de (Managementsoftware für Vermieter:innen) dazu beigetragen, Scout24 als relevante Transaktionsplattform zu positionieren. Insbesondere der Zukauf von Sprengnetter hat unser Portfolio im Bereich Immobiliendaten und -bewertungen bereichert und einen entscheidenden Schritt zur Digitalisierung der Wertschöpfungskette beigetragen.

Zudem sehen wir Potenziale im Commercial-Real-Estate-Bereich. Die jüngste Übernahme von 21st Real Estate, einem Spezialisten für gewerbliche Immobilienmarktdaten, bringt uns unserem Ziel, eine marktführende Position im Immobilienmarktdatenbereich zu erreichen, näher. 21st Real Estate wird unseren Kund:innen helfen, fundierte Entscheidungen auf Basis präziser Informationen im gewerblichen Immobilienmarkt zu treffen, und das Marktdatenangebot von Sprengnetter und ImmoScout24 erweitern.

Wir streben nach einer umfassenden Digitalisierung der Wertschöpfungsketten für alle unsere Kundengruppen. Bereits abgedeckte oder intern entwickelbare Dienstleistungen ergänzen wir gezielt durch Mergers-&-Acquisitions-Transaktionen. Unser Fokus liegt dabei auf datengetriebenen und innovativen Geschäftsmodellen, die neue Entwicklungschancen eröffnen und die Vernetzung innerhalb unserer Plattform sowie zwischen den Kundengruppen intensivieren.

Wir schätzen die Chancenlage im Transaktionsbereich als sehr gut ein.

Fazit zur Gesamtchancensituation

Die Chancenlage von Scout24 bleibt im Vergleich zum Vorjahr unverändert positiv. Unser Geschäftsmodell hat sich dieses Jahr als besonders robust und flexibel erwiesen, was eine erfolgreiche Umsetzung unserer Strategie und unserer Ziele ermöglichte. Das Unternehmen ist für 2024 gut aufgestellt, um von Chancen in der aktuellen Markt- und Wettbewerbssituation positiv zu profitieren.



Prognosebericht

Das folgende Kapitel gibt einen Überblick über unsere Erwartungen für das Geschäftsjahr 2024 bei Umsetzung unserer Wachstumsstrategie und vor dem Hintergrund der aktuellen Krisen- sowie der Markt- und Branchenlage.

Markt- und Branchenerwartungen

Die Erholung der Weltwirtschaft dürfte weiterhin langsam verlaufen. Eine schwächere Inflation und steigende Einkommen sollten jedoch den privaten Konsum unterstützen und zu einem verhaltenen Wachstum beitragen. Daher erwartet der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung für das Jahr 2024 insgesamt ein BIP-Wachstum in Deutschland von 0,7 %.³⁶

Die Situation auf dem deutschen Immobilienmarkt wird dabei voraussichtlich auch im Jahr 2024 angespannt bleiben. Wie im Kapitel **Entwicklung des deutschen Immobilienmarkts** beschrieben, ist der Bereich der Wohnimmobilien durch eine große Angebotslücke gekennzeichnet, die sich kurzfristig nicht schließen lässt. Das Wohnungsbauziel der Bundesregierung wurde im Jahr 2023 deutlich verfehlt. Auch für das Jahr 2024 ist eine Zielerreichung nicht zu erwarten. Projektentwickler befinden sich in der Krise, zahlreiche Bauaufträge wurden storniert, die Zahl der Baugenehmigungen³⁷ ist im Zeitraum Januar bis November 2023 drastisch um rund 26 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum gesunken. Auch die Zahl der Transaktionen mit Bauland³⁸ hat sich seit 2021 halbiert. Inwiefern das Maßnahmenpaket des Wohnungsbaugipfels aus dem September 2023 positive Wirkungen entfalten kann, ist derzeit noch nicht abzusehen. Gleichwohl lassen der Rückgang der Bauzinsen im vierten Quartal 2023 und eine zurückkehrende Nachfrage nach Kaufobjekten auf eine positivere Entwicklung des Transaktionsmarkts im Jahr 2024 hoffen. Darauf deutet auch das ImmoScout24 WohnBarometer³⁹ für das vierte Quartal 2023 hin, das in weiten Teilen – sowohl gegenüber dem Vorquartal als auch gegenüber dem Vorjahr – wieder steigende Angebotspreise ausweist. Besonders gefragt sind demnach Einfamilienhäuser sowie Neubauwohnungen. Der starke Nachfrageüberhang mit allen Konsequenzen für die Beteiligten einer Immobilientransaktion stellt diese vor große Herausforderungen. Unsere Strategie zielt darauf ab, genau diese Herausforderungen noch stärker zu adressieren – mit unserem diversifizierten Produktangebot sowohl für unsere professionellen wie auch unsere privaten Kund:innen. Die aktuelle Marktlage ist noch immer von relativ hohen Immobilienpreisen in Verbindung mit der sinkenden Kaufkraft potenzieller Käufer:innen sowie einer starken Nachfrage nach Mietobjekten geprägt. Dies dürfte im Geschäftsjahr 2024 bei unseren gewerblichen Kund:innen im Segment Professional erneut zu einer verstärkten Nachfrage nach unseren Produkten für mehr Vermarktungsleistung und Sichtbarkeit sowie bei unseren privaten Kund:innen nach unseren Plus-Produkten führen. Dies wirkt sich wiederum positiv auf das Geschäft von Scout24 aus.

Die fortschreitende Digitalisierung des Immobilienmarkts und damit der gesamten Immobilientransaktion bietet für Scout24 nicht nur kurzfristiges, sondern auch beträchtliches mittel- bis langfristiges Wachstumspotenzial. Dafür entwickeln wir unseren Marktführer ImmoScout24 zu einem vollständig vernetzten digitalen Marktplatz für Immobilien weiter und bauen ein digitales Ökosystem für Immobilienmakler:innen, Eigentümer:innen und Suchende in Deutschland und Österreich auf. Mit unserer Strategie ist es unser Ziel, alle Prozesse rund um die Immobilientransaktion zu digitalisieren und alle Marktteilnehmer:innen effizient zu vernetzen. Unser Produktportfolio und unsere Wertschöpfungskette verlaufen entlang der gesamten Immobilientransaktion – Produkte für Verkauf, Kauf, Finanzierung, Vermietung, Anmietung, Bewertung oder Management von Immobilien – und das ermöglicht es uns, diese Produkte weiter zu monetarisieren (siehe auch Kapitel **Strategie**). Auf Basis dieser Strategie, unseres diversen Produktportfolios und unserer Markenbekanntheit sind wir mit unserem digitalen Marktplatz ImmoScout24 im deutschen Markt stark positioniert, um die Marktposition weiter auszubauen und eine nachhaltige Wachstumsdynamik bei erhöhter Profitabilität zu erzielen.

³⁶ Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 23/24, 27.10.2023.

³⁷ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 028 vom 18.01.2024.

³⁸ GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH – IMA info 2023 | Immobilienmarkt Deutschland.

³⁹ ImmoScout24, WohnBarometer, 11.01.2024.



Unternehmenserwartungen

Geschäftsentwicklung Konzern

Im Geschäftsjahr 2023 haben wir unsere Erfolgsbilanz der letzten Jahre fortgesetzt und in einem herausfordernden Umfeld und Immobilienmarkt außergewöhnliche Ergebnisse erzielt. Trotz eines veränderten Immobilienmarkts haben wir unsere Strategie zum Aufbau eines Ökosystems für Immobilien und zur Digitalisierung der Immobilientransaktion konsequent umgesetzt. Unser diversifiziertes Produktportfolio adressiert dabei verschiedene Marktsituationen und bietet damit einen Mehrwert für unsere verschiedenen Kundengruppen. Die anhaltend starke Nachfrage nach unseren Kernprodukten im Zusammenhang mit einem stetigen Kundenwachstum zeigt die weiterhin hohe Relevanz der ImmoScout24-Plattform. Dabei bietet unsere Ökosystem-Strategie, die wir durch unsere Innovationskraft und gezielte Zukäufe wie zuletzt der Sprengnetter-Gruppe treiben, ein nachhaltiges Wachstums- und Wertsteigerungspotenzial.

Im Jahr 2023 konnten wir dies bereits, trotz eines schwächeren Transaktionsmarkts und der Sprengnetter-Konsolidierung sowie durch eine strikte Kostenkontrolle, mit einem stetigen Umsatzwachstum und einer anhaltenden Verbesserung der Profitabilität unter Beweis stellen. Auf Basis dieser ergebnisstarken Entwicklung im ersten Halbjahr und des Zukaufs der Sprengnetter-Gruppe hat der Vorstand im Geschäftsjahr 2023 seine Prognose für das Wachstum des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zweimal erhöht sowie die Prognose für das Umsatzwachstum angepasst. Die Prognose für das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit haben wir am oberen Ende erfüllt. Unsere Umsatzprognose haben wir ebenfalls erfüllt.

Obwohl die Märkte weiterhin herausfordernd bleiben, sind wir überzeugt, dass wir mit unserem diversifizierten Produktportfolio unseren Kund:innen in verschiedenen Marktsituationen einen Mehrwert bieten, und erwarten auch im Jahr 2024 eine hohe Produktnachfrage. Auf dieser Basis ist der Vorstand zuversichtlich, dass wir auch im Jahr 2024 Umsatz und Profitabilität steigern können. Somit geht der Vorstand davon aus, dass sich die Wachstumsdynamik und Profitabilität im Jahr 2024 im Rahmen folgender Prognose für das Gesamtjahr fortsetzen:

Für das Geschäftsjahr 2024 erwartet der Vorstand ein Umsatzwachstum von 9-11 % und einen Anstieg der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit auf etwa 61 %. Das Hauptaugenmerk liegt dabei insgesamt auf der Steigerung des Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und der zugehörigen Marge.

Ausblick

Unsere Wachstumsstrategie geht von einem nachhaltigen Wachstum auch in den Folgejahren nach 2024 aus. Auf Basis der Strategie, die wir auf dem Kapitalmarkttag im Februar 2024 präsentierten, erweitern wir unser Produktangebot und treiben die Digitalisierung der Immobilientransaktion sowie die Vernetzung aller Marktteilnehmer:innen in unserem Ökosystem für Immobilien voran. Von dieser Strategie profitieren nicht nur unsere Kund:innen und der deutsche Immobilienmarkt, sondern auch unsere Aktionär:innen, für die wir einen deutlichen Mehrwert schaffen.



Nichtfinanzielle Konzernklärung

Über die nichtfinanzielle Konzernklärung

In dieser nichtfinanziellen Konzernklärung werden die Nachhaltigkeitsaktivitäten der Scout24-Gruppe, gesteuert durch die Scout24 SE, gemäß §§ 315c i. V. m. §§ 289c bis 289e Handelsgesetzbuch (HGB) dargestellt. Die nichtfinanzielle Konzernklärung wurde erstmalig auf einer integrierten Basis mit dem Lagebericht erstellt. Die betrachteten Unternehmen sind deckungsgleich mit dem Konsolidierungskreis des Geschäftsberichts. Abweichungen von diesem Konsolidierungskreis bei einzelnen Angaben sind gesondert gekennzeichnet.

Der Berichtszeitraum umfasst das Geschäftsjahr 2023, das heißt den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2023. Die im Sinne des HGB wesentlichen nichtfinanziellen Inhalte im Rahmen der nichtfinanziellen Konzernklärung wurden von der PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit begrenzter Sicherheit geprüft. Weiterführende Links und Verweise innerhalb der geprüften Inhalte sind nicht Bestandteil der Prüfung.

Die nichtfinanzielle Konzernklärung wurde unter Berücksichtigung einzelner Anforderungen der European Sustainability Reporting Standards (ESRS, Delegierte Verordnung (EU) 2023/2772 vom 31.07.2023, Veröffentlichung im Amtsblatt der EU am 22.12.2023) erstellt. Dies umfasst ausgewählte Anforderungen zur Wesentlichkeitsanalyse, die Struktur der Berichterstattung sowie einzelne Angaben. Somit bereiten wir uns frühzeitig auf die anstehende Regulierung vor. Gleichwohl wurden aufgrund von Auslegungsfragen und teilweise eingeschränkten Datenverfügbarkeiten noch nicht alle Anforderungen der ESRS umgesetzt. Darüber hinaus wurde im Sinne der Klarheit kein weiteres Rahmenwerk, wie etwa der GRI-Standard, genutzt. Alle bisherigen jährlichen Nachhaltigkeitsberichte sind unter www.scout24.com/nachhaltigkeit abrufbar.

Strategie, Geschäftsmodell und Wertschöpfungskette

Scout24 ist ein deutsches Digitalunternehmen mit aktuell 1.055 Mitarbeiter:innen ([▶ Kennzahlen Mitarbeitende](#)) und einem Gesamtumsatz von 509,1 Mio. Euro ([▶ Wesentliche Kennzahlen](#)). Scout24 betreibt den führenden digitalen Marktplatz ImmoScout24 für Wohn- und Gewerbeimmobilien. Seit über 25 Jahren bringen wir erfolgreich alle Akteure am Immobilienmarkt zusammen. Informationen zu unseren Kernprodukten und Dienstleistungen finden sich im Kapitel [▶ Kund:innen und Produkte](#), Angaben zu unseren gewerblichen und privaten Kund:innen sowie den von uns bedienten Märkten finden sich unter [▶ Strategie](#). Unsere Annahmen und Ergebnisse im Hinblick auf den aktuellen und zukünftig erwarteten Nutzen für unsere Kund:innen, Investor:innen und andere Interessengruppen haben wir unter [▶ Markt- und Branchenerwartungen](#) beschrieben. Zu unseren neuesten, nachhaltigen Produktentwicklungen und Zielen informieren wir im Kapitel [▶ Produktentwicklung](#).

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen

Die Grundlage für unser gesamtes Nachhaltigkeitsmanagement bildet die Wesentlichkeitsanalyse. Mit ihr identifizieren wir auf systematische Weise die für uns relevanten Themen des jeweiligen Jahres. Die Wesentlichkeitsanalyse wird durch den Vorstand freigegeben.

Für die Bewertung der Wesentlichkeit eines Themas sind zwei Dimensionen entscheidend:

- Auswirkungen der Geschäftstätigkeit auf Umwelt, Mitarbeiter:innen und Gesellschaft (inside-out)
- Relevanz (Risiken und Chancen) für Geschäftsverlauf und -ergebnis sowie die Lage des Konzerns (outside-in).

Sofern ein Thema gemäß beiden Perspektiven bedeutsam ist, gilt es als wesentlich. In der für das Jahr 2023 durchgeführten Wesentlichkeitsanalyse haben wir darüber hinaus ausgewählte Anforderungen der European Sustainability Reporting Standards (ESRS) berücksichtigt.

Prozess der Wesentlichkeitsanalyse 2023

Startpunkt einer jeden Wesentlichkeitsanalyse ist die Frage, welche Themen innerhalb der Analyse weiter bewertet werden sollen. Die Wesentlichkeitsanalyse für das Geschäftsjahr 2023 wurde erstmalig für die gesamte Scout24-Gruppe angewendet und unterscheidet sich deshalb von den Vorjahresanalysen. Für die Erstellung einer Liste mit potenziell wesentlichen Themen wurde der ESRS 1 AR 16 zu Grunde gelegt. Zusätzlich wurden weitere branchenspezifische Standards, Auswertungen unternehmensspezifischer Nachhaltigkeitsratings, etwaige Veränderungen in der Organisationsstruktur und des Marktumfelds sowie die Ergebnisse der letzten Wesentlichkeitsanalyse berücksichtigt. Nach Sortierung dieser Themen ergaben sich insgesamt 21 zu berücksichtigende Themencuster.

Auf dieser Basis wurden durch die zuvor festgelegten Fachbereiche unternehmensspezifische kurz-, mittel- und langfristige Auswirkungen, Risiken und Chancen (IRO⁴⁰) zu den einzelnen Themenbereichen identifiziert. Einbezogen wurden hierfür Ergebnisse der vorangegangenen Wesentlichkeitsanalysen, Erkenntnisse aus dem internen Risikomanagement sowie Rückmeldungen aus Stakeholder-Dialog-Formaten, wie etwa aus Gesprächen mit Investor:innen. Neben den eigenen Geschäftstätigkeiten wurde – entsprechend den ESRS – die vorgelagerte und nachgelagerte Wertschöpfungskette betrachtet. Durch das Sustainability-Team und die beteiligten Fachabteilungen wurden insgesamt 20 verschiedene Stakeholdergruppen identifiziert. Die wichtigsten sind Mitarbeiter:innen, der Betriebsrat der Scout24 SE, Kund:innen, Investor:innen, Banken, Ratingagenturen, Aufsichtsbehörden und Verbraucherzentralen. Mehr Informationen zum regelmäßigen Dialog mit unseren Investor:innen, Banken, Analyst:innen und den ESG-Ratingagenturen finden sich in den Abschnitten ▶ **Investor Relations** und ▶ **Kommunikation mit Analyst:innen**. über unsere internen Feedbackprozesse berichten wir unter ▶ **Arbeitsbedingungen & Weiterbildung**. Die Formen des Austauschs mit unseren Nutzer:innen erläutern wir in den Abschnitten ▶ **Austausch mit Kund:innen** sowie ▶ **Informationsbereitstellung & Produktentwicklung**. Die jeweiligen Bedürfnisse und Erwartungen der Stakeholder:innen flossen über den Dialog mit den Fachverantwortlichen ein. Bei einigen gesellschaftlichen und umweltbezogenen IRO wurden zusätzlich öffentlich verfügbare Studien oder Branchenstandards berücksichtigt.

Für die Bewertung der IRO haben wir uns unter anderem an den Anforderungen des ESRS 1 AR 10 orientiert. Demnach sind tatsächliche Auswirkungen hinsichtlich ihrer Schwere, ausgedrückt durch Ausmaß und Umfang, zu bewerten. Negative Auswirkungen sind ergänzend dazu hinsichtlich ihrer Unabänderlichkeit zu betrachten. Für potenzielle Auswirkungen wurde zusätzlich die Wahrscheinlichkeit des Eintritts berücksichtigt. Zur Bestimmung der Wahrscheinlichkeit bei potenziellen Risiken und Chancen haben wir uns an den Clustern aus unserem internen Risikomanagement (▶ **Risiko- und Chancenbericht**) orientiert.

Zur Ermittlung der finanziellen Wesentlichkeit nach ESRS 1 ist es entscheidend, ob ein Thema positive oder negative Auswirkungen auf unseren Cashflow, unsere Entwicklung oder Leistung, Finanzlage, unsere Kapitalkosten oder unseren Zugang zu Finanzmitteln im kurz-, mittel- und langfristigen Zeithorizont haben wird oder wahrscheinlich haben könnte. Die Wesentlichkeit von finanziellen Risiken und Chancen wurde auf der Grundlage einer Kombination aus der Eintrittswahrscheinlichkeit und dem Umfang der möglichen finanziellen Auswirkungen bewertet. Die Bewertung für die IRO erfolgte für beide Dimensionen in Bruttowerten. Damit weicht die Bewertungsmethodik der ESRS vom Risikomanagement ab.

Nach erfolgter Bewertung fand ein Abgleich mit den bis dahin bereits im internen Risikomanagement hinterlegten nichtfinanziellen Risiken statt. Bisher werden diese wie finanzielle Risiken gemäß der Outside-in-Perspektive bewertet (▶ **Risiko- und Chancenmanagementsystem**). Für das erste Halbjahr 2024 sind die Integration der Inside-out-Dimension in das interne Risikomanagement sowie die Überführung in ein gemeinsames internes Kontrollsystem vorgesehen.

⁴⁰ Aus dem Englischen „Impacts, Risks, Opportunities“. Da die Bezeichnung IRO in den European Sustainability Reporting Standards (ESRS, Delegierte Verordnung (EU) 2023/2772 vom 31.07.2023, Veröffentlichung im Amtsblatt der EU am 22.12.2023) einen feststehenden Begriff darstellt, wurden die Abkürzungen entsprechend geändert.



Ergebnisse

Insgesamt sind sieben der 21 vorab analysierten Themencluster nach ESRS als wesentlich identifiziert worden. Tabellarisch dargestellt sind die als wesentlich identifizierten IRO:

Wesentliche Themen 2023		Identifizierte wesentliche Auswirkungen (I), Risiken (R) & Chancen (O)	Identifizierte potenzielle wesentliche Auswirkungen (I), Risiken (R) & Chancen (O)
Energie & Klimaschutz			
Klimawandel (ESRS E1)	Klimaschutz: <ul style="list-style-type: none"> Emissionen (Scope 1, 2 und 3) Zielerreichung des 1,5-Grad-Szenarios 	<ul style="list-style-type: none"> Strombedarf der Rechenzentren beim Cloudanbieter verursacht CO₂e (I) Emissionen durch Energieverbrauch an Bürostandorten und durch Geschäftsreisen der Mitarbeiter:innen (I) Nutzung unserer Websites verursacht CO₂e (I) 	<ul style="list-style-type: none"> Bei Nichteinhaltung der Klimastrategie Risiko des Verfehlers des 1,5-Grad-Ziels und Auswirkungen auf ESG-Ratings (R) sowie Finanzierungsaspekte (R)
	Energie: <ul style="list-style-type: none"> Energieverbrauch und Zusammensetzung sowie Energieeffizienz Datenmanagement und effiziente Systeme 		<ul style="list-style-type: none"> Hohe Kosten für Cloudlösung (R) und durch ggf. vereinzelt mangelnde Energieeffizienz (R) Umstellung auf 100 % erneuerbare Energien für mehr Energieeffizienz, weniger CO₂e und geringere Kosten (O)
Social			
Eigene Mitarbeiter:innen (ESRS S1)	Arbeitsbedingungen & Weiterbildung: <ul style="list-style-type: none"> Ausbildung und Kompetenzentwicklung Work-Life-Balance 	<ul style="list-style-type: none"> Zufriedenheits- und Motivationsverlust durch nicht ausreichende persönliche Entwicklung (I) 	<ul style="list-style-type: none"> Mögliche hohe Fluktuation und Rekrutierungsaufwand (R)
	Diversität & Chancengleichheit: <ul style="list-style-type: none"> Indikatoren für die Vergütung Indikatoren für Diversität 	<ul style="list-style-type: none"> Nichterfüllung der Schwerbehindertenquote (I) 	<ul style="list-style-type: none"> Inklusives und diverses Arbeitsumfeld für mehr Bindung, Motivation und Innovationskraft (O) Auswirkungen auf ESG-Ratings und Finanzierungsoptionen (sowohl O als auch R)
	Datenschutz & Datensicherheit: <ul style="list-style-type: none"> vertraulicher und verantwortungsvoller Umgang mit Daten Prävention von Datenverlust und -missbrauch 		<ul style="list-style-type: none"> Datenmissbrauch oder Datenverlust (I) Mögliche Bußgeldzahlungen (R) Auswirkungen auf ESG-Ratings (R) Eigene Datenschutz-Academy für Verantwortliche in Fachteams (O)
Konsument:innen & Endnutzer:innen (ESRS S4)	Produktverantwortung: <ul style="list-style-type: none"> informationsbezogene Auswirkungen persönliche Sicherheit soziale Eingliederung 	<ul style="list-style-type: none"> Cyberkriminalität (I) breite Informationsbereitstellung und damit hohe Transparenz, z. B. durch kostenlose Listings oder Filter (I) 	<ul style="list-style-type: none"> Veränderungen im Immobilienmarkt (sowohl O als auch R) Nachhaltige Produktentwicklung (O)
	Datenschutz & Datensicherheit: <ul style="list-style-type: none"> vertraulicher und verantwortungsvoller Umgang mit Daten Prävention von Datenverlust und -missbrauch 		<ul style="list-style-type: none"> Datenmissbrauch oder Datenverlust (I) Mögliche Bußgeldzahlungen (R) Auswirkungen auf Reputation und ESG-Ratings (R)
Governance			
Nachhaltige Unternehmensführung (ESRS G1)	Nachhaltige Unternehmensführung: <ul style="list-style-type: none"> Prävention und Aufdeckung Schutz von Whistleblower:innen Compliance 		<ul style="list-style-type: none"> Abzug von Kapital durch Investor:innen (R) Strafzahlungen (R)



Die doppelte Wesentlichkeit erfüllen für 2023 fünf Themen:

1. **Umweltbelange:** Klimaschutz (▶ **Energie & Klimaschutz**)
2. **Arbeitnehmerbelange:** Arbeitsbedingungen & Weiterbildung (▶ **Social**), Diversität & Chancengleichheit (▶ **Diversität & Chancengleichheit**), Datenschutz & Datensicherheit (▶ **Datenschutz, Datensicherheit und Produktverantwortung**)
3. **Verbraucherbelange:** Produktverantwortung sowie Datenschutz & Datensicherheit (ebd.)

Im Bereich Sozialbelange und Menschenrechte wurden für Scout24 keine Themen identifiziert, die „doppelt wesentlich“ sind. Daher adressieren wir diese Belange in der nichtfinanziellen Konzernerkklärung nicht.

Das Thema „nachhaltige Unternehmensführung“ und die darunter gefassten Aspekte Bekämpfung von Korruption und Bestechung sowie Einhaltung von Compliance wie auch das Thema Energie sind aktuell nur hinsichtlich ihrer finanziellen Dimension materiell. Da nach den ESRS die Wesentlichkeit einer der beiden Dimensionen aber bereits ausreichend ist, werden diese im vorliegenden Bericht zusätzlich behandelt.

Nachhaltigkeitsmanagement

Die Verantwortung für die Nachhaltigkeitsstrategie von Scout24 liegt bei dem:der Chief People & Sustainability Officer (CPSO). Er:sie verantwortet außerdem den Personalbereich und ist Mitglied des Executive Leadership Teams (ELT). Für alle operativen und strategischen Maßnahmen sowie Initiativen ist ein Sustainability-&-DEI-Team zuständig. Das Team berichtet direkt an den:die CPSO und turnusmäßig an das ELT. Der Aufsichtsrat wird durch regelmäßige Berichterstattung und bei strategischen Meilensteinen eingebunden. Mehr Informationen zur Nachhaltigkeitsexpertise unseres Aufsichtsrats finden sich unter ▶ **Berichterstattung Governance und wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen (IRO)**.

Ein weiteres wichtiges Gremium für die Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie ist unser internes Nachhaltigkeitskomitee – ein praxisorientierter Zusammenschluss, bestehend aus Führungskräften der unterschiedlichsten Business Units und Funktionen. Dazu gehören beispielsweise die Bereiche Legal & Compliance, Personal, Procurement, Investor Relations, Accounting, Facility Management, Produkt und IT. Unter der Leitung von Tobias Hartmann (CEO) und Dr. Claudia Viehweger (CPSO) werden jährlich die Ziele und Maßnahmen des ESG-Frameworks als strategischer Rahmen definiert und evaluiert. Das Komitee wird von zwei regelmäßig tagenden Arbeitsgruppen auf operativer Ebene unterstützt. Im Bereich des sozialen Engagements der Mitarbeiter:innen unterstützt ein fachbereichs- und standortübergreifendes Cares-Team das Sustainability Management bei der konkreten Umsetzung sozialer Aktivitäten, an denen sich Mitarbeiter:innen beteiligen können.

Seit 2021 wird die einjährige variable Vergütung für die oberste Führungsebene mit quantifizierbaren ESG-Zielen kombiniert. Das nichtfinanzielle Nachhaltigkeitsziel wird jährlich vom Aufsichtsrat der Scout24 SE festgelegt. Es spiegelt die gesellschaftliche und ökologische Verantwortung der Scout24 SE wider und ist direkt aus der Nachhaltigkeitsstrategie abgeleitet. Das mit 30 % gewichtete nichtfinanzielle Ziel für das Geschäftsjahr 2023 bezog sich auf das Erreichen einer definierten Quote sowohl in Bezug auf die Gender-Diversität in Führungspositionen als auch hinsichtlich internationaler Diversität unter den Mitarbeiter:innen. Die Ziele für das Geschäftsjahr 2024 sind sowohl finanzieller (Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, jeweils gewichtet mit 35 %) als auch nichtfinanzieller Natur. Weiterführende Informationen finden sich in unserem ▶ **Vergütungsbericht 2023**.

ESG-Framework

Unser ESG-Framework ist der strategische Rahmen für Nachhaltigkeit innerhalb der Scout24-Gruppe. Mit unseren konkreten Ambitionen, Zielen und KPIs für die drei Säulen Umwelt, Soziales und Governance setzen wir uns für ein hohes Maß an Transparenz, ein einheitliches Verständnis und besonders für die Messbarkeit sowie Verbindlichkeit ein. Unsere Maßnahmen zahlen auf die UN Sustainable Development Goals hochwertige Bildung (SDG 4), Geschlechtergleichheit (SDG 5), bezahlbare und saubere Energie (SDG 7), weniger Ungleichheiten (SDG 10), nachhaltige Städte und Gemeinden (SDG 11), Maßnahmen zum Klimaschutz (SDG 13) und Partnerschaften zur Erreichung der Ziele (SDG 17) ein.



In 2023 haben wir unter anderem erreicht:

- Senkung des Treibhausgasausstoßes um 76 % im Vergleich zu 2018 und damit über Plan für die Ziele unserer Klimastrategie (Ziel: –60 % bis 2025, Zielerfüllung: 100 %, **▶Energie & Klimaschutz**)
- Über 500 Arbeitsstunden im Rahmen der betrieblichen Arbeitszeit für soziale Zwecke während des Social Summer 2023 (Ziel: 500 Stunden, Zielerfüllung 100 %)
- Neustrukturierung unserer Datenschutzmanagementstruktur: Jeder Fachbereich und jede Tochtergesellschaft verfügt über eine:n Datenschutzkoordinator:in (Zielerfüllung 100 %)
- Pilotierung eines intern entwickelten Female-Leadership-Coaching-Programms (Zielerfüllung 100 %)
- 45 % unserer bestehenden Geschäftspartner:innen, Lieferant:innen und Dienstleister:innen verpflichteten sich zur Einhaltung des Code of Conduct von Scout24 oder einer Vereinbarung, die mindestens diese Anforderungen erfüllt (Ziel: 45 %, Zielerfüllung 100 %)
- 883 gekennzeichnete Wohnungsinserate für Obdachlose auf ImmoScout24 (Ziel: 1.000, Zielerfüllung: 88 %)
- Umstellung auf Strom aus erneuerbaren Quellen an allen Standorten in Deutschland und Österreich (Ziel: Abdeckung aller 11 Standorte, Zielerfüllung 73 %)
- Die Multifaktor-Authentifizierung wurde zu einem verpflichtenden Bestandteil für unsere B2B-Kund:innen. Alle gewerblichen Anbieter:innen erhielten außerdem die Möglichkeit, ihre Identität mit Hilfe ihres Gewerbescheins zu verifizieren (Zielerfüllung 100 %).

Unsere Ziele und KPIs werden mindestens einmal im Jahr evaluiert und – falls notwendig – angepasst oder weiterentwickelt. Damit stellen wir sicher, dass wir uns an neue Entwicklungen und Erkenntnisse im Nachhaltigkeitsbereich bestmöglich anpassen und die richtigen Prioritäten setzen.



ESG-Framework



Energie & Klimaschutz

Wir werden unserer Klimaverantwortung gerecht:

Wir nutzen konsequent erneuerbare Energien, reduzieren unseren Verbrauch und minimieren unsere Emissionen, um unseren Beitrag zum Erreichen des Übereinkommens von Paris zu leisten.



Social

Wir schaffen ein inklusives Umfeld:

Als People Company schaffen wir eine diverse, inklusive und inspirierende Arbeitskultur zur nachhaltigen Sicherung unseres wirtschaftlichen Erfolgs. Wir nutzen unser Geschäftsmodell, um die Gesellschaft mit Hilfe unserer Fähigkeiten mitzugestalten.



Governance

Wir führen unser Business werteorientiert:

Wir verankern wertebasiertes Handeln im ganzen Unternehmen und setzen Standards, um als digitaler Marktplatz Verantwortung gegenüber unseren Kund:innen und Nutzer:innen zu übernehmen.

Ziele



- 60 % CO₂e im Vergleich zu 2018 bis 2025 & - 90 % Netto-Null bis 2045
- Für unsere Standorte in Deutschland und Österreich, bei denen wir einen direkten Einfluss auf die Auswahl des Anbieters haben, wollen wir 100 % Strom aus erneuerbaren Quellen beziehen
- Umstellung der Fahrzeugflotte auf 100 % Elektromobilität bis Ende 2025



- Geschlechterparität in der Scout24-Gruppe bis 2025
- 38,7 % Frauen in Führungspositionen bis Ende 2024
- 50 % der neu eingestellten Mitarbeiter:innen sind Frauen oder Nicht-binäre Personen
- 25 % der neu eingestellten Personen decken ein weiteres Diversitätsmerkmal wie etwa Nationalität oder Behinderung ab
- Mindestens 500 Arbeitsstunden für soziale Zwecke während des Social Summer 2024
- 1000 gekennzeichnete Wohnungen für Obdachlose auf Immoscout24



- Bereitstellung von Produkten zur Verbesserung der Energieeffizienz für Hauseigentümer:innen, Makler:innen und Suchende
- 80 % unserer bestehenden Geschäftspartner:innen, Lieferant:innen und Dienstleister:innen (gemessen am Spend) verpflichten sich zur Einhaltung des CoC von Scout24 oder einer Vereinbarung, die mindestens diese Anforderungen erfüllt
- Vorbereitung interner und externer Audits zur Gewährleistung der Einhaltung von Sicherheitsstandards basierend auf ISO27001. Erstes Audit bis Ende 2024.
- Externe Prüfung unserer Datenschutzmanagementstruktur
- Effektivere Verhinderung von betrügerischen Aktivitäten auf der Plattform durch Einführung von self-service Accountreaktivierung und ID-Checks.
- Kombination der variablen Vergütung für den Vorstand mit quantifiziertem ESG-Ziel





Erklärung zur Sorgfaltspflicht

Scout24 arbeitet mit vielen unterschiedlichen Lieferant:innen zusammen. Besonders wichtig sind Dienstleister:innen im Bereich IT und Professional Services, beispielsweise SaaS-Provider, Beratungsunternehmen oder Agenturen im Bereich Marketing. Darüber hinaus bestehen viele Kooperationen im Bereich Onlinemarketing. Die Lieferant:innen befinden sich zu 73 % in Deutschland, darüber hinaus u.a. in Irland, den USA und Österreich.

Im Jahr 2023 hatte die Scout24-Gruppe⁴¹ ein Beschaffungsvolumen von 120 Mio. Euro (2022: 112 Mio. Euro, nur Scout24 SE und Immobilien Scout GmbH). Insgesamt haben wir von etwa 1.294 Dienstleister:innen, Geschäftspartner:innen und Lieferant:innen (2022: 732, nur Scout24 SE und Immobilien Scout GmbH) Produkte und Dienstleistungen bezogen.

Seit 2021 gilt unser Code of Conduct auch für unsere Geschäftspartner:innen, Lieferant:innen und Dienstleister:innen. Dahinter steht die Überzeugung, dass wir auch als nichtproduzierendes Unternehmen Verantwortung in unserer Lieferkette übernehmen. Unter anderem halten wir Geschäftspartner:innen, Lieferant:innen und Dienstleister:innen dazu an, sich selbst verantwortungsbewusst und nachhaltig in ihrem sozialen Umfeld zu engagieren, gegen Diskriminierung, Belästigung und Missbrauch in ihrem Unternehmen vorzugehen, für die Bereitstellung und Aufrechterhaltung einer sicheren Arbeitsumgebung und die Integration von angemessenen Gesundheits- und Sicherheitsmanagementpraktiken zu sorgen oder ihren Mitarbeiter:innen Rechte wie die Vereinigungsfreiheit einzuräumen. Darüber hinaus soll keine Form von Zwangsarbeit genutzt werden. Wir behalten uns vor, das Vertragsverhältnis mit Geschäftspartner:innen, Lieferant:innen und Dienstleister:innen beim Verstoß gegen diese Prinzipien zu beenden. Mit dieser Maßnahme tragen wir auch dazu bei, dass die zehn universellen Prinzipien des United Nations Global Compact (UNGC) in den Handlungsfeldern Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umwelt und Korruptionsprävention eingehalten werden.

Als Teil unseres ESG-Frameworks haben wir uns zum Ziel gesetzt, dass – gemessen an unseren Aufwänden – 80 % unserer bestehenden Geschäftspartner:innen, Lieferant:innen und Dienstleister:innen bis Ende 2024 unseren Code of Conduct akzeptieren sollen. Alternativ müssen sie uns bestätigen, dass dieser mit ihren eigenen Anforderungen übereinstimmt. Einen Verweis auf den Code of Conduct haben wir in unsere aktualisierten allgemeinen Einkaufsbedingungen (Einkaufs-AGB) aufgenommen. Im Jahr 2023 haben wir mit einer Akzeptanz von 45 % unser Etappenziel erreicht. Vorrangig wurden Aufwendungen aus den Bereichen der physischen Produkte und der professionellen Dienstleistungen berücksichtigt.

Seit dem 1. Januar 2024 fällt die Scout24 SE unter das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG). Das LkSG verpflichtet Unternehmen dazu, im eigenen Geschäftsbereich und entlang der vorgelagerten Lieferketten menschenrechts- und umweltbezogene Risiken zu identifizieren und zu deren Reduzierung beizutragen. Entsprechend den Anforderungen wird die Scout24 SE künftig mindestens einmal jährlich und darüber hinaus anlassbezogen Risikoanalysen der unmittelbaren Lieferant:innen durchführen. Eine entsprechende Grundsatzerklärung folgt auf der Grundlage der Ergebnisse. Über unser Beschwerdeverfahren informieren wir in unserer [Verfahrensordnung](#).

Zu unserem Engagement für Nachhaltigkeit gehört seit 2022 auch eine Richtlinie zur nachhaltigen Beschaffung von Werbemitteln. Sie definiert für die gesamte Scout24-Gruppe klare Vorgaben zur Beschaffung von Werbemitteln und Event-Artikeln. Durch die Richtlinie sollen im Einkauf von Werbemitteln nur noch Produkte berücksichtigt werden, die unter Verwendung von nachwachsenden oder recycelten bzw. recycelbaren Rohstoffen gefertigt worden sind, keine Schadstoffe enthalten, unter fairen Produktionsbedingungen hergestellt worden sind und über verifizierte Labels verfügen.

⁴¹ Scout24, ImmoScout24 (DE & AT), Zenhomes, Propstack, Immoverkauf24 (DE und AT) und FLOWFACT.

Risikomanagement nichtfinanzieller Risiken

Unser Geschäft birgt Risiken, die einzelne Geschäftsbereiche, unsere Mitarbeiter:innen individuell, aber auch uns als gesamtes Unternehmen betreffen können. Deshalb wollen wir Risiken rechtzeitig erkennen, bewerten und steuern. Nur so können wir präventive, aber auch anlassbezogene und zielorientierte Maßnahmen und Kontrollen entwickeln und implementieren, um Geschäftsrisiken effektiv zu reduzieren. Dies soll für Rechts- und Handlungssicherheit sorgen und dem Unternehmen nachhaltigen Erfolg sichern. Zur Teilnahme an unserem Risikomanagement sind die Scout24 SE und alle mit ihr verbundenen Unternehmen im Mehrheitsbesitz verpflichtet.

Integraler Bestandteil des Risikomanagements sind soziale und ökologische Risiken, die unter anderem die Bereiche Klima, Produktsicherheit, Fluktuation und Kundenzufriedenheit abdecken. In diesem Zusammenhang haben wir wesentliche Risiken in den Risikoclustern „5.2 – Datenschutz und Datensicherheit“ sowie „1.4 – Wettbewerb und Markt“ identifiziert (**▶Detailbetrachtung der Risikosituation**). Unter Berücksichtigung unserer Mitigationsmaßnahmen konnten wir für das Berichtsjahr 2023 keine Risiken identifizieren, die mit unserer Geschäftstätigkeit, unseren Geschäftsbeziehungen und Dienstleistungen verbunden sind, sehr wahrscheinlich eintreten und schwerwiegende negative Auswirkungen auf die berichtspflichtigen Aspekte haben oder haben werden. Über unsere Abhilfemaßnahmen berichten wir in den Abschnitten **▶Energie & Klimaschutz**, **▶Social** sowie **▶Datenschutz, Datensicherheit und Produktverantwortung**. In enger Abstimmung mit dem Risikomanagement bewerten die Fachabteilungen mindestens zweimal im Jahr und darüber hinaus bei Bedarf die im Risikomanagementsystem verankerten finanziellen und nichtfinanziellen Einzelrisiken – nach quantitativen Parametern, der Eintrittswahrscheinlichkeit und der potenziellen Schadenshöhe. Die Ergebnisse werden quartärllich an das ELT und den Prüfungsausschuss berichtet. Die Verantwortung für Maßnahmen zur Risikominderung und deren Überwachung obliegt den Fachabteilungen. Weitere Erläuterungen zum Rahmenwerk des Risikomanagements und zum Risikobewertungsprozess können dem Kapitel **▶Risiko- und Chancenmanagementsystem** entnommen werden.

Energie & Klimaschutz

Es ist uns ein Anliegen, die durch unser Handeln verursachten Treibhausgasemissionen (THG) sowie negativen Auswirkungen auf die Umwelt zu ermitteln und langfristig auf ein Minimum zu reduzieren.

Die Teams Central Administration & Facility Management und Sustainability & DEI bilden bei Scout24 eine Abteilung. Durch diesen Zusammenschluss können im Rahmen der unternehmensweiten Klimastrategie die umwelt- und klimarelevanten Maßnahmen, Initiativen und Prozesse gemeinsam effizient und effektiv gestaltet sowie gesteuert werden. Das Sustainability, DEI & Facility Team berichtet an Dr. Claudia Viehweger (CPSO). Je nach Fragestellung werden auch weitere Fachbereiche, wie beispielsweise der Einkauf, mit einbezogen.

Verantwortlich für die Verabschiedung der Klimastrategie und der dazugehörigen Ziele für die Scout24-Gruppe ist der Vorstand. Er basiert seine Entscheidungen auf den Empfehlungen des Sustainability, DEI & Facility Teams. Die Klimastrategie ist ebenfalls ein wichtiger Bestandteil unseres **▶ESG-Framework**.

Auswirkungen, Risiken & Chancen

Im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse haben wir die Themen „Energie“ und „Klimaschutz“ als materiell identifiziert. Als nichtproduzierendes Digitalunternehmen hat Scout24 gegenüber produzierenden Unternehmen einen vergleichsweise niedrigen CO₂e-Fußabdruck vorzuweisen. Doch auch unsere Emissionen tragen ihren Teil zu den Auswirkungen auf das globale Klima bei. Wir sehen es deshalb als unsere Verantwortung, unsere Emissionen auf ein Minimum zu begrenzen und unseren Beitrag zum 1,5-Grad-Ziel des Pariser Klimaabkommens zu leisten. Darüber hinaus ist das Thema für die Zivilgesellschaft, Analyst:innen und unsere Investor:innen von besonderer Bedeutung. Zusätzlich nehmen Kennzahlen und Maßnahmen zum Klimaschutz einen gewichtigen Anteil in externen ESG-Ratings ein.

Die Basis der Analyse unserer Auswirkungen, Risiken und Chancen bildet unsere Emissionsbilanzierung (**▶Kennzahlen zu Energieverbräuchen und Treibhausgasemissionen**). Sie dient der jährlichen



systematischen Erfassung der durch uns verursachten Treibhausgasemissionen. Auf der Grundlage des Greenhouse Gas Protocols (GHG Protocol) erstellten wir 2020 erstmals eine Klimabilanz rückwirkend für das Jahr 2018. In dieser Basisbilanz haben wir alle drei Scopes berücksichtigt. Die Auswahl der unter Scope 3 fallenden Emissionskategorien bildete dabei einen Ausschnitt aller möglichen Kategorien und beruhte auf der damaligen Verfügbarkeit belastbarer Daten sowie auf den Kriterien der Wesentlichkeit für das Geschäftsmodell.

Die Scout24-Gruppe hat sich seitdem weiter vergrößert. Im Jahr 2023 haben wir unsere bisherige Emissionsberechnung deshalb abermals einer Überprüfung unterzogen. In einem Review-Prozess wurden zunächst die organisatorischen Grenzen der in der Scout24-Gruppe befindlichen Gesellschaften mit Stichtag 31. Dezember 2022 neu bestimmt und für das Bilanzjahr 2022 die Propstack GmbH und die Zenhomes GmbH mit ihren jeweiligen Standorten in Berlin integriert. Die BaufiTeam GmbH und alle Gesellschaften der Sprengnetter-Gruppe wurden erst später vollkonsolidiert und waren damit nicht Teil der Erhebung. Der Konsolidierungskreis unserer Klimabilanz 2022 weicht damit von dem der nichtfinanziellen Erklärung 2023 ab. Da uns einige der notwendigen Belege zur Bilanzierung erst in der zweiten Hälfte des Folgejahres vorliegen, gibt es in der Berichterstattung der Emissionsdaten einen Verzug von einem Jahr.

Auch die Folgen des Klimawandels verändern die Geschäftsbedingungen von Unternehmen vor Ort und weltweit. Auf der einen Seite können Klimagefahren wie Hitzewellen oder Starkregen die Geschäftstätigkeit beeinträchtigen und zu signifikanten Schäden führen. Auf der anderen Seite geht der gesellschaftliche Übergang (Transition) in eine emissionsreduzierte Welt mit Veränderungen bzw. Übergangsereignissen einher, die Geschäftsrisiken und -chancen für Unternehmen darstellen können.

Scout24 hat auf der Grundlage der CSRD (ESRS E1) im Jahr 2023 erstmals und zusätzlich zur Emissionsbilanzierung eine Analyse der klimabedingten Risiken und Chancen durchgeführt. Ziel der Analyse war es, die physischen Klimarisiken sowie die Transitionsrisiken und -chancen des Unternehmens zu identifizieren und einzuschätzen.

Die Einschätzung der klimabedingten Risiken erfolgte in Bezug auf das Geschäftsmodell von Scout24, die zentrale Geschäftstätigkeit an den Standorten sowie wesentliche Abhängigkeiten von Lieferant:innen, etwa durch die Nutzung von Cloud-Servern. Darüber hinaus wurde die Gefährdung der als taxonomiefähig identifizierten Wirtschaftstätigkeiten (6.5, 7.5 & 7.7) durch die Folgen des Klimawandels bewertet.

Die klimabedingte Risiko- und Chancenanalyse umfasst drei Betrachtungszeiträume: kurzfristig (in den nächsten 3 Jahren), mittelfristig (in den nächsten 3–10 Jahren) und langfristig (nach 10 Jahren). Die Zeiträume wurden auf der Grundlage der EU-Taxonomie gewählt.

Für das **Screening der physischen Klimarisiken** wurden 28 Klimagefahren (vgl. EU-Taxonomie-Verordnung 2020/852) für Geschäftsstandorte von Scout24 individuell analysiert. Das standortspezifische Screening umfasste die Büros in Berlin, Hamburg, Köln, München, Bad Neuenahr-Ahrweiler und Wien sowie Standorte von Rechenzentren (Sprengnetter) und Clouddienstservern. Die Analyse der bisherigen Gefährdungslage basiert auf einem historischen Mittel von Beobachtungsdaten. Die zukünftige Gefährdung wurde auf Basis der Auswertung von Klimaprojektionen bewertet. Dabei wurden, soweit möglich, Ergebnisse mehrerer Klimamodelle ausgewertet. Zudem wurden drei alternative Entwicklungsszenarien der Zukunft in die Analyse eingebunden. Die Auswertungsbasis bildeten einerseits die Emissionsszenarien der repräsentativen IPCC-Konzentrationspfade (RCP) RCP2.6, RCP4.5 und RCP8.5 sowie verschiedene sozioökonomische Szenarien.

Zunächst wurden beim Vorscreening diejenigen Klimagefahren identifiziert und ausgeschlossen, die an den untersuchten Standorten nicht auftreten können. Die restlichen Klimagefahren wurden mit einem standardisierten Bewertungsschema bezüglich ihrer Wesentlichkeit eingestuft. Dabei wurden die Wahrscheinlichkeit einer Klimagefahr und die Vulnerabilität der Wirtschaftsaktivitäten berücksichtigt. Für die Einschätzung der Vulnerabilität wurden auch bereits durchgeführte Anpassungs- und Präventionsmaßnahmen einbezogen. Die Risikobewertung erfolgte pro Standort, Zeitraum, Klimagefahr und Wirtschaftsaktivität.

Anhand der Daten konnten für alle betrachteten Wirtschaftsaktivitäten und Standorte keine wesentlichen Risiken gegenüber physischen Klimagefahren festgestellt werden. Kurz- und mittelfristig ergibt die



Auswertung lediglich vernachlässigbare Risiken gegenüber physischen Klimagefahren. Langfristig und im Worst-Case-Szenario (das bedeutet in mehr als 10 Jahren im pessimistischen Fall der Klimaszenarien) können Risiken auftreten, deren Entwicklung auf die Beobachtungsliste gesetzt wurde. Als die vergleichsweise relevantesten Klimagefahren stellten sich Hitzestress und Hitzewellen, Starkniederschläge, Hochwasser, Sturm und Tornados heraus. Wir begegnen diesen Klimagefahren an unseren Standorten bereits durch diverse Maßnahmen, wie etwa die Verschattung durch Jalousien, die Installation von Kühldecken und Klimaanlage sowie die Möglichkeit zum Arbeiten aus dem Home-Office.

Die Scout24-Gruppe wird bei einem Übergang in eine treibhausgasneutrale Welt mit Veränderungen des Markt- und Wettbewerbsumfelds konfrontiert sein. Welche Risiken und Chancen sich aus einer ambitionierten Klimapolitik in Deutschland und der EU für Scout24 ergeben könnten, wurde über ein Szenario analysiert. Die Studie „Klimaneutrales Deutschland 2045“⁴² stellt die grundlegenden Annahmen für ein ambitioniertes, auf den 1,5-Grad-Zielpfad ausgerichtete Szenario bereit. Die zugrundeliegenden politischen, makroökonomischen, technologischen und gesellschaftlichen Annahmen wurden für das Screening und die Bewertung von Risiken und Chancen übernommen.

Für das Screening der potenziellen **Transitionsrisiken und -chancen** wurden die im ESRS E1 definierten Kategorien und Übergangereignisse in Beziehung zur Scout24-Gruppe gesetzt und die abgeleiteten Risiken und Chancen vor dem oben definierten kurz-, mittel- und langfristigen Zeithorizont in ihrer Wesentlichkeit in einer Vorabbewertung eingeschätzt. Die Vorabbewertung basierte auf Berichten und Stellungnahmen von Scout24 sowie einer Medien- und Literaturrecherche zu den politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Trends.

Die Vorabbewertung der identifizierten Risiken und Chancen hinsichtlich ihrer Wahrscheinlichkeit und ihres Ausmaßes sowie die Validierung der Annahmen fanden durch das Nachhaltigkeitsteam von Scout24 statt. Bei Risiken und Chancen, die der Kategorie „wesentlich“ oder „zur Beobachtung“ zugeordnet wurden, erfolgte in einem weiteren Schritt eine Gegenüberstellung von bisher umgesetzten oder geplanten Maßnahmen. Auf dieser Grundlage wurde festgestellt, ob weiterer Handlungsbedarf besteht.

Unsere Analyse ergab ein potenzielles Transitionsrisiko hinsichtlich steigender CO₂-Preise im mittel- und langfristigen Zeithorizont. So könnten sich Preissteigerungen auf die Kosten für unsere Gebäude, unseren Strombezug und unsere Flotte auswirken. Diesem Risiko begegnen wir etwa durch die Umstellung unseres Fuhrparks auf Elektrofahrzeuge oder die Identifikation von Einsparpotenzialen durch Energieaudits. Potenzielle Transitionschancen im kurz-, mittel- und langfristigen Zeithorizont sehen wir aktuell vor allem hinsichtlich der Neu- und Weiterentwicklung von nachhaltigen Produkten (siehe Kapitel **Informationsbereitstellung & Produktentwicklung**). Darüber hinaus könnten sich für Scout24 mittel- und langfristig potenzielle Chancen beispielsweise für Kosteneinsparungen durch effizientere Gebäude ergeben. Im Frühjahr 2024 werden wir die identifizierten Chancen in unser Risikomanagementsystem übertragen. Im Zuge dessen soll die Wesentlichkeit auch anhand finanzieller Implikationen festgestellt werden.

Mit der Klimarisiko- und -chancenbewertung haben wir unser Nachhaltigkeitsmanagement um ein wichtiges Element ergänzt. Angesichts der weiterhin dynamischen Entwicklung der Klimaprognosen beabsichtigt das Sustainability-Team, die Risikoanalysen sowohl im Rahmen zukünftiger Akquisitionen als auch für den Gesamtbestand regelmäßig und unter Berücksichtigung jeweils aktueller Klimamodelle durchzuführen.

Klimastrategie: Ziele, Maßnahmen & Ressourcen

Im Jahr 2022 wurden durch unsere Geschäftsaktivitäten mindestens 1.458 Tonnen CO₂e verursacht, was 1,52 Tonnen pro Mitarbeiter:in entspricht. Die Emissionsintensität bezogen auf den Umsatz (t CO₂e je eine Mio. Euro Konzernumsatz) betrug 3,25 t CO₂e pro eine Mio. Euro Umsatz. Damit haben wir im Vergleich zu 2021 rund 3 % mehr CO₂e-Emissionen ausgestoßen. Diese Entwicklung lässt sich vor allem auf ein gestiegenes Mobilitäts- und Reiseverhalten nach der Coronapandemie sowie die Einbeziehung von zwei neuen Tochterunternehmen in die Emissionsbilanzierung zurückführen. Insgesamt können wir eine

⁴² Prognos, Öko-Institut, Wuppertal-Institut (2021): Klimaneutrales Deutschland 2045. Wie Deutschland seine Klimaziele schon vor 2050 erreichen kann.



vergleichsweise niedrige CO₂e-Bilanz ausweisen. Erreicht haben wir das vor allem durch folgende Maßnahmen:

- ein verändertes Mobilitätsverhalten unserer Mitarbeiter:innen bei den Flugreisen (Reduktion seit 2018: 1.106 Tonnen),
- die Aufgabe unserer eigenen Rechenzentren zugunsten einer cloudbasierten Lösung (Einsparung seit 2018: 803 Tonnen),
- die Umstellung auf Strom aus erneuerbaren Energien (Einsparung seit 2018: 520 Tonnen, market-based),
- und die Umwandlung unserer Fahrzeugflotte auf 94 % E-Autos⁴³ (Einsparung seit 2018: 157 Tonnen).

Außerdem haben eine Methodikanpassung, eine Änderung der organisatorischen Bilanzgrenzen und die über die Jahre verbesserte Datengrundlage zum Ergebnis beigetragen. Aufgrund der in den ersten Jahren lückenhaften Datengrundlage für die Bilanzierung unserer Emissionen haben wir teilweise mit konservativen Schätzungen gearbeitet. Nach der Verbesserung der Datengrundlage über die letzten Jahre konnten wir daher zum Teil auch eine Reduktion der unternehmerischen Treibhausgasemissionen ausweisen, ohne dass diese durch tatsächliche Reduktionsmaßnahmen erreicht wurden. Zudem kann ein Teil der bisherigen Reduktion auf die Sondereffekte der Coronapandemie zurückgeführt werden.

Wir wollen auch in Zukunft unseren Teil dazu beitragen, den globalen Temperaturanstieg unter 1,5° C im Vergleich zu den vorindustriellen Temperaturen zu halten. Mit Blick auf das Ende der Pandemielage im Jahr 2023 sowie potenzielle weitere Zukäufe von Scout24 kann ein erneuter Anstieg der THG-Emissionen jedoch nicht ausgeschlossen werden. Auch wollen wir unser eigenes Ambitionsniveau nochmals erhöhen. Daher wurden 2022 folgende Ziele definiert:

1. **kurzfristig: –60 %** der absoluten CO₂e-Emissionen gegenüber dem Basisjahr 2018 über alle Scopes bis 2025 halten und
2. **langfristig: bis 2045 insgesamt 90 %** unserer absoluten Emissionen der Scopes 1, 2 und 3 gegenüber dem Basisjahr 2018 reduzieren.

Mit diesen kombinierten kurz- und langfristigen Reduktionszielen orientieren wir uns an den Vorgaben des SBTi Net Zero Standards, der ein wissenschaftlich basiertes Rahmenwerk zur Formulierung kurz- und langfristiger Ziele bereitstellt, um eine Emissionsreduktion von mindestens 90 % vor 2050 zu erreichen. Dass unsere Ziele einem 1,5-Grad-konformen Reduktionspfad entsprechen, wurde uns 2023 erneut vom MSCI **►Implied Temperature Rise Rating** bestätigt. Zur Zielerreichung bedarf es nicht nur einer Zusammenarbeit mit allen relevanten Stakeholder:innen und weiterer technologischer Fortschritte, sondern auch eines gesellschaftlichen Wandels mit einer erfolgreichen Energiewende. Mit unseren neuen Zielen verpflichten wir uns dazu, weiterhin kontinuierlich Potenziale zur Reduktion von Treibhausgasemissionen zu identifizieren und umzusetzen.

Um unsere Ziele zu erreichen, folgen wir weiterhin dem grundsätzlichen Ansatz: vermeiden, reduzieren, kompensieren. 2022 haben wir rückwirkend für das Bilanzjahr 2021 damit begonnen, einen niedrigen Anteil unserer Emissionen aus dem Bezug von nicht vermeidbaren Druckprodukten auszugleichen. Um die aus der Herstellung der Druckprodukte entstandenen Emissionen an anderer Stelle wieder einzusparen, haben wir uns für die Investition in ein Gold-Standard-zertifiziertes und mehrfach ausgezeichnetes Klimaschutzprojekt entschieden. Auch für das Bilanzierungsjahr 2022 werden wir einen Teil der Emissionen rückwirkend ausgleichen. Die Menge der kompensierten THG-Emissionen wird entsprechend den Vorgaben des GHG Protocols nicht der Bilanz angerechnet, sondern findet als freiwilliges Klimaschutzengagement statt.

Mit der Kompensation der gesamten bis dahin verbleibenden Emissionen durch zertifizierte Klimaschutzprojekte werden wir – ergänzend zu den bereits geringen Kompensationen unvermeidbarer Emissionen – wie geplant im Jahr 2025 beginnen. Dabei werden die kompensierten THG-Emissionen in Anlehnung an den SBTi Net Zero Standard nicht der Zielerreichung angerechnet, sondern erfolgen als freiwilliger zusätzlicher Beitrag zum internationalen Klimaschutz. Die komplette Kompensation erfolgt erst ab 2025, da wir bis dahin mit der Operationalisierung der neuen Mechanismen unter Artikel 6 des

⁴³ Stand 31.12.2023, alle Gesellschaften des Konsolidierungskreises in DE & AT, ausgenommen Sprengnetter und Energieausweis48.



Übereinkommens von Paris rechnen. Insbesondere die Nutzung von autorisierten Kompensationszertifikaten des Artikel-6.4-Mechanismus ermöglicht uns die Kompensation im Einklang mit den Zielen des Übereinkommens von Paris und ohne Gefahr einer Doppelzählung von Emissionsreduktionen.

Für uns als nichtproduzierendes Unternehmen ist ein wichtiger Hebel für Umwelt- und Klimaschutz der eigene Energieverbrauch. Wir wollen Treibhausgasemissionen reduzieren, indem wir eine jährliche Überprüfung zur Identifikation von Reduktionspotenzialen durchführen, Energie einsparen und den Bezug von Strom aus erneuerbaren Quellen erhöhen. So wurde etwa 2023 für die Standorte Berlin, Hamburg, München und Köln erneut ein Energieaudit im Multisite-Verfahren durchgeführt, um weitere Potenziale für Energieeffizienzverbesserungen zu identifizieren.

Diese Schritte sollen uns helfen, unser oben definiertes Net-Zero-Ziel zu erreichen:

- Zur Vermeidung von CO₂e-Emissionen fördern wir nachdrücklich die Elektromobilität. So beabsichtigen wir unsere Fahrzeugflotte bis 2025 komplett auf E-Fahrzeuge umzustellen sowie eine unterstützende Ladeinfrastruktur an den Bürostandorten einzurichten. In Berlin, Hamburg und Köln ist dies bereits umgesetzt.
- An unseren Standorten in Deutschland und Österreich, bei denen wir einen direkten Einfluss auf die Auswahl des Anbieters haben, wollen wir 100 % Strom aus erneuerbaren Quellen beziehen.
- Vermehrte Nutzung klimafreundlicher Transportmittel durch die Mitarbeiter:innen: Schon heute nutzen unsere Mitarbeiter:innen größtenteils öffentliche Verkehrsmittel oder klimafreundliche Alternativen für den Arbeitsweg. Außerdem stehen den Mitarbeiter:innen am Berliner Standort Leihfahrräder zur Verfügung.
- Unsere Flugreisen werden nun auch unterjährig ausgewertet. So wollen wir etwaige Anstiege frühzeitig erkennen und eingrenzen.

In Abhängigkeit von der Wirtschaftlichkeit und Umsetzbarkeit wollen wir außerdem prüfen, ob die Umstellung auf einen Biogastarif am Standort Köln und etwaige Anreize zum Wechsel auf Ökostrom für unsere Mitarbeiter:innen zusätzliche Maßnahmen zum Klimaschutz sein können.

Seit Juli 2021 gilt unsere Reiserichtlinie, welche die Bahn als Transportmittel priorisiert und innerdeutsche Flüge nur noch dann vorsieht, wenn die Strecke nicht innerhalb von 4,5 Stunden mit dem Zug zurückgelegt werden kann. Zudem zielt die Richtlinie darauf ab, Termine noch häufiger digital zu organisieren. Dafür stellen wir umfangreiche Video- und Webkonferenzsysteme in entsprechend optimierten Räumlichkeiten an allen Standorten zur Verfügung. Um Emissionen aus Pendelverkehr zu reduzieren, bieten wir den Mitarbeiter:innen der Scout24 SE und der Immobilien Scout GmbH seit Mitte 2022 einen monatlichen Mobilitätzuschuss an. Dieser kann zum Leasing von bis zu zwei Fahrrädern oder zur Nutzung der öffentlichen Verkehrsmittel verwendet werden. Mitarbeiter:innen mit Dienstwagenberechtigung erhalten bei nachgewiesener Installation einer Wallbox in ihrem Zuhause von uns einen finanziellen Zuschuss.

Bei der Auswahl unserer Bürogebäude legen wir Wert auf nachhaltige Gebäudeeigenschaften. In München arbeiten wir in einem Gebäude, das 2019 mit dem Gold-Zertifikat des „Leadership in Energy and Environmental Design“ (LEED) ausgezeichnet wurde – eines Bewertungssystems für energiesparendes Bauen. Zu einer weiteren Reduzierung der Umweltbelastungen soll langfristig auch das Berliner Bürogebäude für bis zu 800 Mitarbeiter:innen beitragen, in das Scout24 Ende November 2020 eingezogen ist. Mit seiner ökologisch nachhaltigen Bauweise und hohen Energieeffizienz entspricht das Gebäude hohen Nachhaltigkeitsstandards und wurde deshalb im Oktober 2021 mit dem Platin-Standard der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) zertifiziert. Zudem soll es 2024 die Auszeichnung „WELL Gold Core & Shell“ des International WELL Building Institute erhalten.

Kennzahlen zu Energieverbräuchen und Treibhausgasemissionen

Um unseren Energieverbrauch kontinuierlich weiter zu reduzieren und Emissionen zu vermeiden, haben wir in den letzten Jahren wichtige Maßnahmen im Rahmen unserer Klimastrategie identifiziert und sukzessive umgesetzt. Der Prüfungsumfang durch die PricewaterhouseCoopers GmbH erstreckte sich nur auf das Jahr



2022. Alle Energie- und Emissionskennzahlen sind ohne Dezimalanteil abgebildet und entsprechend gerundet.

Der Gesamtenergieverbrauch innerhalb und außerhalb der Organisation belief sich im Jahr 2022 auf rund 2.652 Megawattstunden (MWh). Der Pro-Kopf-Verbrauch unserer Mitarbeiter:innen lag 2022 bei durchschnittlich 2,7 MWh Energie, die Intensität pro Umsatz beträgt 5,92 MWh pro eine Mio. Euro. Die Verbräuche wurden auf der Grundlage der direkten und indirekten Energieverbräuche für das Jahr 2022 berechnet. Den größten Anteil daran hat der Wärmebezug mit 1.323 MWh. Kraftstoffverbrauch durch langfristig geleaste Fahrzeuge sowie Strombezug stellen im Zeitraum ebenfalls wesentliche Verbräuche dar. Unseren Gesamtenergieverbrauch konnten wir 2022 – trotz Einbezugs zweier weiterer Scout24-Standorte – im Vergleich zu 2021 um 13 % reduzieren. Die größten Einsparungen ergeben sich durch den Wechsel auf E-Mobilität, da dieser zu einer Einsparung bei Kraftstoffen beigetragen hat. Darüber hinaus wurde während der Coronapandemie der Standort in Köln aufgrund des hohem Home-Office-Anteils weniger mit Gas beheizt.

ENERGIEVERBRAUCH (IN KILOWATTSTUNDEN)^{1,2}

	2020	2021	2022	Prozentuale Veränderung 2022/21
Gesamt	4.041.022	3.047.114	2.652.443	-13 %
pro Kopf	5.381	3.585	2.762	-23 %
pro Mio. Euro Umsatz	-	-	5.927	-
Gesamtverbrauch nach Kategorien³				
Kraftstoff	802.275	574.621	174.272	-70 %
Gas	57.355	78.788	34.657	-56 %
Strom inkl. internen Ladestroms	862.349	932.295	979.098	5 %
Fernwärme	1.179.803	1.379.246	1.323.513	-4 %
Fernkälte	540.500	40.513	40.513	0 %
eigene Rechenzentren ⁴	598.739	-	-	0 %
externer Ladestrom	n. a.	41.651	100.390	141 %

¹ Die Angaben beziehen sich auf folgende Gesellschaften der Scout24-Gruppe: ImmoScout24 DE & AT, Scout24., Propstack, Zenhomes, FLOWFACT und immoverkauf24 DE & AT. Die Daten wurden gerundet.

² Änderungen sind auch auf einen vergrößerten Konsolidierungskreis und eine veränderte Datengrundlage zurückzuführen.

³ Für das Bilanzierungsjahr 2022 lagen keine Verbrauchsdaten für die Fernwärme an den Standorten Berlin (Invalidenstr.) und München sowie für die Fernkälte am Standort München vor. Da die jeweiligen Gebäudeflächen unverändert geblieben sind, wurden Verbrauchsdaten aus dem Jahr 2021 zur Abschätzung der verbundenen THG-Emissionen genutzt. Eine Korrektur mit den Echtwerten ist für den nächsten Bericht geplant.

⁴ Ende 2020 Umstellung auf Cloud.

Unser aktueller Corporate Carbon Footprint (CCF) weist unsere (Brutto-)Treibhausgasemissionen für das Geschäfts- und Kalenderjahr 2022 aus und stellt die Datenbasis für die Weiterentwicklung der Scout24-Klimaschutzstrategie dar. Durch die Analyse des CCFs ist es möglich, Reduktionspotenziale und -hebel zu identifizieren, entsprechende Maßnahmen zu entwickeln und Klimaschutzziele zu definieren. Bei der Bestimmung der wesentlichen Treibhausgasemissionen („THG-Emissionen“) werden grundsätzlich die folgenden vom Weltklimarat IPCC und im Kyoto-Protokoll festgelegten Treibhausgase berücksichtigt: Kohlendioxid (CO₂), Methan (CH₄), Distickstoffmonoxid (N₂O), Fluorkohlenwasserstoffe (FKWs), Perfluorcarbone (PFCs), Schwefelhexafluorid (SF₆) und Stickstoff-Trifluorid (NF₃). Für eine übersichtlichere Darstellung wurden die wesentlichen THG-Emissionen mit ausgewählten Emissionsfaktoren anhand der jeweiligen festgelegten Treibhausgaspotenziale (Global Warming Potentials) in CO₂-Äquivalente (CO₂e) umgerechnet. Die Umrechnung der erhobenen Verbrauchsdaten (wie z. B. Stromverbrauch oder Kraftstoffverbrauch) erfolgt mittels Emissionsfaktoren, welche die THG-Emissionen je Einheit (z. B. je Kilowattstunde oder Liter) angeben.

Die operativen Grenzen sind nach Anforderung der ESRS auf Basis des GHG Protocol Corporate Standards, Corporate Value Chain (Scope 3) Accounting and Reporting Standards und Scope 2 Guidance ausgerichtet. Grundsätzlich wurden nach dem Verfahren des Dual-Reportings (der dualen Berichterstattung) aus dem Greenhouse Gas Protocol die THG-Emissionen sowohl location-based als auch market-based berechnet (begrenzt auf Elektrizität). Weitere Informationen zu unserer Methodik sowie den genutzten Emissionsfaktoren finden sich in unserem [Methodikhandbuch zum Corporate Carbon Footprint 2022](#).



Die Treibhausgasemissionen der Scout24-Gruppe ergeben sich unter anderem, aber nicht ausschließlich, aus den oben genannten Energieverbräuchen. Der größte Anteil unserer Emissionen geht auf die Emissionsquellen in Scope 3 zurück. Insgesamt belaufen sich die Emissionen der Scout24-Gruppe für 2022 auf etwa 1.458 Tonnen CO₂e (Summe Scope 1, 2 und 3). Bei 960 Mitarbeiter:innen zum Stichtag 31.12.2022 lag die Emissionsintensität bei 1,52 Tonnen CO₂e (2021: 1,66 Tonnen CO₂e, 2020: 3,23 Tonnen CO₂e) pro Kopf. Im Verhältnis zum Umsatz liegt die Emissionsintensität bei 3,25 Tonnen CO₂e pro Million Euro Umsatz.

Die direkten Emissionen (Scope 1) setzen sich vor allem aus Emissionen aus unserem Kraftstoffverbrauch zusammen (4 % der Gesamtbilanz). Hierbei handelt es sich zum Großteil um die Verbräuche langfristiger genutzter Leasingfahrzeuge, die von den Mitarbeiter:innen auch privat gefahren werden können.

Die indirekten Emissionen aus Strom und Fernwärme (Scope 2) stellen den zweitgrößten Anteil unserer Emissionen dar. Eine wichtige und effiziente Maßnahme zur Reduktion der CO₂e-Emissionen der Scout24-Gruppe ist der Bezug von Strom aus erneuerbaren Energien. Die fortgeschrittene Umstellung auf Grünstrom zeigt sich in dem niedrigen marktbasierten Emissionswert in Höhe von 16 Tonnen CO₂e (Scope 2 market-based, location-based: 468 Tonnen).

Sonstige indirekte Emissionen außerhalb der Organisation (Scope 3) fallen unter anderem bei Geschäftsreisen (339 Tonnen CO₂e) oder durch den Pendelverkehr und das Arbeiten unserer Mitarbeiter:innen im Home-Office an (insgesamt 312 Tonnen CO₂e). Die Berechnungen für den Pendelverkehr basieren auf einer Mitarbeiterbefragung, bei der die Gesamtemissionen anhand der Anzahl der Arbeitstage, der Fahrtstrecken, der genutzten Verkehrsmittel und der Anzahl der Mitarbeiter:innen ermittelt wurden. Zusätzlich geht ein erheblicher Teil unserer Scope-3-Emissionen auf die Nutzung unserer Marktplätze durch unsere Nutzer:innen zurück, inklusive der Emissionen, die durch unsere Nutzung von Clouddiensten entstehen (zusammen 322 Tonnen CO₂e), unseren Einkauf von Waren und Dienstleistungen (217 Tonnen CO₂e) sowie die Vorketten für Strom, Kraftstoffe und Wärme (insgesamt 120 Tonnen CO₂e).

Die in der folgenden Darstellung fehlenden Emissions-Kategorien waren nach GHG Protocol für die Unternehmen des Konsolidierungskreises nicht zutreffend oder wurden mit einer Wesentlichkeitsbegründung ausgeschlossen.

TREIBHAUSGASEMISSIONEN (IN TONNEN CO₂e)¹

		Basisjahr 2018	2020	2021	2022	Anteil Gesamt- erg. in % (2022)	Vorjahres- vergleich (%)
1.1	Heizanlage (Erdgas)	17	11	16	7	0 %	-56 %
1.2	Fuhrpark (Diesel; Benzin)	192	220	152	47	3 %	-69 %
1	Gesamt Scope 1²	209	232	168	54	4 %	-68 %
2.1a	Eingekaufter Strom: location-based	-	574	408	468	32 %	15 %
2.1b	Eingekaufter Strom: market-based	536	410	27	16	1 %	-41 %
2.2	Eingekaufte Fernwärme	184	226	48	76	5 %	57 %
2.3	Eingekaufte Kälte			3	3	0 %	0 %
2a	Gesamt Scope 2 (location-based)	-	800	460	468		2 %
2b	Gesamt Scope 2 (market-based)³	720	636	78	95	7 %	21 %
3.1	Eingekaufte Waren und Dienstleistungen ⁴		401	167	217	15 %	31 %
	Bürobedarf	478	68	20	5	0 %	-73 %
	Verpflegung	256	22	15	25	2 %	59 %
	Wasser	5	3	3	0	0 %	-87 %
	Rechenzentren	809	309	siehe 3.11	siehe 3.11		
	Ext. Programmierung	-	-	25	34	2 %	33 %
	IT-Geräte	-	-	94	139	10 %	48 %
	Consulting	-	-	8	14	1 %	69 %
3.3	Brennstoff- und energiebezogene Emissionen	238	321	128	120	8 %	-6 %
	Flotte	29	124	31	17	1 %	-44 %
	Wärme/Kälte	92	110	24	29	2 %	23 %
	Strom	118	87	74	74	5 %	0 %
3.6	Geschäftsreisen	1.429	230	173	339	23 %	96 %
	Flüge	1.356	161	118	250	17 %	111 %
	Bahn	4	41	29	60	4 %	108 %
	Miet- und Privatfahrzeuge	69	28	10	7	0 %	-29 %
	Hotel	-	-	16	22	2 %	40 %
3.7	Pendelverkehr & Home-Office	-	383	333	312	21 %	-6 %
	Pendelverkehr	1.424	171	155	256	18 %	65 %
	Home-Office	-	212	178	56	4 %	-68 %
3.11	Nutzung der Marktplätze	-	-	369	322	22 %	-13 %
	Externe Rechenzentren			47	6	0 %	-88 %
	Energiebedarf Endverbraucher:innen			322	316	22 %	-2 %
3	Gesamt Scope 3	4.638	1.335	1.170	1.309⁵	89 %	12 %
	Gesamtergebnis (market-based)⁶	6.123	2.423⁷	1.415	1.458	100 %	3 %
	Gesamtergebnis (location-based)	-	2.367	1.798	1.910		
	Emissionen pro Mitarbeiter:in	7,25	3,23	1,66	1,52		
	Emissionen pro Mio. Euro Umsatz (market-based)	11,51	6,84	3,63	3,25		
	Emissionen pro Mio. Euro Umsatz (location-based)		6,69	4,62	4,26		

¹ Aufgrund der geringen Werte in den einzelnen (Unter-)Kategorien der Bilanz werden die Emissionen nur ohne Dezimalzahl dargestellt, aber ohne weitergehende Rundung ausgewiesen. Bei der Auswertung ist zu berücksichtigen, dass insbesondere die indirekten Emissionen in Scope 3 immer nur eine Annäherung darstellen und zum Teil auf Annahmen und standardisierten Faktoren beruhen.

² Scout24 verursacht keine biogenen Emissionen.

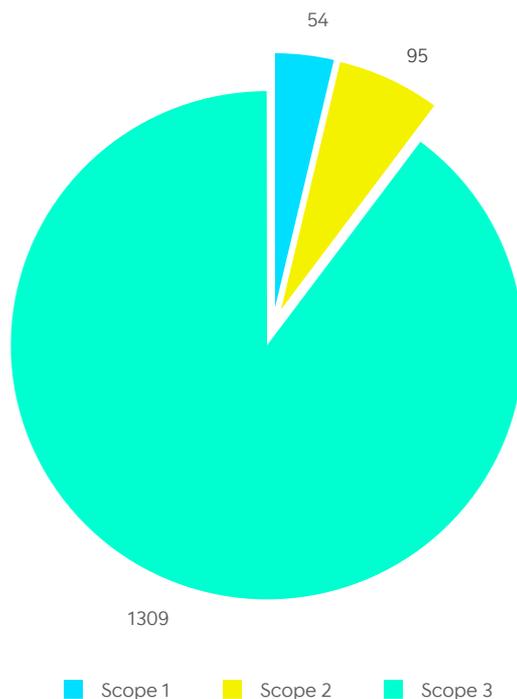
³ Es wurden die zentralen emissionsintensiven Einkaufspositionen in der Bilanz unter 3.1 und 3.11 berücksichtigt, die rund 20 % des kategoriespezifischen Einkaufsvolumens ausmachen. Die restlichen 80% dieses Einkaufsvolumens entfallen auf emissionsarme Geschäftsaktivitäten wie Marketing, Leadgenerierung und Softwarelizenzen.

⁴ Für das Bilanzierungsjahr 2022 lagen keine Verbrauchsdaten für die Fernwärme an den Standorten Berlin (Invalidenstr.) und München sowie für die Fernkälte am Standort München vor. Da die jeweiligen Gebäudeflächen unverändert geblieben sind, wurden Verbrauchsdaten aus dem Jahr 2021 zur Abschätzung der verbundenen THG-Emissionen genutzt. Eine Korrektur mit den Echtwerten ist für den nächsten Bericht geplant.

⁵ Etwa 5 % der genutzten Scope-3-Daten sind Primärdaten aus unserer Lieferkette. Die restlichen 95 % wurden mit Sekundärdaten berechnet.

⁶ Von 2018 bis 2020 wurden die Gesamtemissionen mit einem Sicherheitszuschlag von 10 % versehen, um Datenlücken und Unsicherheiten entsprechend zu berücksichtigen. Da die bis dahin vorhandenen Datenlücken weitgehend geschlossen wurden, entfiel der in den THG-Bilanzen der Vorjahre erhobene Sicherheitszuschlag ab 2021.

⁷ Verringerung vor allem aufgrund der durch COVID-19 eingeschränkten Reisetätigkeit, Aufgabe der Rechenzentren und eine verbesserte Datengrundlage für gedruckte Materialien.

UNSERE TREIBHAUSGASEMISSIONEN NACH SCOPES (IN TONNEN CO₂e)

Unsere Angaben im Rahmen der EU-Taxonomie

Im Rahmen der nichtfinanziellen Konzernerkklärung legt Scout24 jährlich offen, wie und in welchem Umfang eigene Wirtschaftstätigkeiten im Rahmen der EU-Taxonomie-Verordnung (Taxonomie-VO (EU) 2020/852, im Folgenden „EU-Taxonomie-VO“) als „ökologisch nachhaltig“ identifiziert werden. Dies geschieht jeweils nach einheitlich festgelegten Kriterien für die folgenden sechs Umweltziele (Artikel 9 Taxonomie-VO):

1. Klimaschutz;
2. Anpassung an den Klimawandel;
3. nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen;
4. Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft;
5. Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung;
6. Schutz und Wiederherstellung der Biodiversität und der Ökosysteme.

Durch die Beschreibung der Wirtschaftstätigkeit im Klimarechtsakt und im Umweltrechtsakt ist festgelegt, welche Wirtschaftstätigkeiten grundsätzlich in Betracht gezogen werden können. Im Hinblick auf die Klassifizierung einer Wirtschaftstätigkeit als „ökologisch nachhaltig“ im Sinne der EU-Taxonomie ist eine Unterscheidung zwischen Taxonomiefähigkeit und Taxonomiekonformität erforderlich. Im ersten Schritt ist zu prüfen, ob eine Wirtschaftstätigkeit in den delegierten Rechtsakten beschrieben und somit taxonomiefähig ist. Ausschließlich taxonomiefähige Wirtschaftstätigkeiten können bei Erfüllung bestimmter Kriterien als „ökologisch nachhaltig“ gelten. Entsprechend ist im zweiten Schritt zu evaluieren, ob die Wirtschaftstätigkeiten einen wesentlichen Beitrag zu einem oder mehreren Umweltzielen leistet und nicht zu einer erheblichen Beeinträchtigung eines oder mehrerer der anderen Umweltziele führen. Abschließend muss der Mindestschutz gewährleistet sein. Bei Erfüllen der Voraussetzungen kann eine Wirtschaftstätigkeit als taxonomiekonform eingestuft werden. Zum jetzigen Stand der Taxonomie-VO fallen die wesentlichen Geschäftsaktivitäten von Scout24 noch nicht unter die delegierten Rechtsakte, wodurch eine Konformität mit der EU-Taxonomie für unsere umsatzgenerierenden Tätigkeiten bisher ausgeschlossen ist.

Die EU hatte bisher nur für zwei der sechs Ziele Vorgaben zu nachhaltigen Wirtschaftstätigkeiten im Sinne der EU-Taxonomie („EU-Katalog“) veröffentlicht. Im Jahr 2023 wurden die Angaben durch zwei delegierte Rechtsakte ergänzt (Delegierte VO (EU) 2023/2485 und Delegierte VO (EU) 2023/2486). Letzterer („Umweltrechtsakt“) beinhaltet erstmals technische Prüfkriterien für die Ziele 3–6. Weiterhin enthält er



Änderungen der delegierten VO 2021/2178 hinsichtlich der Offenlegungspflichten gem. Artikel 8 der Taxonomieverordnung. In der erstgenannten Verordnung werden die klimabezogenen Ziele (1 & 2) um weitere Wirtschaftsaktivitäten ergänzt und einzelne technische Prüfkriterien geändert. Sie stellt somit eine Anpassung an den Klimarechtsakt dar. Durch eine Phase-in-Regelung ist die Erstanwendung der Rechtsakte zwar bereits ab dem 1. Januar 2024 verpflichtend, jedoch müssen Nicht-Finanzunternehmen für die neu aufgenommenen Tätigkeiten der Rechtsakte im ersten Jahr lediglich Angaben zur Taxonomiefähigkeit machen. Ab dem 1. Januar 2025 gelten auch für diese Tätigkeiten die Offenlegungspflichten zur Taxonomiekonformität.

Für die bereits im letzten Jahr bestehenden Tätigkeiten der ersten beiden Taxonomie-Ziele „Klimaschutz“ und „Anpassung an den Klimawandel“ ist weiterhin die Konformitätsprüfung durchzuführen. Das bedeutet, dass neben den Anteilen der taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten an Umsatz sowie Investitions- (CapEx) und Betriebsausgaben (OpEx) auch die Anteile der taxonomiekonformen Aktivitäten in vorgegebenen Meldebögen je Kennzahl offenzulegen sind.

Für das Geschäftsjahr 2023 wurden alle nach Taxonomie-VO (EU) 2020/852 definierten Wirtschaftstätigkeiten für die sechs Umweltziele betrachtet. Anschließend haben wir unsere Produkte, Dienstleistungen und Lösungen – sofern möglich – zugeordnet und die Übereinstimmung mit der Taxonomie-Tätigkeitsbeschreibung überprüft. Die in der delegierten Verordnung 2022/1214 vom 9. März 2022 enthaltenen Tätigkeiten zu Atomkraft und Erdgas sind für die Scout24-Gruppe nicht zutreffend.

In den bisher veröffentlichten delegierten Rechtsakten 2021/2139 und 2022/1214 (Annex I und II) sowie in den im Jahr 2023 hinzugekommenen Rechtsakten 2023/2485 (Annex I und II) und 2023/2486 (Annex I bis IV) sind die zentralen Wirtschaftstätigkeiten von Scout24 als Digitalunternehmen und Betreiber des digitalen Marktplatzes ImmoScout24 aktuell noch nicht explizit genannt. Unsere Umsatzerlöse generierenden Geschäftsaktivitäten tragen zum Umweltziel Klimaschutz bei. Im Rahmen des zweiten Umweltziels, Anpassung an den Klimawandel, geben wir keine taxonomiefähigen Tätigkeiten an, da wir keine Umsätze aus ermöglichenden Aktivitäten bezogen auf dieses Umweltziel generieren und im Berichtsjahr keine separaten CapEx oder OpEx identifiziert haben, die speziell zur Anpassung an den Klimawandel beitragen.

Die folgenden Angaben zu den taxonomiefähigen Anteilen dieser identifizierten Tätigkeiten an Umsatzerlösen, Investitionsausgaben und Betriebsausgaben an den jeweiligen Gesamtsummen für das Jahr 2023 beziehen sich auf den Konsolidierungskreis der finanziellen Berichterstattung. Die Scout24 hat gemäß § 315e Abs. 1 HGB für das Geschäftsjahr 2023 einen Konzernabschluss nach IFRS aufgestellt. Die für die Berechnung der Kennzahlen Umsatz, CapEx und OpEx genutzten Beträge basieren entsprechend auf den berichteten Zahlen.

Kennzahlen

Umsatz

Der in Artikel 8 Absatz 2 Buchstabe a der Verordnung (EU) 2020/852 genannte Umsatzanteil wird berechnet als der Teil des Nettoumsatzes mit Waren oder Dienstleistungen, einschließlich immaterieller Güter, der mit taxonomiefähigen oder taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeiten (Zähler) verbunden ist, geteilt durch den Nettoumsatz (Nenner) im Sinne von Artikel 2 Nummer 5 der Richtlinie 2013/34/EU. Der Umsatz umfasst die gemäß International Accounting Standard (IAS) 1, Paragraph 82(a) in der Fassung der Verordnung (EG) Nr. 1126/2008 der Kommission ausgewiesenen Einnahmen.

$$\text{Umsatz-Kennzahl} = \frac{\text{taxonomiekonformer Nettoumsatz}}{\text{gesamter Nettoumsatz}}$$

Die in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Umsatzerlöse (**Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung**) von Scout24 wurden detailliert untersucht und daraufhin analysiert, ob sie mit taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten gemäß dem Klimarechtsakt und dem Umweltrechtsakt erzielt wurden. Die Summe der Umsatzerlöse der für das Geschäftsjahr 2023 taxonomiefähigen oder taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeiten bildet den Zähler. Bisher lassen sich lediglich 0,2 % des Umsatzes als taxonomiefähige Wirtschaftsätigkeit nach 9.3 (Annex I, Klimarechtsakt) klassifizieren. Dabei



handelt es sich um die Erstellung und den Vertrieb von Energieeffizienzausweisen durch die Energieausweis48 GmbH. Durch den Zukauf von Sprengnetter im Juni 2023 fanden diese Umsätze erstmalig Einzug in die Taxonomieauswertung. Da die Umsatzerlöse aus taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten quantitativ nicht wesentlich für das Geschäftsmodell der Scout24 sind, wurde im Rahmen einer Kosten-Nutzen-Abwägung auf die Einholung der notwendigen Nachweise für die Konformitätsbeurteilung verzichtet. Diese Umsatzanteile werden demnach als taxonomiefähig, aber nicht-konform ausgewiesen.

CapEx

Der in Artikel 8 Absatz 2 Buchstabe b der Verordnung (EU) 2020/852 genannte Anteil an den CapEx wird berechnet als Zähler geteilt durch den Nenner gemäß den Nummern 1.1.2.1 und 1.1.2.2 der Verordnung 2021/2178.

$$\text{CapEx-Kennzahl} = \frac{\text{taxonomiekonforme Investitionsausgaben}}{\text{gesamte Investitionsausgaben gemäß EU-Taxonomie-VO}}$$

Die relevanten Zugänge an Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und Nutzungsrechten bei Leasingnehmer:innen nach IFRS 16 während des Geschäftsjahres 2023 wurden auf Basis der Angaben des Konzernabschlusses übernommen, auf die relevanten Zugänge eingegrenzt und ihre Taxonomiefähigkeit anhand eines Abgleichs mit Annex I und II der Taxonomie-VO überprüft (**Konzernabschluss**).

Die Investitionsausgaben von Scout24 sind durch die in der delegierten Verordnung (Annex I, Klimarechtsakt) beschriebenen Wirtschaftstätigkeiten 6.5 „Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen“, 7.5 „Installation, Wartung & Reparatur von Geräten für die Messung, Regelung und Steuerung der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden“, 7.7 „Erwerb von und Eigentum an Gebäuden: Erwerb von Immobilien und Ausübung des Eigentums an diesen Immobilien“ sowie 1.2 „Herstellung von elektrischen und elektronischen Geräten“ (Annex II, Umweltrechtsakt) als taxonomiefähig klassifiziert und entsprechen einem Anteil von 31,9 % an den gesamten Investitionsausgaben gemäß EU-Taxonomie-VO (d. h. 68,1 % nicht taxonomiefähige Investitionsausgaben). Da die Investitionsausgaben aus der taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeit 7.5 quantitativ nicht wesentlich für das Geschäftsmodell der Scout24 sind, wurde im Rahmen einer Kosten-Nutzen-Abwägung auf die Einholung der notwendigen Nachweise für die Konformitätsbeurteilung verzichtet. Die Beurteilung der übrigen Konformitätskriterien erfolgte im Einklang mit der CapEx-Definition (Taxonomie-VO (EU) 2021/2178, 1.1.2.1, f) erworbener Nutzungsrechte nach IFRS 16 durch die rechtlichen Eigentümer:innen. Herausforderungen, die sich aus der Konformitätsprüfung für Scout24 ergeben, betreffen die Einhaltung der geforderten technischen Bewertungskriterien und der DNSH-Kriterien („Do no significant harm“).

So entspricht der Teil der Unternehmensflotte, welcher aus Elektrofahrzeugen besteht, durch das Nichterfüllen der Anforderungen an die verwendeten Autoreifen, die für den Fahrzeugtyp verpflichtend zu verwenden sind, nicht den in den Taxonomie-Regularien hinterlegten technischen Bewertungskriterien einer ökologisch-nachhaltigen Wirtschaftstätigkeit. Unsere Elektrofahrzeuge sind demnach nicht taxonomiekonform. Unsere angemieteten Gebäude in Berlin, Hamburg, Köln und Bad Neuenahr waren Teil der von uns durchgeführten Klimarisiko- und Vulnerabilitätsanalyse. Darüber hinaus zählen sie anhand der vorliegenden Energieausweise zu den obersten 15 % des nationalen und regionalen Gebäudebestands. Die Aktivitäten der Kategorie 7.7 entsprechen aufgrund der Anforderungen des Mindestschutzes jedoch bislang nicht der Taxonomiekonformität.

In der Beurteilung der relevanten Angaben kommen wir so von einem taxonomiefähigen Anteil von 32 % auf einen Anteil von 0 % taxonomiekonformen Ausgaben an den gesamten Investitionsausgaben.

OpEx

Der Anteil der OpEx gemäß Artikel 8 Absatz 2 Buchstabe b der Verordnung (EU) 2020/852 wird als Zähler geteilt durch den Nenner gemäß den Nummern 1.1.3.1 und 1.1.3.2 der Verordnung 2021/2178 berechnet.



$$\text{OpEx-Kennzahl} = \frac{\text{taxonomiekonforme Betriebsausgaben}}{\text{direkte, nicht aktivierte Kosten}}$$

Zur Ermittlung des Nenners wurden die Konten der Finanzbuchhaltung, welche die direkten, nicht aktivierten Kosten widerspiegeln, betrachtet. Dazu zählen die Konten für Forschung & Entwicklung, welche etwa die Kosten der internen und externen Mitarbeitenden, die im Bereich Produkt- und Plattformentwicklung arbeiten, umfassen. Darüber hinaus fließen die Konten für Gebäudesanierungsmaßnahmen sowie Leasing, Wartung und Instandhaltung ein. Beim Leasing handelt es sich primär um Miet- und Dienstfahrzeugverträge.

Der Zähler ergibt sich aus einer Analyse der Taxonomiefähigkeit der mit den auf den oben genannten Konten erfassten Ausgaben in Zusammenhang stehenden Vermögenswerte.

Die Betriebsausgaben von Scout24 sind durch die in der delegierten Verordnung (Annex I, Klimarechtsakt) beschriebenen Wirtschaftstätigkeiten 7.7 „Erwerb von und Eigentum an Gebäuden: Erwerb von Immobilien und Ausübung des Eigentums an diesen Immobilien“ (Annex I) als taxonomiefähig klassifiziert. Da auch die Betriebsausgaben aus taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten quantitativ nicht wesentlich für das Geschäftsmodell der Scout24 sind, wurde im Rahmen einer Kosten-Nutzen-Abwägung auf die Einholung der notwendigen Nachweise für die Konformitätsbeurteilung verzichtet. Diese Betriebsausgaben werden demnach als taxonomiefähig, aber nicht-konform ausgewiesen.



Meldebögen für Nicht-Finanzunternehmen

Anteil des Umsatzes aus Waren oder Dienstleistungen, die mit taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeit verbunden sind – Offenlegung für das Jahr 2023

Geschäftsjahr 2023	2023	Kriterien für einen wesentlichen Beitrag								Do no significant harm („keine erhebliche Beeinträchtigung“)								
		Absoluter Umsatz in Mio. Euro	Umsatzanteil 2023 in %	Klimaschutz (J; N; N/EL) in %	Anpassung an den Klimawandel (J; N; N/EL) in %	Wasser (J; N; N/EL) in %	Umweltverschmutzung (J; N; N/EL) in %	Kreislaufwirtschaft (J; N; N/EL) in %	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (J; N; N/EL) in %	Klimaschutz (J/N)	Anpassung Klimawandel (J/N)	Wasser- und Meeresressourcen (J/N)	Kreislaufwirtschaft (J/N)	Umweltverschmutzung (J/N)	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (J/N)	Mindestschutz (J/N)	Anteil taxonomiekonformer (A.1.) oder taxonomiefähiger (A.2.) Umsatz 2022 (in %)	Kategorie „Ermöglichte Tätigkeit“ (E)
A. Taxonomiefähige Tätigkeiten																		
A.1 Ökologisch nachhaltig Tätigkeiten (taxonomiekonform)																		
Umsatz ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	J	J	J	J	J	J	J	0	
Davon ermöglichende Tätigkeiten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	J	J	J	J	J	J	J	0	E
Davon Übergangstätigkeiten	0	0	0							J	J	J	J	J	J	J	0	T
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)																		
Freiberufliche Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden	CCM 9.3	0,8	0,2	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0	
Umsatz taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		0,8	0,2	0,2	0	0	0	0	0								0	
A. Umsatz taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1+A.2)		0,8	0,2	0,2	0	0	0	0	0								0	
B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten																		
Umsatz nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten		508,3	99,8															
Gesamt (A. + B.)		509,1	100															



CapEx-Anteil aus Waren oder Dienstleistungen, die mit taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeit verbunden sind – Offenlegung für das Jahr 2023

Wirtschaftsaktivitäten	Code	2023		Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						Do no significant harm („keine erhebliche Beeinträchtigung“)									
		Absoluter CapEx in Mio. Euro	CapEx-Anteil 2023 in %	Klimaschutz (J; N; N/EL) in %	Anpassung an den Klimawandel (J; N; N/EL) in %	Wasser (J; N; N/EL) in %	Umweltverschmutzung (J; N; N/EL) in %	Kreislaufwirtschaft (J; N; N/EL) in %	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (J; N; N/EL) in %	Klimaschutz (J/N)	Anpassung Klimawandel (J/N)	Wasser- und Meeresressourcen (J/N)	Kreislaufwirtschaft (J/N)	Umweltverschmutzung (J/N)	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (J/N)	Mindestschutz (J/N)	Anteil taxonomiekonformer (A.1.) oder taxonomiefähiger (A.2.) CapEx 2022 (in %)	Kategorie „Ermöglichende Tätigkeit“ (E)	Kategorie „Übergangstätigkeit“ (T)
A. Taxonomiefähige Tätigkeiten																			
A.1 Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)																			
CapEx ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)		0	0	0	0	0	0	0	0	J	J	J	J	J	J	J	0		
Davon ermöglichende Tätigkeiten		0	0	0	0	0	0	0	0	J	J	J	J	J	J	J	0	E	
Davon Übergangstätigkeiten		0	0	0						J	J	J	J	J	J	J	0	T	
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)																			
Herstellung von Elektro- und Elektronikgeräten für Industrie, Gewerbe und Verbraucher	CE 1.2	0,6	1,6	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	EL	N/EL								0		
Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen	CCM 6.5	0,9	2,4	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,5		
Installation, Wartung und Reparatur von Geräten für Regelung und Steuerung der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden	CCM 7.5	0,1	0,3	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								1,8		
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	CCM 7.7	11,0	27,7	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								10,9		
CapEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		12,6	32	30,4	0	0	0	1,6	0								13,3		
A. CapEx taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1+A.2)		12,6	32	30,4	0	0	0	1,6	0								13,3		
B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten																			
CapEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten		27	68																
Gesamt (A. + B.)		39,6	100																



OpEx-Anteil aus Waren oder Dienstleistungen, die mit taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeit verbunden sind – Offenlegung für das Jahr 2023

Geschäftsjahr 2023	2023	Kriterien für einen wesentlichen Beitrag								Do no significant harm („keine erhebliche Beeinträchtigung“)									
		Code	Absoluter OpEx in Mio. Euro	OpEx-Anteil 2023 in %	Klimaschutz (J; N; N/EL) in %	Anpassung an den Klimawandel (J; N; N/EL) in %	Wasser (J; N; N/EL) in %	Umweltverschmutzung (J; N; N/EL) in %	Kreislaufwirtschaft (J; N; N/EL) in %	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (J; N; N/EL) in %	Klimaschutz (J/N)	Anpassung Klimawandel (J/N)	Wasser- und Meeresressourcen (J/N)	Kreislaufwirtschaft (J/N)	Umweltverschmutzung (J/N)	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (J/N)	Mindestschutz (J/N)	Anteil taxonomiekonformer (A.1) oder taxonomiefähiger (A.2) OpEx 2022 in %	Kategorie „Ermöglichte Tätigkeit“ (E)
A. Taxonomiefähige Tätigkeiten																			
A.1 Ökologisch nachhaltig Tätigkeiten (taxonomiekonform)																			
OpEx ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)		0	0	0	0	0	0	0	0	J	J	J	J	J	J	J	0		
Davon ermöglichende Tätigkeiten		0	0	0	0	0	0	0	0	J	J	J	J	J	J	J	0	E	
Davon Übergangstätigkeiten		0	0	0						J	J	J	J	J	J	J	0		T
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)																			
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	CCM 7.7	0,1	0,5	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								1,4		
OpEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		0,1	0,5	0,5	0	0	0	0	0								1,4		
A. OpEx taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1+A.2)		0,1	0,5	0,5	0	0	0	0	0								1,4		
B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten																			
OpEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten		17,8	99,5																
Gesamt (A. + B.)		17,9	100																



Tätigkeiten in den Bereichen Kernenergie und fossiles Gas

Tätigkeiten im Bereich Kernenergie

Das Unternehmen ist im Bereich Erforschung, Entwicklung, Demonstration und Einsatz innovativer Stromerzeugungsanlagen, die bei minimalem Abfall aus dem Brennstoffkreislauf Energie aus Nuklearprozessen erzeugen, tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	Nein
Das Unternehmen ist im Bau und sicheren Betrieb neuer kerntechnischer Anlagen zur Erzeugung von Strom oder Prozesswärme – auch für die Fernwärmeversorgung oder industrielle Prozesse wie die Wasserstofferzeugung – sowie bei deren sicherheitstechnischer Verbesserung mithilfe der besten verfügbaren Technologien tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	Nein
Das Unternehmen ist im sicheren Betrieb bestehender kerntechnischer Anlagen zur Erzeugung von Strom oder Prozesswärme – auch für die Fernwärmeversorgung oder industrielle Prozesse wie die Wasserstofferzeugung – sowie bei deren sicherheitstechnischer Verbesserung tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	Nein

Tätigkeiten im Bereich fossiles Gas

Das Unternehmen ist im Bau oder Betrieb von Anlagen zur Erzeugung von Strom aus fossilen gasförmigen Brennstoffen tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	Nein
Das Unternehmen ist im Bau, in der Modernisierung und im Betrieb von Anlagen für die Kraft-Wärme/Kälte-Kopplung mit fossilen gasförmigen Brennstoffen tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	Nein
Das Unternehmen ist im Bau, in der Modernisierung und im Betrieb von Anlagen für die Wärme Gewinnung, die Wärme/Kälte aus fossilen gasförmigen Brennstoffen erzeugen, tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	Nein



Social

Seit mehr als 25 Jahren sind wir ein agiles, dynamisches und multikulturelles Unternehmen, in dem unsere Mitarbeiter:innen den Unterschied machen und damit die Basis unseres Erfolgs sind. Unser Anspruch ist es, unternehmerisches Denken und Innovationsfreudigkeit zu fördern, Vielfalt und Chancengleichheit zu leben, uns den Veränderungen im Arbeitsalltag zu stellen, passgenaue Aus- und Weiterbildungsformate zu bieten und die besten Talente für Scout24 zu finden. Nur durch eine Kultur, die Vielfalt fördert und sicherstellt, dass sich alle willkommen fühlen, können wir bei Scout24 unser volles Potenzial ausschöpfen.

Die doppelte Wesentlichkeitsbewertung von Scout24 hat hinsichtlich der Auswirkungen, Risiken und Chancen in Bezug auf unsere eigenen Mitarbeiter:innen zwei übergreifende Themen identifiziert: Arbeitsbedingungen und Weiterbildung sowie Diversität und Chancengleichheit. Die beiden Themenfelder sind grundlegende Bestandteile unserer Social-Säule im ESG-Dreiklang. Sie sind Teil der People- und der „Diversity, Equity & Inclusion“-Strategie (DEI-Strategie).

Die Inhalte des folgenden Kapitels greifen zahlreiche Angaben und Datenpunkte zu den Themen Arbeitsbedingungen & Weiterbildung sowie Diversität und Chancengleichheit des zukünftigen Berichtsstandards ESRS S1 Eigene Belegschaft auf.

Für **Personalthemen** innerhalb der gesamten Scout24 ist das Team People, Organization & Culture verantwortlich. Seit Juni 2021 ist auch der Personalbereich durch die Rolle des:der Chief People & Sustainability Officer (CPSO) im ELT vertreten. Mit der zusätzlichen Verantwortung für den Bereich Sustainability sind die Themen Personal und Nachhaltigkeit seitdem strategisch und operativ noch stärker verzahnt. Daraus ergeben sich ab 2024 drei strategische Felder: Arbeitgeberattraktivität und -sichtbarkeit, leistungsstarke Teams und Weiterentwicklung sowie Organisationskultur und inklusive Führung.

Die Zuständigkeit für **Diversity, Equity und Inclusion** bei Scout24 liegt beim ELT. In diesem erweiterten Managementteam sind neben dem Vorstand u.a. auch der:die Chief People Sustainability Officer (CPSO) vertreten. Dieser: berichtet direkt an den:die CEO. Operativ unterstützt wird das ELT von den Abteilungen für Nachhaltigkeit und Personal. Darüber hinaus gibt es mehrere freiwillige Employee Communities, die verschiedene Aspekte von DEI fördern und durch eigene Awareness-Maßnahmen ins Unternehmen tragen.

Für beide Themen ist das Feedback unserer Mitarbeiter:innen von besonderer Bedeutung. In unseren jährlichen Engagement Surveys fragen wir unsere Mitarbeiter:innen in allen Gesellschaften (aktuell noch mit Ausnahme von Sprengnetter), welche Erwartungen sie an das Arbeitsumfeld haben und wie zufrieden sie bei Scout24 sind. Die Zufriedenheit der Mitarbeiter:innen gemessen am Gesamt-Index (Engagement Score) lag bei Scout24 und ImmoScout24 im Mai 2023 unter dem Niveau der Vorjahre und stieg bei einem Check-in im Oktober 2023 wieder deutlich an. Bei FLOWFACT schwankte der Index in den Befragungen 2023 in geringem Maße. Bei immoverkauf24 sank der Index im Mai 2023 leicht und legte im Herbst 2023 wieder deutlich zu. Die Teilnahmequote bei der Engagement Survey von Scout24 und ImmoScout24 im Mai 2023 lag mit 89 % drei Prozentpunkte über dem Vorjahr. Bei FLOWFACT inklusive Propstack nahmen 88 % der Mitarbeiter:innen teil (2022: 86 %), bei immoverkauf24 waren es 85 % (2022: 89 %).

Die Befragungsergebnisse werden mit dem Executive Leadership Team besprochen, entsprechende Maßnahmen werden abgeleitet und umgesetzt. Dabei stand im Geschäftsjahr 2023 die Auseinandersetzung mit dem Feedback der Mitarbeiter:innen zu organisatorischen Veränderungen (**Auswirkungen der derzeitigen Krisen auf Scout24**) im Fokus. Es folgten die Einführung eines neuen Rahmenmodells für effiziente Entscheidungsprozesse (RAPID), die Implementierung eines Anerkennungsformats in den Personalversammlungen (Townhalls) und ein neues Format für den direkten Austausch mit dem ELT. Der Erfolg der Maßnahmen wird mit nachfolgenden Engagement Surveys gemessen. Darüber hinaus werden die Ergebnisse auch mit dem Betriebsrat besprochen und die Teams erhalten ihren jeweils eigenen Feedbackreport, um teaminterne Maßnahmen anzustoßen.

Wir nehmen dieses Feedback ernst, denn es entspricht unserem eigenen Anspruch nach kontinuierlicher Verbesserung und Mitarbeitendenzufriedenheit. Wir glauben, dass wir durch Investitionen in unsere Teams nicht nur ihre individuellen Fähigkeiten verbessern, sondern auch unsere kollektive Fähigkeit stärken, uns schnell an verändernde Marktbedingungen anzupassen.



Verstärkt durch die Dynamik der Digitalbranche sind wir uns daher der zentralen Rolle regelmäßiger Fort- und Weiterbildungen bewusst – zuletzt bestätigt durch unsere Wesentlichkeitsanalyse in 2023. Demnach sind die Möglichkeiten zur persönlichen und fähigkeitsbasierten Weiterentwicklung ein wichtiges Anliegen unserer Mitarbeiter:innen. Diese Analyse umfasste die Voll- und Teilzeitbeschäftigten der Scout24 SE und ihrer Tochtergesellschaften. In die Beurteilung flossen sowohl die Ergebnisse unserer internen Mitarbeitendenbefragungen und Erfahrungen aus dem Austausch zwischen Manager:innen und ihren Teams ein als auch Informationen aus Austrittsgesprächen sowie aus öffentlich einsehbaren Bewertungsportalen für Arbeitgeber:innen. Die Maßnahmen sind unter [▶ Weiterbildungsangebote für unsere Mitarbeiter:innen](#) beschrieben.

In dieser sich ständig weiterentwickelnden digitalen Landschaft ist es für den anhaltenden Erfolg von Scout24 ebenso entscheidend, neue Talente zu gewinnen und zu halten. Das Engagement für Vielfalt, Gleichberechtigung und Inklusion stellt dabei nicht nur eine gesellschaftliche Verantwortung, sondern einen strategischen Imperativ dar, der unsere Innovationsfähigkeit und unseren Gesamterfolg maßgeblich beeinflussen kann. Indem wir eine Arbeitsumgebung schaffen, die unterschiedliche Perspektiven einbezieht, Kreativität fördert und die gesamtgesellschaftliche Heterogenität widerspiegelt, schaffen wir die Grundlage, um Bedürfnisse unserer Kund:innen zu antizipieren und somit zu einem nachhaltigen Unternehmenswachstum beizutragen. Das gilt besonders für strategische Schlüsselpositionen innerhalb unserer Organisation. Um potenzielle Auswirkungen auf unsere Produktentwicklungszeitpläne auszuschließen, sind zufriedene und gut ausgebildete Mitarbeiter:innen sowie der Zugang zu einem diversen Talentpool von entscheidender Bedeutung. Verstöße gegen den Antidiskriminierungsgrundsatz bergen außerdem Risiken von Straf- und Bußgeldverfahren, Reputationsschäden sowie negativen Bewertungen am Kapitalmarkt.

Um von unseren Mitarbeiter:innen gezielt Rückmeldung zum Thema DEI zu erhalten, haben wir im Berichtsjahr außerdem erneut eine Inklusions-Umfrage (Inclusion Survey) durchgeführt. Die Ende November 2023 abgehaltene Onlinebefragung hat uns erneut Einblicke in unterschiedliche Aspekte von Diversität im Unternehmen gegeben. Sie hat uns außerdem weitergehende Möglichkeiten eröffnet, um Inklusion zu messen und Handlungsfelder aufzuzeigen ([▶ Diversität & Chancengleichheit](#)). An der anonymen Befragung beteiligten sich 486 Mitarbeiter:innen aus der gesamten Scout24-Gruppe (ohne Sprengnetter) inklusive Werkstudierenden, was einem Anteil von 52 % der Gesamtbelegschaft entspricht. Ein Handlungsfeld aus der Wesentlichkeitsanalyse wurde mit dieser Umfrage bestätigt: So möchten wir in Zukunft verstärkt daran arbeiten, die Teilhabe von Menschen mit Behinderung am Arbeitsleben bei Scout24 deutlich zu fördern und zu erhöhen. Durch die Beschäftigung von mehr Menschen mit Behinderung möchten wir dazu beitragen, eine bessere Einbindung dieser Gruppe in unsere Gesellschaft voranzutreiben.

Kennzahlen Mitarbeitende

Zum Stichtag 31. Dezember 2023 waren - auf Vollzeitkräfte gerechnet - 1.055 Mitarbeiter:innen⁴⁴ (Headcount: 1.100) bei uns beschäftigt (31. Dezember 2022: 960 FTE). Die Mehrheit der Mitarbeiter:innen mit 951 sind in Deutschland (Headcount 985) und in Österreich (Headcount 96) beschäftigt. 67,5 % unserer Mitarbeiter:innen werden von Betriebsrät:innen vertreten.⁴⁵ Die Anzahl der angestellten Frauen in Deutschland beträgt 413 FTE (Headcount: 439), in Österreich 37 FTE (Headcount: 45). Über die gesamte Belegschaft gerechnet, belief sich die Frauenquote auf 44 % im Jahr 2023 (2022: 45 %⁴⁶). Seit 2023 haben unsere Mitarbeiter:innen⁴⁷ die Möglichkeit, ihre Angaben in unserem Personalmanagementsystem zu verändern, sofern sie sich nicht mit einem der zwei binären Geschlechter identifizieren. Zum Stichtag gab es keine:n Mitarbeiter:in mit entsprechender Angabe.

Unsere Mitarbeiter:innen sind zum Großteil in unbefristeten Anstellungsverhältnissen beschäftigt. Nur vereinzelt sind Arbeitsverträge befristet, zum Beispiel im Falle einer vorübergehenden Vertretung bei Elternzeit. Zum Stichtag waren 86 Werkstudent:innen beschäftigt, die zur Gruppe der „non-guaranteed hours employees“ gezählt werden können. Zu Selbstständigen liegen uns aktuell noch keine Zahlen vor.

⁴⁴ FTE-Basis, aufgerundet, ohne Werkstudent:innen, Azubis, Praktikant:innen und geringfügig Beschäftigte. Eine Vollzeitmitarbeiter:in mit 40 h = 1,00 FTE, sonst anteilig (z. B. 30 h = 0,75 FTE, 20 h = 0,5 FTE). In Österreich beträgt die reguläre Wochenarbeitszeit 38,5 h (entspricht 1,00 FTE).

⁴⁵ Scout24, ImmoScout24, ohne leitende Angestellte (VP und höher) – in Headcount.

⁴⁶ Scout24, ImmoScout24 (DE & AT), FLOWFACT, immoverkauf24 (DE & AT), Zenhomes, Propstack.

⁴⁷ Ohne Sprengnetter.



	31.12.2023	31.12.2022	Veränderung
Mitarbeiter:innen Scout24-Gruppe ¹	1.055	960	+95
davon ImmoScout24 ²	668	483	+185
davon Scout24 SE	179	205	-26
davon Sprengnetter	208	-	-

¹ Angaben in FTE, ohne Werkstudent:innen, Azubis, Praktikant:innen und geringfügig Beschäftigte. Eventuelle Abweichungen der Summen ergeben sich aufgrund von Rundungen.

² Inkl. ImmoScout24 DE & AT, FLOWFACT, immoverkauf24, Propstack, BaufiTeam. Mit dem Betriebsübergang aufgrund der Verschmelzung der Zenhomes auf die ImmoScout24 zum 1.04.2023 werden die betroffenen Mitarbeiter:innen per 30.06.2023 ebenfalls hier ausgewiesen.

VERTEILUNG NACH LÄNDERN IN HEADCOUNT

	31.12.2023
Gesamt	1.100
Deutschland	985
davon Frauen	439
davon Männer	546
Österreich	96
davon Frauen	45
davon Männer	51
Italien	12
davon Frauen	5
davon Männer	7
Kroatien	3
davon Frauen	2
davon Männer	1
Montenegro	1
davon Frauen	0
davon Männer	1
Bosnien	3
davon Frauen	3
davon Männer	0

FLUKTUATIONSRATE

	2023	2022	2021
Gesamtfuktuationsrate	24 %	23 %	19 %
Scout24 SE	24 %	27 %	25 %
ImmoScout24	23 %	22 %	16 %
ImmoScout24 AT	12 %	-	-
FLOWFACT + Propstack	20 %	-	-
immoverkauf24	50 %	-	-

Die Fluktuation wird monatlich an das ELT berichtet. In einer qualitativen Fluktuationsanalyse unterscheiden wir dabei unternehmensintern zwischen der für Scout24 kritischen und unkritischen Fluktuation. Unser Augenmerk liegt auf der kritischen, für unseren Geschäftserfolg relevanten Fluktuation, die sich in der zweiten Hälfte des Berichtsjahres monatlich im mittleren einstelligen Prozentbereich bewegte. Aufgrund unserer Rekrutierungsperformance (**Equitable Talent Processes & Development**) können wir offene Stellen zeitnah nachbesetzen. Um bei Bedarf weiterführende Maßnahmen ableiten zu können, werden die Gründe für Austritte aus unserem Unternehmen mit einer strukturierten Befragung ermittelt.



AUS- UND EINTRITTE (FTE)

	2023	2022	2021
Austritte	270,5	233,5	125
Davon ImmoScout24	111,8	104,5	78
Frauen	39,6 %	38,2 %	42,9 %
Männer	59,5 %	61,8 %	57,1 %
sonstige	0,9 %	-	-
Davon Scout24 SE	49,3	48,7	47
Frauen	34,1 %	50,2 %	44,0 %
Männer	65,9 %	49,8 %	56,0 %
Davon FLOWFACT (DE & AT) + Propstack	21,6	31,7	-
Frauen	42,8 %	27,4 %	-
Männer	57,2 %	72,6 %	-
Davon ImmoScout24 AT	5,0	4,0	-
Frauen	20,0 %	75,0 %	-
Männer	80,0 %	25,0 %	-
Davon immoverkauf24 (DE & AT)	29,2	13,8	-
Frauen	62,3 %	36,2 %	-
Männer	37,7 %	63,8 %	-
Davon Zenhomes	16,0	30,8	-
Frauen	56,3 %	42,2 %	-
Männer	43,8 %	57,8 %	-
Davon BaufiTeam	1,75	-	-
Frauen	42,9 %	-	-
Männer	57,1 %	-	-
Davon Sprengnetter	40,2	-	-
Frauen	51,4 %	-	-
Männer	48,6 %	-	-
Eintritte	128,0	281,9	134,5
Davon ImmoScout24	66,6	111,4	86,6
Frauen	58,0 %	48,4 %	55,2 %
Männer	42,0 %	51,6 %	44,8 %
Davon Scout24 SE	19,0	59,6	47,9
Frauen	52,6 %	46,3 %	61,3 %
Männer	47,4 %	53,7 %	38,7 %
Davon FLOWFACT (DE & AT) + Propstack	7,4	32,9	-
Frauen	62,6 %	38,1 %	-
Männer	37,4 %	61,9 %	-
Davon ImmoScout24 AT	6,8	11	-
Frauen	41,2 %	27,3 %	-
Männer	58,8 %	72,7 %	-
Davon immoverkauf24 (DE & AT)	13,0	22,1	-
Frauen	46,2 %	68,4 %	-
Männer	53,8 %	31,6 %	-
Davon Zenhomes	0	45	-
Frauen	-	42,2 %	-
Männer	-	57,8 %	-
Davon BaufiTeam	0	-	-
Frauen	-	-	-
Männer	-	-	-
Davon Sprengnetter	15,2	-	-
Frauen	70,0 %	-	-
Männer	30,0 %	-	-



Arbeitsbedingungen & Weiterbildung

Policies

Mit unserem Verhaltenskodex (► **Code of Conduct**) haben wir unser Werteverständnis für alle Beschäftigten der Scout24-Gruppe verbindlich geregelt und einen Handlungsrahmen geschaffen. Für alle unsere Mitarbeiter:innen gilt:

- Wir wollen unsere Ziele erreichen – und dabei richtig, vorbildlich, verantwortungsvoll und nachhaltig handeln.
- Wir gehen mit gutem Beispiel voran – jede:r Einzelne muss sich seiner/ihrer Verantwortung für das Verhalten und die Motivation aller bewusst sein.
- Wir achten jede:n Einzelne:n – gegenseitiger Respekt ist die Grundlage unserer Zusammenarbeit bei Scout24.
- Wir engagieren uns – für unsere Mitarbeiter:innen, Kund:innen, Nutzer:innen, Geschäftspartner:innen, die Gesellschaft und die Umwelt.
- Wir kommunizieren offen und ehrlich – offene Kommunikation schafft ein Klima des gegenseitigen Vertrauens.
- Wir handeln integer – Integrität bedeutet für uns die unbedingte Verpflichtung zu verantwortungsvollem Handeln, die Beachtung und Einhaltung geltender Regeln und Gesetze sowie die Vermeidung von Interessenkonflikten.
- Bei uns sind alle willkommen – unabhängig von Geschlecht, Geschlechtsidentität, sexueller Identität, Hautfarbe, ethnischer Herkunft, Staatsbürgerschaft, Abstammung, Religion oder Weltanschauung, Behinderung, Alter oder Familienstand.
- Bei uns gilt das Nulltoleranzprinzip – bei Benachteiligung, Diskriminierung, jeglicher Form des Betrugs, der Bestechung, der Korruption und weiteren Gesetzesverstößen.
- Wir behandeln Daten absolut vertraulich und kommunizieren professionell.

Um Fragen zum Verhaltenskodex zu besprechen oder mögliche Verstöße dagegen zu melden, stehen unseren Mitarbeiter:innen verschiedene Wege offen. Sie können sich sowohl an den Compliance-Bereich, ihre:n Manager:in, an die HR Business Partner:innen, an das Sustainability & DEI Team als auch an den Betriebsrat wenden. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit der anonymen Kontaktaufnahme zum externen Vertrauensanwalt des Unternehmens (► **Unternehmenskultur & Richtlinien**). Über die verschiedenen Anlaufstellen informieren wir unsere Mitarbeiter:innen in unserem Intranet, durch unsere Pflichtschulung zum Thema Diversity, Equity & Inclusion und in der verpflichtenden Compliance-Schulung im Rahmen des Onboarding-Prozesses sowie mittels unserer Compliance-Informationen. In unserer jährlichen Inklusionsumfrage erkundigen wir uns regelmäßig bei den Teilnehmer:innen, ob sie wissen, an wen sie sich im Falle einer Frage oder Beschwerde wenden können. Die Anliegen können in deutscher oder englischer Sprache eingereicht werden. Unser Bestreben ist es, Probleme oder mögliche Vorfälle respektvoll, vertraulich, schnell und mit größter Sorgfalt zu behandeln.

Unser Code of Conduct gilt auch für unsere Geschäftspartner:innen, Lieferant:innen und Dienstleister:innen (► **Erklärung zur Sorgfaltspflicht**). Verstöße können auf mehreren Wegen gemeldet werden (► **Unternehmenskultur & Richtlinien**).

Darüber hinaus ist Scout24 Unterzeichnerin des UN Global Compacts sowie der UN Women's Empowerment Principles. Damit bekennen wir uns dazu, die Rechte von Frauen am Arbeitsplatz zu stärken und die Gleichstellung der Geschlechter in Unternehmen weltweit zu fördern. Diese Prinzipien verfolgen wir aktiv mit unserer DEI-Strategie.

Weitere Grundlage unseres Handelns sind die gemeinsam definierten Werte, die für alle Mitarbeiter:innen der Scout24-Gruppe gelten. Die vier Grundwerte („Core Values“) und vier Verhaltensweisen für Führungskräfte („Leadership Behaviours“) bestimmen unsere Kultur und verpflichten uns zu vorbildlichem Handeln:



Unsere Core Values lauten: Wir sind ein datengetriebenes Unternehmen und lernen ständig dazu. Wir sind proaktiv, handeln als ein Team und gehen respektvoll miteinander um. Die Core Values gelten für alle Mitarbeiter:innen unabhängig von der Hierarchiestufe. Zusätzlich gibt es vier Leadership Behaviours, die sich aus den Core Values ableiten und unsere wertorientierte Unternehmenskultur in explizite Verhaltensweisen für Führungskräfte übersetzen. Die Core Values und Leadership Behaviours sind in zentralen Prozessen verankert, etwa im Einstellungsprozess, in den Feedbackgesprächen zwischen Manager:in und Mitarbeiter:in oder der jährlichen Leistungsbewertung (**Fortführung und Weiterentwicklung der Leistungsbewertung bei Scout24**). Seit 2023 können alle Mitarbeiter:innen freiwillig ein 360-Grad-Feedback einholen, welches auf den Core Values bzw. Leadership Behaviours basiert. Im Onboarding neuer Mitarbeiter:innen sind unsere Werte ebenfalls elementarer Bestandteil.

Die konstante persönliche Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter:innen gehört zu unseren Kernwerten bei Scout24. Wir investieren in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter:innen und unterstützen sie mit individuellen Angeboten dabei, sich weiterzuentwickeln. Scout24 steht für interdisziplinäres, flexibles, eigenständiges, kreatives, innovatives und internationales Arbeiten. Das Team People Development steuert die Mitarbeiterförderung und kümmert sich um die Bereitstellung einer modernen, bedarfsgerechten Trainings- und Entwicklungslandschaft für alle Mitarbeiter:innen sowie unsere (Nachwuchs-)Führungskräfte.

Dem wesentlichen Thema Weiterbildung begegnen wir darüber hinaus speziell mit unserer Lernzeit. Den Mitarbeiter:innen wird gestattet, sich jeden Monat für einen halben Tag dem Lernen und der persönlichen Weiterentwicklung zu widmen. Die Maßnahme basiert unter anderem auf dem Feedback aus unserer Engagement Survey. Die Teams entscheiden dabei selbst, wann ihre monatliche Lernzeit stattfindet und wie sie diese gestalten.

Dem für die Scout24 SE als wesentlich identifizierten Risiko einer potenziell zu hohen Fluktuation wirken wir im Rahmen der People-Strategie insbesondere durch den Fokus auf eine inklusive und inspirierende Führungskultur sowie durch diverse Benefits entgegen. Mehr Informationen zu unseren Zusatzleistungen finden sich auf unserer **Unternehmenswebsite**.

Maßnahmen und Ressourcen

Fortführung und Weiterentwicklung der Leistungsbewertung bei Scout24

Um den Austausch zwischen Führungskräften und Mitarbeiter:innen zu fördern und individuelle Entwicklungsmöglichkeiten auszuloten, werden unter dem Titel „MyDialogue“ regelmäßige Feedbackgespräche inklusive Leistungsbewertung durchgeführt. Diese sind zweimal jährlich für alle Mitarbeiter:innen mit Ausnahme von Praktikant:innen und Werkstudent:innen und für alle Gesellschaften außer Sprengnetter vorgesehen. Sie beinhalten eine Selbsteinschätzung, die Einschätzung durch die Führungskraft sowie ein gemeinsames Gespräch. Ein unternehmensweiter Abgleich der Leistungsbewertung erfolgt einmal im Jahr. Die Mitarbeiter:innen können die Inhalte ihrer Feedbackgespräche sowie die Leistungsbewertung jederzeit im Personalmanagement-Tool einsehen. Im



ersten Halbjahr 2023 haben 92 % unserer Mitarbeiter:innen das MyDialogue-Gespräch genutzt, im zweiten Halbjahr 94 % (2022: 87 % und 88 %).

Nach einer Analyse des bestehenden Performance-Management-Prozesses, inklusive Feedback von Führungskräften und Mitarbeiter:innen, wurden Anfang 2023 Veränderungen am Prozess vorgenommen. So wurde die Leistungsbewertung auch für das Halbjahresgespräch eingeführt und die Skala der Bewertung klarer formuliert und transparent kommuniziert. Zudem wurden für Mitarbeiter:innen und Manager:innen Anleitungen und Erläuterungen zur Durchführung sowohl im Prozess selbst als auch im Intranet integriert und Schulungen für Führungskräfte angeboten.

Integraler Bestandteil von MyDialogue ist der Development Talk, also das Entwicklungsgespräch. Dabei können Führungskraft und Mitarbeiter:in Entwicklungsmöglichkeiten und konkrete Maßnahmen diskutieren. Da die persönliche Weiterentwicklung für Scout24 ein wesentliches Thema darstellt, haben wir im Berichtsjahr die Option eingeführt, im Rahmen des MyDialogue-Gesprächs einen persönlichen Entwicklungsplan (Individual Development Plan – IDP) zu initiieren.

Stärkung unserer Führungskultur

Wir möchten unsere Führungskräfte bei ihrer Arbeit so gut wie möglich unterstützen und unsere Führungskultur weiter stärken. Für unsere Führungskräfte ist es das Ziel, Leistungsstärke mithilfe einer inklusiven, empathischen Kultur zu fördern. Das einheitliche Verständnis von Führung bei Scout24 basiert auf unserer „Great Leadership“-Definition, die für unsere vier Leadership Behaviours konkrete Verhaltensbeschreibungen umfasst.

Unseren Führungskräften bieten wir verschiedene Weiterbildungsmöglichkeiten an. Rollenspezifische, individuelle Entwicklungsbedarfe werden dabei über unterschiedliche Formate abgedeckt. So wurde 2023 unser Teamleads-Training „Foundations of Great Leadership“ erneut durchgeführt, ebenso wie spezifische Trainingsangebote für erfahrene Führungskräfte. Ergänzend haben wir individuelle Coaching-Sessions angeboten. Nach den Veränderungen in unserem Performance-Development-Prozess (**Fortführung und Weiterentwicklung der Leistungsbewertung bei Scout24**) haben wir außerdem ein neues Training namens „Next Level Feedback Talks“ in unser Portfolio aufgenommen. Es soll die Führungskräfte dabei unterstützen, erfolgreiche Mitarbeitendengespräche zu führen, um so die persönliche Entwicklung zu fördern. Nach allen Trainings erheben wir mit einer Befragung das Feedback der Teilnehmer:innen.

Zusätzlich wurde mit dem Leadership Summit im Herbst 2023 erstmals eine gemeinsame Veranstaltung für alle Führungskräfte inklusive Team Leads und Fachleads durchgeführt. Im Oktober 2023 haben wir außerdem zum zweiten Mal eine Upward Feedback Survey durchgeführt, bei der Mitarbeiter:innen Feedback zu ihrer direkten Führungskraft geben konnten.

Des Weiteren haben wir 2023 unser Nachwuchsführungsprogramm „Grow!“ weitergeführt, in dem interne Talente sich frühzeitig mit dem Thema Führung auseinandersetzen.

Weiterbildungsangebote für unsere Mitarbeiter:innen

Zur persönlichen Weiterbildung steht unseren Mitarbeiter:innen die Learning-Management-Plattform Scout24Academy zur Verfügung. Übergeordnetes Ziel der Scout24Academy ist es, alle relevanten Schulungen rund um Scout24 an einem Ort zu bündeln. Von Pflichttrainings und Inhouse-Seminaren über spezifische Trainings aus den verschiedenen Bereichen und Onlinekurse bis hin zu Sprachkursen bieten wir unseren Mitarbeiter:innen eine breite Auswahl an Weiterbildungsmöglichkeiten. Die virtuelle Lernplattform bietet außerdem die Möglichkeit des Austauschs und des Lernens voneinander, da die Mitarbeiter:innen aus den Inhalten ihre eigenen Playlists erstellen oder zu bestimmten Themen Lerngemeinschaften bilden können. Durch unsere Mitgliedschaft im UNGC haben unsere Mitarbeiter:innen außerdem die Möglichkeit, über die englischsprachige Wissensplattform „UNGC Academy“ unbegrenzt Onlinekurse zu Umwelt- und sozialen Aspekten sowie guter Unternehmensführung zu belegen.

Ein Highlight des Berichtsjahres im Bereich #Learning waren unsere Learning Days, an denen sich on- und offline insgesamt über 500 Mitarbeiter:innen beteiligten. Das Programm umfasste 20 Angebote interner und externer Referent:innen mit dem Fokus auf das Thema Immobilienmarkt. Seit 2023 bieten wir auch



Mitarbeiter:innen ohne Führungsverantwortung ein 360-Grad-Feedback zur Unterstützung ihrer Weiterentwicklung an, das auf unseren Core Values basiert.

WEITERBILDUNGSSTUNDEN IN 2023⁴⁸

	Führungskräfte	Beschäftigte	Gesamt
Gesamtstunden	2.801	4.379	7.180
Anzahl Geschulte	236	761	997
Männliche Geschulte	152	373	525
Weibliche Geschulte	84	388	472
Ø Stundenzahl	11,9	5,8	7,2

Nachfolgeplanung

Die Nachfolgeplanung wird durch das Team der HR Business Partner koordiniert, welches ebenfalls im Bereich People, Organization & Culture angesiedelt ist. Zur Durchführung der Nachfolgeplanung identifizieren wir die für den Unternehmenserfolg entscheidenden Rollen sowie solche, die am Arbeitsmarkt sehr schwer zu ersetzen sind, und benennen anschließend geeignete Personen im Unternehmen für eine mögliche Nachfolge. Für identifizierte Nachfolger:innen wird der Entwicklungsbedarf ermittelt und entsprechende Maßnahmen ergriffen. Der beschriebene Prozess ist in allen Gesellschaften mit Ausnahme von Sprengnetter implementiert.

Für 2023 hatten wir uns das Ziel gesetzt, für mindestens 80 % der kritischen Rollen eine:n Nachfolger:in zu benennen, davon die Hälfte weiblich. Zum Jahresende trifft dies bereits auf 88 % der Rollen zu, 32 % der benannten Nachfolger:innen waren weiblich. Beide Ziele schreiben wir für 2024 fort.

Soziale Absicherung & Fairness bei der Vergütung

Unsere Arbeitnehmer:innen sind durch nationale gesetzliche Regelungen sowie Scout24-spezifische Leistungen gegen verschiedenste Lebensereignisse abgesichert:

- **Krankheit:** Im Krankheitsfall werden Ansprüche über das Entgeltfortzahlungsgesetz geregelt, dessen Vorgaben wir umsetzen. Zusätzlich gewähren wir bei Erkrankung des eigenen Kindes und daraus resultierender Abwesenheit unabhängig von der Anzahl der Kinder eine Entgeltfortzahlung für maximal 10 Tage pro Kalenderjahr.
- **Arbeitsunfall oder erworbene Behinderung:** Zusätzlich zur gesetzlichen Unfallversicherung bietet Scout24 den Mitarbeiter:innen eine betriebliche Gruppenunfallversicherung, die einen zusätzlichen Schutz gegen die finanziellen Folgen eines Unfalls bietet.
- **Arbeitslosigkeit:** Entsprechend der deutschen Sozialgesetzgebung führen wir die Beiträge der Arbeitnehmer:innen wie auch die des Arbeitgebers zur gesetzlichen Arbeitslosenversicherung ab.
- **Elternzeit:** Wir gewähren unseren Mitarbeiter:innen Elternzeit entsprechend dem Bundeselterngeld- und Elternzeitgesetz (BEEG). Darüber hinaus erfüllen wir die Vorgaben des Mutterschutzgesetzes (MuSchG).
- **Ruhestand:** Wir führen die gesetzlich geregelten Beiträge der Arbeitnehmer:innen wie auch des Arbeitgebers an die Deutsche Rentenversicherung ab. Darüber hinaus fördern wir die betriebliche Altersversorgung durch Entgeltumwandlung in Form einer Aufstockung. Die Aufstockung der Arbeitgeberseite wird in den einzelnen Gesellschaften in unterschiedlicher Höhe vorgenommen.

Im Jahr 2023 haben wir erneut regelmäßige Vergütungsanalysen durchgeführt. So haben wir für die Immobilien Scout GmbH und die Scout24 SE das Verhältnis der durchschnittlichen Vergütung unserer männlichen und weiblichen Beschäftigten nach Hierarchieebenen und Funktionsbereichen ermittelt. Dieser Prozess findet mindestens einmal jährlich und standardmäßig nach den Gehaltsrunden statt. Im Prozess

⁴⁸ Umfasst zur Verfügung stehende Trainingszahlen zentral organisierter, interner Trainings/Coachings sowie Scout24Academy-Inhalte (E-Learnings, Trainings interner Fachbereiche, externe Trainings bei Haufe und Berlitz) für alle Gesellschaften exkl. Sprengnetter. Abweichungen von den Weiterbildungszahlen des Vorjahres lassen sich unter anderem auf veränderte interne Angebote bzw. Bedürfnisse zurückführen, beispielsweise großflächige, strategische Weiterbildungsinitiativen oder unterschiedliche Pflichttrainingsbedarfe.



wurden alle Jobprofile der Beschäftigten der Scout24 SE und Immobilien Scout GmbH betrachtet.⁴⁹ Positionen, die jeweils nur von weiblichen oder männlichen Personen besetzt werden, sind nicht mit eingeflossen. Die Ergebnisse wurden gewichtet, indem die prozentuale Abweichung pro Position ermittelt, mit der gesamten Anzahl in dem jeweiligen Profil multipliziert und auf die gesamte Anzahl an Personen aufaddiert wurde. Unsere Analyse zum Stichtag 31. Dezember 2023 ergab keine wesentliche bereinigte Entgeltlücke zu Gunsten von männlichen Beschäftigten bei der Scout24 SE und der Immobilien Scout GmbH.

Das Verhältnis zwischen der jährlichen Gesamtvergütung der höchstbezahlten Person (CEO) und dem Median der jährlichen Gesamtvergütung aller Mitarbeiter:innen ausschließlich der höchstbezahlten Person lag zum 31. Dezember 2023 bei rund 49.⁵⁰ Das bedeutet, die Vergütung der höchstbezahlten Person lag im Berichtsjahr etwa 49 Mal höher als die Vergütung der Person, die sich in der Mitte der Vergütungsverteilung befand. Weitere Informationen zum Vergütungssystem von Scout24 – insbesondere mit Blick auf den Vorstand und den Aufsichtsrat – liegen im **Vergütungsbericht** vor.

Um die Marktgerechtigkeit unserer Gehälter prüfen zu können, ziehen wir außerdem regelmäßig Benchmark-Daten heran. Gleichzeitig stellen wir sicher, dass alle Gehälter in Deutschland über dem gesetzlichen Mindestlohn liegen. In Österreich sind Mindestgehälter kollektivvertraglich geregelt, auch hier liegen alle Gehälter über dem jeweils anwendbaren kollektivrechtlichen Mindestlohn.

Hybrides Arbeitsmodell

Während der COVID-19-Pandemie haben wir festgestellt, dass die Arbeit von zu Hause aus sehr produktiv sein kann. Gleichzeitig kann bei der Arbeit von zu Hause aus jedoch auch ein Mangel an sozialer und persönlicher Interaktion sowie an gegenseitigem Lernen entstehen. Vor diesem Hintergrund haben wir uns für ein hybrides Arbeitsmodell entschieden, das die persönliche Interaktion und die sehr gute Ausstattung des Büros mit der Flexibilität des mobilen Arbeitens verbindet. Nach einer Pilotphase haben wir im Sommer 2023 eine Betriebsvereinbarung zur mobilen Arbeit geschlossen, auf deren Basis die Mitarbeiter:innen an mindestens zwei Tagen in der Woche im Büro arbeiten. Dabei verfolgen wir einen Ansatz, der auf Vertrauen und Kommunikation basiert: Die Teams organisieren sich selbst und entscheiden, an welchen Tagen sie ins Büro kommen. Darüber hinaus können Mitarbeiter:innen für einen bestimmten Zeitraum aus dem Ausland arbeiten, wobei neben den geschäftlichen Anforderungen auch rechtliche und steuerliche Risiken berücksichtigt und über einen Genehmigungsprozess geprüft werden.

Vielfältige Angebote für Familien

Eine weitere wichtige Säule, um alle Mitarbeiter:innen bei der Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben zu unterstützen, ist die Kooperation mit dem pme Familienservice. Das pme-Serviceportal bietet Informationen, individuelle Beratung und Unterstützung in unterschiedlichen Lebensphasen – egal, ob es um die Betreuung von Kindern, die Pflege von Angehörigen oder familiäre Herausforderungen in schwierigen Situationen geht. Die Kosten, insbesondere für die Beratung und die Vermittlungsgebühren bei Betreuungsbedarf, übernimmt Scout24. Dabei erfolgen sämtliche Leistungen des Familienservice anonym, das heißt, auch bei der Abrechnung erhält das Unternehmen keine Informationen über den:die Leistungsempfänger:in. Im vierten Quartal 2023 wurden erstmals persönliche Beratungsgespräche des pme Familienservice vor Ort in unseren Büros in Berlin und Hamburg angeboten.

Um Mitarbeiter:innen die Möglichkeit zu geben, ihre Kinder bei einem Betreuungsengpass mit ins Büro zu bringen, befindet sich im Berliner Büro zusätzlich ein Kinderspielraum. Dieser ist mit Spielen für unterschiedliche Altersgruppen ausgestattet.

Diversität & Chancengleichheit

Wir als Scout24 schätzen und fördern die Vielfalt, die unsere Mitarbeiter:innen an individuellen Eigenschaften, Talenten und Perspektiven in das Unternehmen einbringen. Denn wir sind davon überzeugt, dass genau diese Vielfalt die Basis unseres Erfolgs ist. Menschen können nur dann ihr Bestes geben, wenn sie sich als Person sicher, geschätzt und respektiert fühlen. Bei uns sind alle willkommen – unabhängig von

⁴⁹ Andere Unternehmen des Konsolidierungskreises können bisher aus methodischen Gründen nicht einbezogen werden.

⁵⁰ Für die Analyse flossen die Gehaltsdaten von Mitarbeitenden von ImmoScout24 DE & AT, Scout24, FLOWFACT, Propstack, immoverkauf24 DE & AT und BauFiTeam ein. Berücksichtigt wurden das Grundgehalt, der Zielbonus, die Long-Term Incentives, die betriebliche Altersversorgung sowie Mobilitätsbenefits.



Geschlecht, Geschlechtsidentität, sexueller Identität, Hautfarbe, ethnischer Herkunft, Staatsbürgerschaft, Herkunft, Religion oder Weltanschauung, Behinderung, Alter oder Familienstand. Scout24 hat den Anspruch, alle Mitarbeiter:innen bestmöglich zu unterstützen und zu fördern. Mit unseren 58 Nationalitäten (Stand 31. Dezember 2023, inklusive Student:innen) leben wir Diversity und wollen die Vielfalt in unserem Unternehmen weiter stärken.

Policies

Unsere Haltung zu Vielfalt, Toleranz und Chancengleichheit haben wir ebenfalls in unserem unternehmensweit gültigen **Code of Conduct** festgehalten. So gilt für uns das Nulltoleranzprinzip gegenüber jeglicher Art von Benachteiligung oder Diskriminierung von Mitarbeiter:innen, Bewerber:innen und Geschäftspartner:innen. Wir verpflichten uns, alle Gesetze zur Chancengleichheit und gleichberechtigten Förderung der beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten für alle Beschäftigten einzuhalten, ohne Diskriminierung oder Benachteiligung aufgrund von ethnischer Herkunft, Hautfarbe, Geschlecht, Alter, Religion, Behinderung, Familienstand, sexueller Orientierung, Staatsangehörigkeit oder anderer Eigenschaften. Im Sommer 2020 haben wir außerdem die „Charta der Vielfalt“ unterzeichnet.

Im gleichen Jahr haben wir unsere „Diversity, Equity & Inclusion“- (DEI-)Strategie erarbeitet, die drei Säulen mit entsprechenden Ambitionen umfasst:

- **Inclusive Leadership & Culture (inklusive Unternehmens- und Führungskultur):** Alle Führungsebenen zeigen ihr Engagement für DEI, indem sie für gerechte Stellenbesetzungen und Karriereöglichkeiten sorgen, inklusives Verhalten vorleben und die Bedeutung von DEI für unseren Geschäftserfolg hervorheben. Alle Mitarbeiter:innen tragen zu Inklusion bei, indem sich jeder: der individuellen Verantwortung bewusst ist und diese wahrnimmt. Gemeinsam sorgen wir für eine integrative und leistungsstarke Kultur, in der sich alle Kolleg:innen sicher fühlen können, sie selbst sein zu dürfen.
- **Equitable Talent Processes and Development (faire Personalprozesse und Personalentwicklung):** Wir stellen gerechte Einstellungs- und Beförderungsprozesse sowie Nachfolgeplanungen auf Basis von Leistung sicher. So wollen wir nicht nur die Vielfalt in allen Funktionen und auf allen Ebenen erhöhen, sondern auch die Gesellschaftsstruktur besser abbilden. Um strukturelle Ungerechtigkeiten zu überwinden, entwickeln wir außerdem gezieltere Auswahlverfahren und Talententwicklungsprogramme.
- **Value-driven Business (werteorientierte Geschäftsprozesse):** Jedes Team bezieht DEI in seine Arbeit ein, um ein verantwortungsvolles und nachhaltiges Geschäft zu gewährleisten, das Kund:innen, Verbraucher:innen und Investor:innen gleichermaßen begeistert.

An diesen Säulen orientieren sich unsere Maßnahmen. Diese werden dabei insbesondere in unseren vier Arbeitsschwerpunkten sichtbar. Dazu gehören Personalprozesse, sprich die Rekrutierung/Talentakquise, die Bindung von Mitarbeiter:innen an das Unternehmen sowie deren Weiterentwicklung. Im vierten Arbeitsschwerpunkt „Awareness“ wollen wir Mitarbeiter:innen dafür sensibilisieren, was Diversity, Equity & Inclusion für Scout24 bedeutet und wie jede:r Einzelne zu mehr Vielfalt und einem inklusiven Arbeitsumfeld beitragen kann.

Ziele

In unserer Zielsetzung nehmen wir verschiedene Diversitätsdimensionen in den Blick. Für das Jahr 2023 hatten wir uns zum Ziel⁵¹ gesetzt, dass:

- 50 % unserer neu eingestellten Mitarbeiter:innen (ohne Werkstudent:innen) Frauen oder nicht-binäre Menschen sein sollen,
- 25 % der neu eingestellten Personen ein weiteres Diversitätsmerkmal wie etwa Nationalität oder Behinderung abdecken und

⁵¹ Für alle Gesellschaften mit Ausnahme von Sprengnetter.



- mindestens 25 % unserer Belegschaft eine andere Staatsbürgerschaft besitzen sollten als die unseren Standorten entsprechenden (deutsch oder österreichisch).

Diese Ziele leiteten sich aus den übergreifenden Zielen zur Geschlechterparität und Internationalisierung der Belegschaft ab. Zum 31. Dezember 2023 können wir für die bei der Zielformulierung berücksichtigten Unternehmen einen Neueinstellungsanteil von 50,5 % Frauen oder nichtbinären Personen verzeichnen, 36 % unserer Neueinsteiger:innen im Jahr 2023 decken ein weiteres Diversitätsmerkmal ab und 25,9 % unserer Belegschaft besitzen eine andere Staatsbürgerschaft als die unseren Standorten entsprechende. Somit konnten alle Zielmarken erreicht werden. Für das Jahr 2024 schreiben wir die gleichen Ziele im Recruiting fort. Insgesamt beläuft sich der Anteil von Frauen im Unternehmen auf 44 %. Bis Ende 2025 wollen wir in unserer Belegschaft Geschlechterparität erreicht haben. Im Rahmen unserer Teilnahme am Inklupreneur-Netzwerk haben wir uns außerdem zum Ziel gesetzt, bis Ende 2024 fünf zusätzliche Stellen für Menschen mit Behinderung zu schaffen oder bestehende zu besetzen.

Den Wert von Frauen in Führungspositionen möchten wir bis Ende 2026 auf 43 %⁵² erhöhen. Ausgangspunkt für die mittelfristigen Ziele zu Frauen in Führungspositionen war unsere Ambition, Geschlechterparität in der Belegschaft bis Ende 2025 zu erreichen. Auf Basis der Ausgangswerte von Frauen in Führungspositionen in den zu betrachtenden Gesellschaften wurden verschiedene Szenarien unter Einbeziehung von Beförderungs- und Einstellungsquoten berechnet. In die Zielsetzung waren das ELT, die zweite Führungsebene sowie die Fachbereiche Investors Relations, Legal und das People Team involviert. Zum Stichtag 31. Dezember 2023 lag der Wert von Frauen in Führungspositionen bei 37,2 % (Vorjahr: 34,3 %).

Vor dem Hintergrund unserer Ziele haben wir im Berichtsjahr in unserem Entwicklungsprogramm „Grow!“ gezielt Wert auf die Förderung weiblicher Talente gelegt: Zwei Drittel der Teilnehmer:innen im Jahr 2023 waren Frauen. Zudem haben wir ein internes Coachingprogramm für Frauen pilotiert: Das Female Leadership Coaching zielt darauf ab, Frauen bei Scout24 zu befähigen und zu ermutigen, eine Führungsrolle anzustreben. Das Pilotprojekt adressierte unter anderem verschiedene Arten des Führens und Methoden im Umgang mit Herausforderungen in Führungspositionen. Geplant ist, das Programm auch 2024 fortzuführen und um ein Angebot für Frauen zu ergänzen, die bereits eine Führungsposition innehaben.

Maßnahmen

Es ist uns ein Anliegen, die Verletzung von Gleichstellungsprinzipien von vornherein zu vermeiden und einen Beitrag zu mehr Diversität und Inklusion in der Gesellschaft zu leisten. Zu diesem Zweck setzen wir neben dem genannten Verhaltenskodex und den Beschwerdemechanismen insbesondere auf Prävention.

Inclusive Leadership & Culture

2023 haben wir deshalb im Rahmen einer unternehmensweiten Compliance-Week erneut in Deutsch und Englisch auf unsere Grundsätze zum Thema DEI hingewiesen. Darüber hinaus wurde das jährliche Pflichttraining für alle Mitarbeiter:innen überarbeitet. Dadurch stellen wir sicher, dass sich die Mitarbeiter:innen regelmäßig mit dem Thema auseinandersetzen. Auf unserer Lernplattform Scout24Academy stehen außerdem sogenannte Playlists mit Schulungen rund um Themen wie Diskriminierung, unbewusste Vorurteile oder Rassismus zur Verfügung. Bei Bedarf bietet das Sustainability & DEI Team zusätzlich Schwerpunktschulungen für interne Teams an.

Wir möchten intern und extern kontinuierlich sichtbar machen, dass DEI bei Scout24 eine große Rolle spielt. Dafür haben wir das Thema in unseren Core Values verankert und an allen wesentlichen Berührungspunkten mit (potenziellen) Mitarbeiter:innen platziert: auf der Karrierewebsite, auf Social-Media-Kanälen, im Bewerbungsprozess, im Onboarding, im Intranet und in verschiedenen internen Kommunikationskanälen und Veranstaltungen. Um den Austausch untereinander zu fördern, pflegen wir sogenannte Communities. Dort teilen die Mitglieder bestimmte Identitätsmerkmale oder Lebenserfahrungen. Sie dienen zudem als Sprachrohr innerhalb des Unternehmens. Im Jahr 2023 bestanden eine Pride-Community sowie je eine Gruppe für Eltern, für Frauen und für BIPOC⁵³.

⁵² Der damals betrachtete Konsolidierungskreis umfasste ImmoScout24 DE und AT, Scout24 SE, FLOWFACT und immoverkauf24 (ohne Propstack, Zenhomes, BauFiTeam und Sprengnetter). Da Zenhomes mit der ImmoScout24 verschmolzen wurde, lässt sich mittlerweile keine Vergleichszahl für denselben Konsolidierungskreis mehr erstellen.

⁵³ BIPOC ist die Abkürzung von Black, Indigenous, People of Color und bedeutet auf Deutsch Schwarz, Indigen, der Begriff People of Color wird nicht übersetzt. All diese Begriffe sind politische Selbstbezeichnungen.



2023 haben wir außerdem diverse Maßnahmen ergriffen, um Mitarbeiter:innen für das Thema Vielfalt und Inklusion weiter zu sensibilisieren und zu schulen:

- Diversity, Equity & Inclusion ist regelmäßig Thema in unseren Personalversammlungen („Townhalls“).
- Im April haben wir im Rahmen unseres „YOU – Body and Mindfulness Day“ einen besonderen Fokus auf das Thema Gesundheit & Behinderung gelegt.
- Im Juli wurde die Diversity Week mit verschiedenen Schulungen veranstaltet, unter anderem zu den Themen Male Allyship, Diskriminierung in Sprache und Schrift sowie einer Einführung in kulturelle Unterschiede. Insgesamt konnten wir in der Diversity Week rund 560 Teilnahmen verzeichnen. Der Diversity Week ging eine verpflichtende Schulung der Führungskräfte voraus.
- Im Zuge der Überarbeitung von MyDialogue zu Beginn des Jahres 2023 (**Fortführung und Weiterentwicklung der Leistungsbewertung bei Scout24**) wurde für Führungskräfte ab Head-of-Level und höher die Vorgabe eingeführt, sich pro Halbjahr ein Ziel aus dem Bereich Diversity, Equity & Inclusion zu setzen.

Equitable Talent Processes & Development

Faire Personalprozesse sind entscheidend, um Diversität und Chancengleichheit zu fördern. Um dieses Thema ganzheitlich anzugehen, sind wir in den vier bereits vorgestellten Arbeitsbereichen Rekrutierung und Talentakquise, Mitarbeiter:innen-Bindung, Personalentwicklung sowie Awareness aktiv. Im Geschäftsjahr lag unser Fokus vor allem auf der Weiterentwicklung unserer internen Mitarbeiter:innen, insbesondere der Förderung von Frauen in Führungspositionen (**Arbeitsbedingungen & Weiterbildung**).

Durch ein Daten-Dashboard für alle wichtigen Rekrutierungs-Kennzahlen sind wir in der Lage, unsere Rekrutierungsperformance in Echtzeit abzubilden und unsere Aktivitäten gemäß unserer Zielsetzung zu steuern. Wir engagieren uns zudem in beruflichen Netzwerken und auf Messen für Frauen, speziell für Frauen in technischen Berufen, und in Netzwerken mit Fokus auf LGBTQIA+.

Wir nutzen Social Media, um potenzielle Kandidat:innen anzusprechen, und konnten im Jahr 2023 die Zahl unserer Follower:innen im beruflichen Netzwerk LinkedIn um 15,8 % (ImmoScout24) und 13,3 % (Scout24) steigern. Die Attraktivität von Scout24 als Arbeitgeber zeigt sich zudem im Anstieg an Bewerbungen: Im Berichtsjahr gingen dreimal so viele Bewerbungen (+198 %) wie im Vorjahr bei uns ein. Wir möchten das Unternehmen weiterhin als attraktiven Arbeitgeber positionieren und langfristig die Gewinnung junger Nachwuchstalente sichern, um dem demografischen Wandel und dem daraus resultierenden Fachkräftemangel entgegenzuwirken.

Im Jahr 2023 haben wir zudem damit begonnen, einen Talentpool mit Kandidat:innen aufzubauen, die perspektivisch für eine Rolle in unserem Unternehmen von Interesse sein könnten. Diese Personen werden durch unser Recruiting-Team aktiv darüber informiert, wenn wir eine passende Stelle ausschreiben.

Seit 2023 sind wir Partner des Annedore-Leber-Berufsbildungswerks und bieten jungen Menschen mit einer Behinderung die Möglichkeit, den praktischen Teil ihrer Ausbildung bei Scout24 zu absolvieren.

Value-driven Business

DEI soll sich bei Scout24 nicht nur intern, sondern auch extern im Business und in den Geschäftsprozessen widerspiegeln. Dazu stehen wir in engem Austausch mit unserem Kooperationspartner, den Berliner Sozialheld*innen e. V., der sich für Barrierefreiheit und gesellschaftliche Inklusion von Menschen mit Behinderung einsetzt. So konnten im Geschäftsjahr die Unternehmenswebsites von Scout24 und ImmoScout24 überarbeitet werden, um Fortschritte beim Thema Barrierefreiheit zu erreichen.

Da sich Inklusion stark über Sprache manifestiert und wir mit ImmoScout24 Marktführer mit entsprechend großer Reichweite sind, nutzen wir seit 2021 sowohl in unserer aktiven internen und externen Kommunikation als auch auf unseren trafficrelevanten Seiten die genderinklusive Sprache (Gendern mit dem Doppelpunkt). Unsere Nutzer:innen und Kund:innen wollen wir insbesondere dafür sensibilisieren, welche Diskriminierungen es auf dem Immobilienmarkt gibt und was sie dagegen unternehmen können. Dafür stellen wir ihnen eine detaillierte Ratgeberseite zur Verfügung. Unsere vielfältigen Bemühungen



gegen Diskriminierung auf dem Wohnungsmarkt wurden in der Vergangenheit bereits von der Antidiskriminierungsstelle des Bundes als **Best-Practice-Beispiele** gewürdigt.

Kennzahlen

Unsere Mitarbeiter:innen bis 50 Jahre machen 91 % unserer Belegschaft aus, während 9 % über 50 Jahre alt sind. Aufgrund dieser Altersstruktur ist bei Scout24 keine Fachkräftelücke durch Rentenabgänge zu erwarten. Gleichzeitig verzeichnen wir einen Zustrom von jüngeren Menschen, die noch am Anfang ihrer beruflichen Laufbahn stehen, ebenso wie von gut ausgebildeten Fachkräften.

ALTERSSTRUKTUR

	2023
Bis 30	23 %
31-50	68 %
Über 50	9 %
Gesamt	100 %

Im Rahmen unserer DEI-Strategie ist es uns ein wichtiges Anliegen, Menschen mit Behinderung eine gleichberechtigte Teilhabe im Arbeitsverhältnis zu garantieren. Zum Stichtag 31. Dezember 2023 waren 18 Angestellte mit offiziellem Schwerbehinderungsstatus oder einer Gleichstellung bei der Scout24-Gruppe beschäftigt, was 1,6 % der Gesamtbelegschaft entspricht. In unserer jährlichen Inklusionsumfrage gaben 41 der 486 Teilnehmer:innen an, eine Behinderung oder mögliche Behinderung zu haben. In der Inklusionsumfrage können die Mitarbeiter:innen zusätzlich angeben, dass sie unsicher sind, ob bei ihnen eine Behinderung vorliegt. Daraus leiten wir Aufklärungsformate ab, wie Informationen im Intranet und spezielle Veranstaltungen zum Thema Behinderung im Rahmen unserer Aktionswochen. Menschen mit Behinderung sind grundsätzlich nicht verpflichtet, ihre Behinderung oder Schwerbehinderung gegenüber ihrem Arbeitgeber zu offenbaren.

ANTEIL DER MENSCHEN MIT OFFIZIELLEM SCHWERBEHINDERUNGSSTATUS ODER GLEICHSTELLUNG AN DER GESAMTBELEGSCHAFT ZUM STICHTAG 31.12.2023

	2023
Gesamt	1,6 %
In Headcount	18

ANTEIL DER MENSCHEN MIT SELBST IDENTIFIZIERTEM BEHINDERUNGSSTATUS ODER MÖGLICHEM BEHINDERUNGSSTATUS, INKLUSIONSUMFRAGE (N = 486, OHNE SPRENGNETTER)

	2023
Gesamt	8,4 %
In Headcount	41
davon Schwerbehinderung	6
davon Behinderung	23
davon mögliche Behinderung	12

Alle unsere Beschäftigten haben gesetzlichen Anspruch auf Elternzeit. 2023 befanden sich 98 Mitarbeiter:innen (2022: 88, 2021: 87 Beschäftigte) von Scout24 mindestens einen Tag im Berichtsjahr in Elternzeit. 42 % der Beschäftigten in Elternzeit waren männlich (Vorjahr: 44 %). Es wurden alle Gesellschaften berücksichtigt.



BESCHÄFTIGTE IN ELTERNZEIT

	2023	2022	2021
Gesamt	98	88	87
Davon ImmoScout24	50	51	54
Frauen	25	25	28
Männer	25	26	26
Davon Scout24 SE	18	24	20
Frauen	13	16	14
Männer	5	8	6
Davon FLOWFACT (DE & AT) + Propstack	8	8	8
Frauen	3	3	4
Männer	5	5	4
Davon ImmoScout24 AT	2	2	2
Frauen	1	2	1
Männer	1	0	1
Davon immoverkauf24 (DE & AT)	6	1	3
Frauen	4	1	2
Männer	2	0	1
Davon Zenhomes	0	2	-
Frauen	0	2	-
Männer	0	0	-
Davon Sprengnetter	14	-	-
Frauen	11	-	-
Männer	3	-	-
Gesamt Frauen	57	49	49
in Prozent	58 %	56 %	56 %
Gesamt Männer	41	39	38
in Prozent	42 %	44 %	44 %

Datenschutz, Datensicherheit und Produktverantwortung

Im Rahmen der Wesentlichkeitsanalyse (**Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen**) wurden auch die Themen Produktverantwortung sowie Datenschutz und Datensicherheit als relevant für Scout24 identifiziert. Beim Thema Datenschutz und Datensicherheit handelt es sich um ein wichtiges unternehmensspezifisches Thema ohne direkte Zuordnung zu den Offenlegungsanforderungen aus den ESRS.

Wir berücksichtigen hierbei alle unsere Mitarbeiter:innen sowie Kund:innen, die von Auswirkungen, die im Zusammenhang mit unseren Geschäftstätigkeiten entstehen können, betroffen sein könnten. Eine detaillierte Beschreibung unserer Kundengruppen findet sich im Kapitel **Kund:innen und Produkte**. Da wir ein Digitalunternehmen mit einem Kerngeschäft auf der Grundlage von webbasierten Produkten und einer überwiegend digitalen Personalverwaltung sind sowie im Geschäftsbetrieb unterschiedlichste Software nutzen, bestehen für unsere Mitarbeiter:innen sowie Kund:innen potenzielle negative Auswirkungen im Bereich des Schutzes der Privatsphäre und der persönlichen Daten. Hierzu zählen vor allem das Risiko von Cyberkriminalität in Form von Daten-Phishing sowie das Risiko von Datenlecks. Unsere Kund:innen können sich zudem mit betrügerischen Anzeigen konfrontiert sehen. Gefälschte Immobilieninserate oder der sogenannte Vorkasse-Betrug können zu finanziellen Verlusten bei unseren Kund:innen und zu potenziellen Reputationsschäden bei Scout24 führen. Das schließt das gesamte Service- und Produktangebot von Scout24 ein und ist nicht auf individuelle Vorfälle begrenzt.

Trotz aller Bemühungen kann Betrug nie zu 100 % verhindert werden. Durch unsere vielfältigen Maßnahmen wirken wir diesen Risiken kontinuierlich entgegen. Daher ist die Sicherheit unserer Plattformen eines der strategisch wichtigen und hoch priorisierten Ziele von Scout24. Sie ist grundlegend für das Vertrauen und die Zufriedenheit unserer Kund:innen und damit auch für unseren Geschäftserfolg als Betreiber von



Onlinemarktplätzen. Darüber hinaus bergen die identifizierten IROs finanzielle Risiken für Scout24, etwa durch potenzielle Strafzahlungen aufgrund von Datenlecks, die personenbezogene Informationen von Kund:innen oder Mitarbeiter:innen enthalten, oder durch den erschwerten Zugang zu Kapital. Durch unsere vielfältigen Maßnahmen wirken wir ihnen kontinuierlich entgegen.

Durch die Bereitstellung umfangreicher und transparenter Informationen zum Wohnungsmarkt erzielen wir mit unseren Plattformen gleichzeitig auch positive Effekte. Dazu zählt insbesondere, Menschen die Suche nach neuem Wohnraum zu erleichtern. Weiterhin ergeben sich für Scout24 Chancen im Bereich der Entwicklung neuer Produkte mit Bezug zu Nachhaltigkeitsherausforderungen in der Immobilienbranche. Angesichts des fortschreitenden Klimawandels und einer sich verschärfenden Gesetzeslage werden die Herausforderungen und Informationsbedarfe für unsere Kund:innen in Zukunft weiter wachsen. Daher arbeiten wir an Lösungen, die etwa Klimarisiken, Energieeffizienz und Sanierungsbedarfe transparent abbilden. Weitere Details dazu finden sich im Abschnitt **Informationsbereitstellung und Produktentwicklung**. Im folgenden Kapitel berichten wir erst über unseren Managementansatz beim Thema Datenschutz und Datensicherheit. Anschließend folgen Ausführungen zum Schwerpunkt **Produktverantwortung**, zum Beispiel zu unseren Bemühungen bei der Bekämpfung von Cyberkriminalität auf unseren Plattformen.

Datenschutz & Datensicherheit

Das Vertrauen von Mitarbeiter:innen, Kund:innen, Investor:innen, Lieferant:innen, Geschäftspartner:innen, Dienstleister:innen und der Öffentlichkeit in uns und unsere Marken ist ein hohes Gut. Als führendes Digitalunternehmen und Betreiber der Onlineplattform ImmoScout24 in Deutschland und Österreich haben für uns der Schutz und die Sicherheit von Daten eine hohe Priorität und sind elementarer Bestandteil des Selbstverständnisses der Scout24-Gruppe. Unser Anspruch ist es, verantwortungsbewusst mit den von uns erhobenen, gesammelten, gespeicherten oder genutzten Daten umzugehen und dabei alle für Scout24 datenschutzrechtlich relevanten Gesetze einzuhalten.

Sinn und Zweck des Datenschutzes ist es, dass Personen durch den Umgang mit ihren personenbezogenen Daten nicht in ihrem Recht auf informationelle Selbstbestimmung beeinträchtigt werden. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, durch interne Prozesse und Strukturen Datenmissbrauch oder -verlust infolge unbefugter Zugriffe auf persönliche Daten und Informationen auszuschließen, persönliche Schäden zu vermeiden und das Recht auf informationelle Selbstbestimmung sicherzustellen.

Datenschutz liegt – wie die gesamte Compliance – in der Verantwortung des Vorstands. Operativ haben wir bei Scout24 eine Datenschutzorganisation etabliert, die, ausgehend von der Abteilung Recht, Compliance und Internal Audit des General Counsel, für die rechtliche Beratung aller Geschäftsbereiche und -aktivitäten Sorge trägt, die organisatorische Aufstellung der Einhaltung aller relevanten datenschutzrechtlichen Anforderungen begleitet, bestimmte Verarbeitungsvorgänge überwacht und den Austausch und die Kommunikation mit den Aufsichtsbehörden führt. Die Verantwortung für die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Vorgaben im Einzelnen bei der jeweiligen Datenverarbeitung sowie die Aufnahme und Umsetzung der rechtlichen Anforderungen sind auf die Fachbereiche und Funktionseinheiten verteilt.

Der:die Datenschutzbeauftragte gehört zum Bereich Legal. Die Funktion des:der Datenschutzbeauftragten berichtet quartalsweise auch unmittelbar dem Vorstand. Darüber hinaus werden aus der Rechtsabteilung und dem Bereich Datenschutz Datenschutzprojekte und die Ausrichtung der Datenschutzstrategie geleitet. Immoverkauf24, das BauFiTeam sowie die Sprengnetter-Gruppe haben für ihre Gesellschaften eine:n externen Datenschutzbeauftragte:n bestellt. Dieses Team unterstützt die Geschäftsführung und das Unternehmen in allen Belangen rund um den Datenschutz.

Die zentrale Steuerung des Datenschutz-Management-Systems (DSMS) wird durch die:den Datenschutzbeauftragte:n geführt. Die Verantwortung für die Implementierung der einzelnen DSMS-Maßnahmen liegt bei den jeweiligen Fachbereichen. Die Umsetzung erfolgt durch die von den Manager:innen benannten Datenschutzkoordinator:innen. Jeder Fachbereich und jede Tochtergesellschaft verfügt über eine:n Datenschutzkoordinator:in. Die Koordinator:innen werden durch eine interne Datenschutz-Academy in Theorie und Praxis des Datenschutzes geschult. Alle Mitarbeiter:innen der Scout24-Gruppe exklusive Sprengnetter absolvieren eine jährliche Pflichtschulung zum Thema Datenschutz.



Die Mitarbeiter:innen der Sprengnetter-Gesellschaften absolvieren zweimal im Jahr Pflichtschulungen zu Datenschutz und Informationssicherheit.

Policies

Die im Folgenden beschriebenen Richtlinien dienen alle der Vermeidung wesentlicher negativer Auswirkungen durch die Verletzung des Schutzes der persönlichen Daten und der Privatsphäre und des damit einhergehenden Risikos finanzieller Einbußen für Scout24 durch den Vertrauensverlust bei wichtigen Stakeholdergruppen wie Kund:innen und Mitarbeiter:innen sowie durch Bußgelder. Sie sind somit auch für das wesentliche Thema **Produktverantwortung** relevant. Sie richten sich sowohl an den Vorstand, den Aufsichtsrat, die Unternehmensleitung und alle Angestellten als auch an Freelancer:innen und externe Anbieter:innen, welche Zugang zu Daten der Scout24-Gruppe haben oder für solche Daten verantwortlich sind. Sie werden allen Mitarbeiter:innen in geeigneter Weise zugänglich gemacht. Der Datenschutz-Verhaltenskodex kann auf www.scout24.com/investor-relations/corporate-governance eingesehen werden.

Unsere Unternehmensrichtlinie Datenschutz schafft einen einheitlichen Rahmen für einen angemessenen und rechtskonformen Umgang mit personenbezogenen Daten und bezieht sich auf alle Arten von Betroffenen; es ist also unerheblich, ob sich die personenbezogenen Daten auf Kund:innen, Verbraucher:innen, Beschäftigte, Website-Nutzer:innen oder sonstige natürliche Personen beziehen. Sie gilt für jeglichen Umgang mit personenbezogenen Daten. Das schließt die Weitergabe innerhalb der Scout24-Gruppe und an weisungsgebundene Dienstleistungsunternehmen sowie die Übermittlung an Dritte ein. Sie soll gewährleisten, dass sämtliche Verarbeitungen personenbezogener Daten innerhalb der Scout24-Gruppe mit der europäischen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und den jeweils anwendbaren lokalen Regelungen des Datenschutzrechts der einzelnen Mitgliedsstaaten im Einklang stehen. Dies gilt für sämtliche Gesellschaften der Scout24-Gruppe, die direkt oder indirekt mehrheitlich (> 50 %) im Besitz der Scout24 SE stehen, bzw. bei Beteiligungen, bei denen die Scout24 SE die unternehmerische Führung direkt oder indirekt innehat. Dazu bietet sie den Mitarbeiter:innen eine praktische Anleitung für die Umsetzung des Datenschutzes. Die Verantwortung für die Umsetzung der Richtlinie wird in den jeweiligen Marktsegmenten, Funktionseinheiten und Gesellschaften der Scout24-Gruppe gewährleistet. Die datenschutzrechtliche Group Governance dient der Überwachung der Umsetzung der Richtlinie.

Zur Unterstützung der Umsetzung der Unternehmensrichtlinie Datenschutz hält Scout24 im **Datenschutz-Verhaltenskodex** die Leitsätze des unternehmerischen Handelns in Hinblick auf Datenschutz, Transparenz, Erforderlichkeit der verarbeiteten Daten sowie Datenminimierung für alle relevanten Adressaten fest. Darin geregelt sind konkrete Arbeitsanweisungen für datenschutzkonformes Handeln. Die Richtlinie schreibt fest, dass personenbezogene und vertrauliche Daten ausschließlich im Rahmen der Befugnisse genutzt und verarbeitet werden, um so das Recht auf informationelle Selbstbestimmung der betroffenen Personen zu gewährleisten.

Zusätzlich hat sich Scout24 zur Einhaltung des United Nations Global Compact (UNGC) verpflichtet (**Nachhaltige Unternehmensführung**). Im Zusammenhang mit unseren Kund:innen und Mitarbeiter:innen kommt dabei insbesondere das Recht auf Privatsphäre zum Tragen.

Maßnahmen und Ziele

Unser Ziel für 2023 war eine Neustrukturierung der Datenschutzmanagementstruktur. Im Zuge dessen wurde eine interne Datenschutz-Academy aufgesetzt sowie ein neues Trainingskonzept für die Datenschutzkoordinator:innen entworfen, welches diese gezielt für die Durchführung der DSMS-Projekte schult.

Bis Ende 2024 möchten wir das Qualitätsmanagement des DSMS durch externe Dienstleister:innen überprüfen lassen. Darüber hinaus werden wir alle Online-Datenschutzerklärungen einer Überprüfung unterziehen. So möchten wir der Anforderung, verantwortungsbewusst mit den von uns erhobenen, gesammelten, gespeicherten oder genutzten Daten umzugehen und dabei alle für Scout24 datenschutzrechtlich relevanten Gesetze einzuhalten, weiterhin voll gerecht werden.



Austausch mit Kund:innen

Kund:innen von ImmoScout24 können sich jederzeit unter <https://www.immobilienscout24.de/agb/datenschutz.html> darüber informieren, welche personenbezogenen Daten wir erheben und wie wir diese verarbeiten. Sie haben jederzeit das Recht, unter den in Art. 17 DSGVO beschriebenen Voraussetzungen die Löschung der personenbezogenen Daten zu verlangen. Sofern in der Datenschutzerklärung nicht anders beschrieben, speichern wir personenbezogene Daten nur so lange, wie dies zur Erreichung der in der Erklärung genannten Zwecke erforderlich oder es im Rahmen einer gesetzlichen Speicherfrist vorgesehen ist. Danach werden die betreffenden Daten routinemäßig entsprechend den gesetzlichen Vorschriften gesperrt oder gelöscht bzw. anonymisiert. Im Falle einer Beschwerde stehen unterschiedliche Wege der Kontaktaufnahme offen: persönlich, telefonisch, über die in der Datenschutz-Info hinterlegte E-Mail-Adresse oder anonym über unser Hinweisgebersystem bzw. den externen Vertrauensanwalt. Kund:innen können sich zusätzlich per E-Mail an unseren Kundenservice wenden. Im Berichtszeitraum waren wir zu verschiedenen Sachverhalten mit der zuständigen Aufsichtsbehörde in Kontakt. Zudem beobachten wir kontinuierlich unsere Verfahrensprozesse und prüfen, wo und wie wir diese verbessern können.

Produktverantwortung

Sicherheit hat bei Scout24 höchste Priorität. Unser Sicherheitsteam arbeitet täglich daran, die Sicherheit und Widerstandsfähigkeit unserer Plattformen zu gewährleisten und die Daten unserer Kund:innen zu schützen. Unser Ziel ist die Gewährleistung einer robusten Sicherheits-Governance, indem präventive Maßnahmen zur Abwehr von Cyberangriffen durchgeführt sowie Verteidigungsmechanismen kontinuierlich auf den Prüfstand gestellt werden, um so die Auswirkungen potenzieller Vorfälle zu minimieren.

Unsere Sicherheitsabteilung besteht aus drei Teams, die jeweils spezifische Verantwortlichkeiten übernehmen:

- Sicherheitsmanagement (Security Management – ISMS): verantwortlich für die Erstellung von Richtlinien (auf Basis des Industriestandards ISO 27001), Berichterstattung, Risikomanagement, Sicherheitsbewusstsein und Audits.
- Sicherheitsaufklärung (Security Intelligence – SINT): verantwortlich für die Sicherung des internen Netzes und der genutzten Geräte, die Bearbeitung von Zwischenfällen sowie für die Gewährleistung des Erkennens und der Abwehr von Angriffen.
- Sicherheitstechnik (Security Engineering – SENG): Unterstützung der sicheren Produktentwicklung (Code und Cloud-Umgebung), Sicherung von Anwendung und Infrastruktur, Wartung von Scannern und Patch-Verwaltung.

Das Sicherheitsteam untersteht dem:der Vice President of Platform Engineering. Diese:r berichtet an den:die Chief Product & Technology Officer. Zwischen den Verantwortlichen findet eine kontinuierliche Abstimmung in allen sicherheitsrelevanten Themen statt. Das ELT wird seit diesem Geschäftsjahr in vierteljährlichen Treffen von etwaigen Risiken sowie Fortschritten in Kenntnis gesetzt.

Ergänzt wird der Bereich durch unser internes Trust & Safety Team, dem die Verantwortung für das Thema Betrugsprävention obliegt. Seine Aufgabe ist es, zusammen mit einem spezialisierten Team aus unserem Kundendienst (Customer Care) Betrugsvorhaben frühzeitig zu erkennen und systematische Maßnahmen zu ergreifen. In seinem Aufgabenbereich liegen außerdem das sichere Betreiben unseres Identitäts-Management-Systems, die Gewährleistung der Identitätssicherheit und die Bekämpfung von betrügerischen Aktivitäten. Prinzipiell sind unsere Kundendaten mit standardmäßiger serverseitiger Verschlüsselung und bei der Übertragung zusätzlich durch TLS-Protokolle geschützt. Verdächtige Anzeigen werden durch das Customer Care Team überprüft und bei Bedarf entfernt. Der Fachbereich Trust & Safety berichtet monatlich an den:die CPTO.

Policies

Über den rechtskonformen Umgang mit Daten über die Datenschutzrichtlinie hinaus definieren interne Richtlinien zur Informationssicherheit die Ziele und Grundprinzipien der Informationssicherheit sowie primäre Rollen und Verantwortlichkeiten innerhalb der Scout24 SE und aller Tochtergesellschaften. Die Verantwortung für die Umsetzung der Richtlinien ist auf Vorstandsebene verankert. Die Richtlinien legen



fest, wie Sicherheit innerhalb der Firmenstruktur zu integrieren ist, und definieren die grundlegenden Sicherheitsanforderungen für die Scout24 SE. Die Verantwortung dafür, Maßnahmen der Informationssicherheit zu unterstützen und die Anforderungen der Informationssicherheit zu erfüllen, obliegt der jeweils angesprochenen Zielgruppe. Darüber hinaus stellen wir unseren Mitarbeiter:innen eine Reihe von themenspezifischen Richtlinien zur Verfügung, etwa zur konformen Nutzung von Soft- und Hardware.

Die Informationssicherheit ist bei Scout24 auch in das unternehmensweite Risikomanagement integriert. Dabei sind wir bestrebt, immer im Auge zu behalten, ob sich die Bedrohungslagen verändern. Wenn nötig, passen wir unsere internen Prozesse und Richtlinien an diese Veränderungen an.

Maßnahmen, Ressourcen und Ziele

Im Jahr 2023 führten wir eine eingehende Risikobewertung der Informationssicherheit durch, die sich auf die Bereiche und Kontrollen nach ISO 27001 erstreckte. Die Risikobewertung diente als Grundlage für die Neudefinition unserer Sicherheitsstrategie. Weitere wichtige Initiativen umfassen die Implementierung einer neuen „Security Information and Event Management“-Lösung mit Erkennungsregeln für Phishing, Malware und Ransomware sowie die Verbesserung verschiedener Bereiche wie privilegierte Zugriffskontrollen, den Malware-Schutz, die E-Mail-Sicherheit und die kontinuierliche Verbesserung unserer Sicherheitsscanner. Innerhalb des Unternehmens haben wir unsere Mitarbeiter:innen durch Online-Sicherheitsschulungen weitergebildet. Darüber hinaus fanden abteilungsspezifische Workshops statt.

Informationssicherheit ist für uns auch ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess, weil sie mit den potenziellen Bedrohungen mitwachsen muss und nicht stillstehen kann. Aus diesem Grund lassen wir alle ein bis zwei Jahre von unabhängigen Dritten Sicherheitsaudits durchführen. Diese Audits werden vom CPTO des Unternehmens auf der Grundlage der im Risikomanagement ermittelten Hauptrisiken festgelegt. Erforderliche Verbesserungen werden an die Verantwortlichen weitergeleitet und nach einem festgelegten Risikomanagementprozess umgesetzt. Zusätzlich wurden im Berichtsjahr zwei externe Penetrationstests für Webanwendungen bei unseren Tochtergesellschaften FLOWFACT und Zenhomes (Vermietet.de, seit 2023 mit der Immobilien Scout GmbH verschmolzen) durchgeführt.

Auf der Grundlage der Risikobewertung und im Einklang mit der Sicherheitsstrategie hat das Sicherheitsteam wichtige Initiativen und Projekte für die nächsten zwei Jahre festgelegt. Es wurde ein Fahrplan mit geschätzten Umsetzungsterminen erstellt, und die Risikobewertung wird zur Verfolgung des Fortschritts und zur Aktualisierung der Initiativen verwendet. Diese Initiativen decken die meisten Bereiche der Sicherheit ab und sind auf die Kontrollen auf Basis von ISO 27001 abgestimmt. Sprengnetter strebt für das Jahr 2024 eine ISO-27001-Zertifizierung an. Ein externer Dienstleister, der das Projekt begleitet, wurde im Dezember 2023 beauftragt.

Scout24 setzt je nach Anwendungsfall verschiedene Verfahren zur Erkennung gefälschter Anzeigen ein. Sie basieren entweder auf einem selbstlernenden Filtersystem oder prüfen gewisse Merkmale eines Inserats. 2023 konnten wir durch die weitere Optimierung des selbstlernenden Systems den Anteil an Betrugsanzeigen von sogenannten Fake Accounts um 54 % reduzieren. Zudem rufen wir unsere Kund:innen aktiv dazu auf, über den Button „Inserat melden“ auf unseriose Inserate hinzuweisen – und damit zur Sicherheit beizutragen. Das Customer Care Team prüft die Inserate und löscht sie bei Bedarf. Um schneller auf potenziell betrügerische Inserate reagieren zu können, werden Inserate systematisch deaktiviert, wenn sie eine hohe Anzahl an Betrugsmeldungen erhalten.

Wir senken darüber hinaus die Kontaktforderungen zu einem Betrugsobjekt, indem wir kontinuierlich den Automatisierungsgrad der Betrugserkennung erhöhen und die Betrugsverhinderung außerhalb der Arbeitszeiten der Kundenbetreuung anpassen. Hierbei arbeiten wir vor allem auch an Maßnahmen zum Widerspruch gegen algorithmische Entscheidungen und Methoden zur Reaktivierung von Accounts durch Nutzer:innen.

Um unsere Nutzer:innen darüber hinaus vor Daten-Phishing zu schützen, bieten wir ihnen den Multifaktor-Login an, dessen Aktivierung wir im Geschäftsjahr 2023 schrittweise für besonders gefährdete Kund:innen verpflichtend eingeführt haben. Für alle anderen Kund:innen ist der risikobasierte Multifaktor-Login freiwillig nutzbar. Mithilfe der Telefonverifizierung schützen wir unsere Kund:innen seit April 2023 nicht nur vor



unautorisierten Listings, sondern sichern sie auch gegen potenzielles Phishing ab. Nach Einführung beider Maßnahmen haben wir eine Betrugsreduzierung um 84 % im Vergleich zum selben Zeitraum des Vorjahres feststellen können. Gleichzeitig beobachteten wir eine Reduktion um rund 40 % im Bereich Account-Takeover, also von Angriffen, bei denen Cyberkriminelle mit gestohlenen Passwörtern und Benutzernamen in den Besitz von Onlinekonten gelangen. Durch diese Maßnahmen bleibt der Anteil an Betrugsobjekten auf unseren Scout24-Plattformen im Vergleich zum aktiven Objektbestand im Bereich von unter einem Prozent.

Ergänzend setzen wir auf die Verifizierung der Identität von gewerblichen Anbietenden. Um den Status „Identität verifiziert“ zu erhalten, können Immobilienprofis ihre Gewerbeanmeldung auf der ImmoScout24-Plattform hochladen und die sichere Multifaktor-Authentifizierung aktivieren. Anschließend wird der Status „Identität verifiziert“ in allen Exposés und im Kontaktformular prominent angezeigt. Damit schaffen Anbietende nicht nur mehr Vertrauen in sich und ihre Immobilienangebote, sondern grenzen sich auch verstärkt von anderen, nicht geprüften Anbietenden ab. Im Jahr 2024 planen wir den Status „Identität verifiziert“ ebenfalls unseren privat Anbietenden zugänglich zu machen.

Darüber hinaus arbeiten wir kontinuierlich daran, eventuelle Schwächen in unserer IT-Infrastruktur noch schneller zu identifizieren und die Sicherheit unserer Produkte bereits während der Produktentwicklung zu prüfen. Für 2024 planen wir daher, die Telefonverifizierung weiter und tiefgreifender in unsere Algorithmik zu integrieren, um noch effizienter Betrugsfälle aufzudecken. Zudem ist geplant, die ImmoScout24-Plattform um einen ID-Check zu erweitern, der es ermöglicht, die von den Kund:innen eingegebenen Daten auf ihre Plausibilität zu prüfen. Auf diese Weise können wir die Datenqualität optimieren sowie Fake und Betrugsaccounts besser verhindern. Wir evaluieren außerdem zusätzliche Maßnahmen zur Betrugsverhinderung über Zahlungsmittel und weitere Identitätsmerkmale.

Bei Verdacht auf unseriöses Verhalten auf unserem Marktplatz ImmoScout24 haben unsere Kund:innen jederzeit die Möglichkeit, sich per E-Mail an unseren Kundenservice zu wenden. Die zentrale E-Mail-Adresse ist auf unterschiedlichen Informationsseiten hinterlegt und schnell über eine entsprechende Suchmaschinenanfrage auffindbar. Alle eingehenden Anfragen werden dokumentiert. Personen, die Opfer von Betrug wurden, klären wir anschließend über sichere Accounteinstellungen sowie vorbeugendes Verhalten auf Internetplattformen auf und raten ihnen, sich im Zweifel an die Polizei zu wenden. Darüber hinaus unterstützen wir im Rahmen unserer Möglichkeiten die eingeschalteten Behörden eng bei ihren Ermittlungen. Kund:innen, die auf unserem Marktplatz Opfer von Phishing geworden sind, bieten wir, abhängig vom vorliegenden Fall, verschiedene Abhilfemaßnahmen an.

Über unsere Sicherheitsverfahren hinaus informieren wir unsere Kund:innen gezielt und proaktiv auf unserer Website sicherheit.immobilienscout24.de. Hier beantworten wir eingegangene Fragen, klären über Betrugsmaschen auf und nennen Ansprechpartner:innen. Zusätzlich versenden wir allgemeines Aufklärungsmaterial per E-Mail und informieren die Öffentlichkeit mithilfe von Ratgeberinformationen an die Medien.

Informationsbereitstellung & Produktentwicklung

Mit den Daten von ImmoScout24 bieten wir als neutrale Plattform Orientierung und Transparenz im Markt. Über kontinuierliche Onlineumfragen auf den Webseiten und in den Apps ermitteln wir die Zufriedenheit unserer privaten und gewerblichen Kund:innen. 2023 haben wir mehr als 20.000 solcher Umfrageteilnahmen ausgewertet. Wir fragen die Teilnehmer:innen unter anderem, ob ihnen bestimmte Funktionen gefallen und wo sie Verbesserungsbedarf sehen. Die Verantwortung für diese Umfragen sowie die weitere Bearbeitung des Feedbacks liegt bei unseren Produktteams. Das Feedback unserer gewerblichen Kund:innen erreicht uns unabhängig davon auch über den direkten Kontakt zu unseren Sales-Mitarbeiter:innen. Unsere privaten Kund:innen wenden sich vor allem an unseren Kundendienst.

Darüber hinaus finden monatliche Abfragen zum Net Promoter Score (NPS), Customer Satisfaction Score (CSAT) und zu intern entwickelten Rating-Items statt. So stellen wir unseren Kund:innen etwa die Frage, für wie vertrauenswürdig sie ImmoScout24 halten. Darüber hinaus haben die Befragten auch die Möglichkeit, Kommentare zu hinterlassen. Die Ergebnisse werden monatlich vom UX-Team an den Vorstand übermittelt.



Unser Ziel ist es, dass unsere Kund:innen ihre Entscheidung, eine Immobilie zu mieten, zu kaufen, zu verkaufen, zu vermieten oder zu finanzieren, auf der Grundlage transparenter Informationen rund um den Immobilienmarkt treffen können.

Um sie dabei zu unterstützen, veröffentlichen wir seit 2021 das quartalsweise erscheinende ImmoScout24 **WohnBarometer**. Das ImmoScout24 WohnBarometer basiert auf über 8,5 Mio. Inseraten der letzten fünf Jahre auf ImmoScout24. Es gibt keine Indexwerte, sondern Angebotspreise wieder. Die Werte des WohnBarometers werden durch einen Algorithmus aus dem Bereich des maschinellen Lernens statistisch bereinigt und für typische Referenzobjekte ermittelt: eine Mietwohnung mit zwei Zimmern und 70 Quadratmeter Größe, eine Eigentumswohnung mit drei Zimmern und 80 Quadratmeter Größe und ein Einfamilienhaus mit 140 Quadratmeter Größe und einem Grundstücksanteil von 600 Quadratmetern – jeweils mit mittlerer Lage und Ausstattung.

Zusammen mit dem Wirtschaftsmagazin „WirtschaftsWoche“ und dem Institut der deutschen Wirtschaft, Köln, veröffentlichen wir außerdem seit mehreren Jahren das Städteranking, den umfangreichen Leistungscheck der 71 deutschen kreisfreien Städte mit mehr als 100.000 Einwohner:innen, der jährlich erscheint. Für das Städteranking fließen über 100 Indikatoren aus den Bereichen Wirtschaftsstruktur, Arbeitsmarkt, Immobilienmarkt, Lebensqualität und Nachhaltigkeit in die Bewertung ein. Das Ranking setzt sich aus drei Komponenten zusammen: einem Niveauranking zur Wirtschaftskraft, einem Dynamikranking zur wirtschaftlichen Entwicklung und einem Nachhaltigkeitsindex zur ökonomischen, ökologischen und sozialen Nachhaltigkeit der Städte. Eine umfassende Analyse von ImmoScout24 hinsichtlich Angebot und Nachfrage, Miet- und Kaufpreisen sowie der Anzeigen-Laufzeiten ergänzt das Städteranking.

Durch unser Tochterunternehmen Energieausweis48 unterstützen wir Immobilien-Anbieter:innen dabei, die Energieeffizienz der Immobilie transparent darzustellen. Denn Immobiliensuchende achten angesichts steigender Energiepreise verstärkt auf diese Angaben, um Energie und Nebenkosten zu sparen. Daher empfehlen wir allen Anbieter:innen bei ImmoScout24, Informationen über Energieausweise und Energieeffizienzklassen in ihren Inseraten anzugeben. Zudem muss der Energieausweis ohnehin spätestens bei der Besichtigung vorgelegt werden.

Darüber hinaus kooperieren wir seit mehr als zehn Jahren eng mit den Berliner Sozialheld*innen e. V. Der gemeinnützige Verein möchte Menschen, Institutionen und Unternehmen dafür sensibilisieren, Menschen mit Behinderung als Zielgruppe bei den verschiedensten Produkten und Dienstleistungen sowie auf dem Arbeitsmarkt mitzudenken, um ihnen damit eine gleichberechtigte Teilhabe zu ermöglichen. Im Rahmen unserer Kooperation stellen wir dem Verein seit vielen Jahren Räumlichkeiten, Infrastruktur und technisches Know-how am Berliner Standort zur Verfügung. Im Gegenzug unterstützen die Sozialheld*innen uns dabei, für Menschen mit Behinderung ein guter Arbeitgeber zu sein und unsere Produkte und Dienstleistungen für Menschen mit Mobilitäts- und Seheinschränkungen noch besser zugänglich zu machen. Beispiele dafür sind detailliertere Suchkriterien oder die Integration einer sogenannten Wheelmap auf unserer Plattform ImmoScout24.

Nach der Übernahme von Sprengnetter entwickeln wir unser Produktportfolio außerdem mit einem klaren Fokus auf Nachhaltigkeit, ESG und Datentransparenz weiter. Unter anderem haben wir im Berichtsjahr die folgenden Produktinitiativen gestartet:

- Solar Lead Engine (SLE) – Angebote von Solarenergielösungen für Eigentümer:innen: Eigentümer:innen, die eine Solaranlage installieren möchten, erleichtern wir den Beschaffungs- und Installationsprozess, indem sie, auf Basis ihrer Präferenzen, direkt über ImmoScout24 Angebote von mehreren Solaranlagenanbietern einholen und vergleichen können – ein Service, der auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten ist. Wir bringen Eigentümer:innen mit einer Vielzahl von Solaranlagenanbietern zusammen, vereinfachen die Beschaffung von Solarenergie und fördern Nachhaltigkeit und Energieeffizienz.
- Aufwandsabschätzung für energetische Modernisierungsprojekte: Auf Basis einer API von Sprengnetter bieten wir einen innovativen Rechner zur Kostenschätzung und Planung von energetischen Modernisierungsmaßnahmen für Immobilien an. Dieser Rechner liefert detaillierte Schätzungen der Projektkosten, öffentlicher Fördermöglichkeiten und der erwarteten



Wertsteigerung der Immobilie durch die Modernisierungsmaßnahmen. Immobilieneigentümer:innen werden ab Anfang Februar 2024 darauf zugreifen können.

Als Teil unserer ESG-Produktstrategie möchten wir mit ImmoScout zukünftig Produkte anbieten, die die wichtigsten Schritte auf dem Weg zur Verbesserung der Energieeffizienz von Gebäuden abdecken. Die geplante Produktpalette umfasst nicht nur die Bewertung des aktuellen Energiestatus mit Hilfe von Energieausweisen und die Abschätzung von Modernisierungskosten, sondern auch die Vermittlung von Energieberater:innen, Photovoltaik- und Wärmepumpeninstallationen sowie die Informationsbereitstellung zu öffentlichen Fördermitteln. So möchten wir die Installation von emissionsarmen Heizungs- und Energieerzeugungssystemen in Gebäuden vorantreiben. Diese Produkte wollen wir Hauseigentümer:innen, Suchenden und Makler:innen im Laufe des Jahres 2024 zur Verfügung stellen.

Governance

Nachhaltige Unternehmensführung

Erfolg ist nicht nur eine Frage von Leistung, sondern basiert auch auf einem ausgeprägten Wertebewusstsein. Deshalb gehört Nachhaltigkeit genauso zu unserer Unternehmenskultur wie Innovation, Verantwortungsbewusstsein und Integrität. Unser Anspruch ist es, in unseren Geschäftstätigkeiten stets das gesellschaftliche und soziale Umfeld sowie die Umwelt in den Blick zu nehmen und höchste Ethik- und Integritätsstandards zu wahren. Dafür verpflichten wir uns zur Einhaltung internationaler Standards und Rahmen wie zum Beispiel des United Nations Global Compact (UNGC), der einen jährlichen Fortschrittsbericht (Communication on progress – COP) fordert.

In diesem Abschnitt fokussieren wir uns speziell auf das Thema nachhaltige Unternehmensführung. Informationen zur Governance des bereichsübergreifenden ESG-Managements befinden sich im Kapitel **Nachhaltigkeitsmanagement**. Die in unserer Wesentlichkeitsanalyse als materiell identifizierten Subthemen umfassen die Prävention und Aufdeckung von Korruption und Bestechung, den Schutz von Whistleblower:innen sowie die Einhaltung der Compliance. Diese Themen sind bei Nichteinhaltung potenziell mit finanziellen Risiken behaftet.

Auswirkungen, Risiken und Chancen

Ein rechtskonformes Verhalten (Compliance) ist wesentlicher Bestandteil für den nachhaltigen Erfolg eines Unternehmens wie Scout24. Die Nichtbefolgung von nationalen sowie internationalen Gesetzen, Richtlinien oder verbindlichen Kodizes kann sowohl bei Scout24 als Unternehmen zu Schäden und Bußgeldern führen als auch eine persönliche Haftung, etwa Schadensersatzforderungen und strafrechtliche Konsequenzen, für einzelne Mitarbeiter:innen oder die Organmitglieder von Scout24 nach sich ziehen. Das damit einhergehende Risiko von Reputationsverlusten und eines möglichen Abzugs von Kapital durch Investor:innen ist ebenfalls als kritisch einzuschätzen. Compliance ist für uns daher die Grundvoraussetzung für einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg und die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung. Unsere Geschäftstätigkeiten in Deutschland und Österreich entsprechen den in diesen Ländern jeweils geltenden hohen Geschäftsethikstandards und resultieren in strengen Anforderungen an unser Compliance-Management-System (CMS). Mit verschiedenen an diesem Standard gemessenen Maßnahmen sorgen wir für die Prävention von Gesetzes- und Regelverstößen.

Die Rolle der Leitungs- und Aufsichtsorgane

Unser Compliance-Bereich wird von dem:der General Counsel geleitet; die Komponente Risikomanagement (**Risiko- und Chancenmanagementsystem**) ist im Bereich Accounting, Tax & Risk Management angesiedelt und untersteht dem CFO. Aus diesen Bereichen heraus werden die beiden Systeme zum Risiko- und Compliance-Management gruppenweit gesteuert. Mehr Informationen zur Expertise unseres Vorstands und des Aufsichtsrats in Themen rund um die nachhaltige Unternehmensführung finden sich im Abschnitt **Berichterstattung Governance und wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen (IRO)**.

Das zentrale CMS umfasst im Wesentlichen – angelehnt an die Grundelemente des Standards des Instituts für Wirtschaftsprüfung (IDW PS 980) – die folgenden Bereiche: Compliance-Kultur, Ziele und Aufgaben der



Compliance, Compliance-Organisation, Compliance-Risiken, Compliance-Programm, Compliance-Kommunikation sowie Compliance-Überwachung und -Verbesserung.

Die Compliance-Kultur bei Scout24 wird vor allem durch die Grundeinstellung und Verhaltensweise des Managements geprägt („Tone from the Top“). Der Vorstand der Scout24 SE bekennt sich daher im Vorwort des Verhaltenskodexes zur Compliance sowie Regeltreue und erwartet diese Haltung auch von allen Mitarbeiter:innen. Weiterhin besteht die Compliance-Kultur insbesondere aus der Etablierung und Beachtung von schriftlichen Rahmenwerken wie internen Richtlinien und Arbeitsanweisungen. Um Hinweisgeber:innen zu schützen, besteht darüber hinaus eine Richtlinie zum Verbot von Vergeltungsmaßnahmen, die bei möglichen Regelverstößen sowohl Hinweisgeber:innen als auch beschuldigte Personen schützen soll.

Unternehmenskultur und Richtlinien

Das übergeordnete Ziel des Compliance-Managements ist die Einhaltung relevanter gesetzlicher Normen, Regelungen, Verhaltenskodizes und interner Regularien zur Vermeidung von Schäden, insbesondere Haftungs- und Reputationsrisiken, die sich auf die finanziellen und nichtfinanziellen Ziele von Scout24 auswirken können. Folgende weitere Compliance-Ziele sind Maßstab für das unternehmerische Handeln innerhalb der gesamten Scout24-Gruppe und sind eng mit den Unternehmenszielen verknüpft (**ESG-Framework**):

- Vermeidung von Haftungs- und Reputationsrisiken
- Schaffung von Transparenz für Geschäftsleitung/Vorstand und somit einfachere und bessere Geschäftsentscheidungen
- Schaffung von Transparenz für Stakeholder:innen und eine positive externe Unternehmenswahrnehmung
- Schutz der Marken und des Unternehmenswertes von Scout24 durch Vermeidung von Negativberichterstattung
- Aufdeckung und Sanktionierung von Compliance-Verstößen und Compliance-Schulungen zu Präventionszwecken.

Der Vorstand ist im Rahmen seiner Gesamtverantwortung für Compliance verantwortlich und berichtet Compliance-Themen an den Aufsichtsrat. Zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung seiner Verantwortung hat der Vorstand bei Scout24 eine zentrale Compliance-Organisation eingerichtet, welche aus dem:der General Counsel als Leiter:in des Bereichs Compliance, einem:er Head of Compliance und allen Mitarbeiter:innen der Scout24-Gruppe besteht. Alle Mitarbeiter:innen sind dazu angehalten, sich aktiv an der Einhaltung der Compliance-Vorgaben zu beteiligen. Für Sprengnetter GmbH, Sprengnetter Property Valuation Finance GmbH, Sprengnetter Real Estate Services GmbH und Sprengnetter Zertifizierung GmbH ist das Thema Compliance im unternehmenseigenen Bereich „Regulatorik & Compliance“ angesiedelt. Von hier wird direkt an die Sprengnetter-Geschäftsführung berichtet. Die Abstimmung erfolgt in regelmäßigen Jours fixes mit dem zuständigen Geschäftsführer. Die Einbindung der weiteren Geschäftsführer erfolgt im Bedarfsfall im Rahmen der regelmäßigen Geschäftsleiter-Runden oder in separat einberufenen Terminen. Sprengnetter ist in die zentrale Compliance-Organisation bei Scout24 SE eingebunden; der:die Head of Compliance stellt durch entsprechende Kommunikation mit Sprengnetter sicher, dass die Scout24-weiten Compliance-Standards entsprechend implementiert sind,

Um die Compliance-Ziele zu erreichen, sind eine Reihe von Maßnahmen des Compliance-Programms implementiert, die ein jederzeit rechtskonformes Verhalten der Mitarbeiter:innen sicherstellen sollen. Dazu gehört die Implementierung insbesondere folgender Richtlinien:

- Verhaltenskodex (Code of Conduct)
- Unterschriftenrichtlinie
- Einkaufsrichtlinie
- Steuerrichtlinien
- Richtlinien zur Korruptionsprävention
- Richtlinien zur Kapitalmarkt-Compliance



- Datenschutz-Verhaltenskodex (Datenschutz-Code-of-Conduct)
- Datenschutzrichtlinien
- Richtlinien zur Informationssicherheit
- Richtlinie zum Konsequenzenmanagement.

Die Einhaltung überprüft Compliance unter anderem im Rahmen eines prozessintegrierten Monitorings mittels Erhebung von Stichproben und Prüfung der Übereinstimmung mit den Richtlinien. Sollten hierbei Verstöße oder Mängel festgestellt werden, führt Compliance bei gegebenem Anlass Investigationen durch, nimmt entsprechende Schulungen vor, regt Prozessverbesserungen an und/oder handelt gemäß der Konsequenzenmanagement-Richtlinie, um künftige Regeltreue sicherzustellen.

Ein wesentlicher Bestandteil der Compliance-Kommunikation sind die Information und die Schulung der Mitarbeiter:innen in Compliance-relevanten Themen. Dabei liegt einer unserer Schwerpunkte auf der Korruptionsprävention und der Vermeidung wettbewerbswidrigen oder unlauteren Verhaltens. Bei Compliance-relevanten Fragen können sich unsere Mitarbeiter:innen intern jederzeit an die Compliance-Abteilung oder den:die General Counsel von Scout24 wenden. Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit, sich an unseren externen Vertrauensanwalt zu wenden, der über eine eigens eingerichtete Compliance-Hotline, Mailadresse und Whistleblower-Plattform kontaktiert werden kann – auf Wunsch auch anonym (mehr dazu unter **Corporate Governance** bei der Scout24 SE). Der Vertrauensanwalt steht als Ansprechpartner für Hinweise von unternehmensinternen und -externen Personen zur Verfügung, die Auskunft über Straftaten, insbesondere, aber nicht ausschließlich, in den Bereichen Korruption, Betrug und Unterschlagung, Verletzung von gesetzlich geschützten Geheimnissen, strafbare Manipulation oder Missbrauch von Daten oder Versuche sowie Vorbereitung von Straftaten, geben können. Er fungiert als Bindeglied zwischen Scout24 und den Hinweisgebenden und gewährleistet Vertraulichkeit, die Weitergabe von Antworten und die Anonymität. Auch Sprengnetter stellt ein solches Hinweisgebersystem zur Verfügung. Bei Bedarf werden vertrauliche, interne Ermittlungen durch die Compliance-Abteilung durchgeführt, die sowohl den Schutz der Hinweisgebenden als auch der Betroffenen berücksichtigen. Ergebnisse können personelle Maßnahmen sowie Anpassungen von internen Prozessen oder Strukturen sein. Der hinweisgebenden Person darf durch den Hinweis kein Nachteil entstehen. Für 2023 sind keine Compliance-Verstöße bekannt, die zu relevanten Bußgeldern oder nichtmonetären Sanktionen aufgrund der Nichteinhaltung von Gesetzen und/oder Vorschriften im sozialen und wirtschaftlichen Bereich hätten führen können.

Im Rahmen unserer Compliance-Schulungen sensibilisieren und informieren wir unsere Mitarbeiter:innen regelmäßig auch über Antikorruption und Wettbewerbsrecht sowie darüber hinaus über regelgerechtes Verhalten. Diese Compliance-Videoschulungen müssen alle Beschäftigten in regelmäßigen Abständen in Anspruch nehmen. Im Juni 2023 haben wir zudem eine Compliance Awareness Week für alle Scout24-Mitarbeiter:innen durchgeführt. So wurden mehr als 625 Mitarbeiter:innen unter anderem über die Themen Compliance-Organisation, Vermeidung von Interessenkonflikten, Datenschutz-Compliance und Diversity informiert. Zusätzlich sind unsere Compliance-relevanten Leitlinien, Handbücher und weitere Informationen in unserem Intranet auf Deutsch und Englisch abrufbar. Aufgrund der Akquisition der Sprengnetter-Gruppe im Berichtsjahr wurden zudem die Führungskräfte der Sprengnetter-Gesellschaften für das Thema Insiderregeln geschult.

Für Scout24 als Technologieunternehmen im Immobilienbereich ist die Einhaltung von gesetzlichen Nachweis- und Informationspflichten, sowohl uns als auch unsere Kund:innen betreffend, ein weiterer wichtiger Bestandteil von Compliance. Dazu gehören unter anderem das Telemediengesetz, die Preisangabenverordnung, Datenschutzgesetze, Kennzeichnungsverordnungen und das Gebäudeenergiegesetz. Unser Anspruch ist es, dass auf unseren Marktplätzen alle hierfür rechtlich erforderlichen Informationen und Angaben zur Verfügung gestellt werden und die Eingabemasken für die Erstellung von Immobilieninseraten entsprechende Pflichtfelder enthalten. Diese passen wir unverzüglich an, sollten sich Kennzeichnungs- oder Informationsvorgaben ändern.

Zusätzlich haben wir interne Strukturen und Prozesse geschaffen, um die Anbieter:innen auf unseren Marktplätzen bestmöglich dabei zu unterstützen, ihrer Verantwortung für die erforderliche Kennzeichnung im Rahmen ihrer Angebote und damit für Transparenz nachzukommen. So informiert ImmoScout24 über öffentlich zugängliche Kommunikation regelmäßig über neue Richtlinien oder gesetzliche Änderungen. Die Abteilung Legal unterstützt bei der Produktentwicklung, damit Anbieter:innen ihre Daten im Prozess der



Angebotserstellung korrekt eintragen können. Die Abteilung Consumer Experience ist für die technische Umsetzung zuständig und macht die relevanten Angaben (z. B. im Einklang mit dem Gebäudeenergiegesetz) sichtbar. Wir unterstützen unsere Anbieter:innen zudem dabei, die Pflichten in Bezug auf Energieausweise durch das Angebot von Energieausweis48 einzuhalten, bei dem die Anbieter:innen über unsere Plattform unkompliziert einen gesetzeskonformen Energieausweis bestellen können.

Im Jahr 2023 sind bei ImmoScout24 keine Verstöße bei Produkt- und Dienstleistungsinformationen und der Kennzeichnung bekannt. Im Zusammenhang mit Marketing- oder Kommunikationsvorgaben bestehen auch weiterhin die etablierten Prozesse zur Überwachung und Freigabe von Werbeäußerungen durch die Rechtsabteilung.

Tax Transparency – transparenter und verantwortungsbewusster Umgang mit Steuern

Der Vorstand von Scout24 misst der Einhaltung von steuerlichen Regelungen ein hohes Maß an Bedeutung zu. Im Verhaltenskodex bekennt sich der Vorstand zur Einhaltung von Steuervorschriften (sogenannte Tax Compliance) und verpflichtet sich, bei allen geschäftlichen Handlungen und Entscheidungen die jeweils geltenden Gesetze sowie die sonstigen maßgeblichen Bestimmungen zu beachten. Unsere Tax-Compliance-Kultur basiert auf unserem gemeinsamen Anspruch, zu jeder Zeit integer, verantwortungsvoll, vorbildlich und nachhaltig zu handeln. Die in der Tax-Compliance-Kultur beschriebenen Werte und Überzeugungen sind mit Steuerhinterziehung nicht vereinbar. Unsere Richtlinien und Dienststanweisungen sollen dazu beitragen, jegliche Form von Steuerhinterziehung sowie Beihilfe oder Anstiftung dazu zu verhindern. Sie bilden die Grundlage, um die vorsätzliche oder fahrlässige Begehung von Straftaten zu vermeiden. Scout24 befürwortet zudem die Entwicklung solider Vorschriften und interner Verfahren, um Finanzkriminalität einschließlich Steuerhinterziehung zu bekämpfen.

Tax Compliance Management System

Die Steuerverantwortung von Scout24 liegt in den Händen des Vorstands. Für die operative Steuerung und ordnungsgemäße Umsetzung aller steuerlichen Verpflichtungen ist die Abteilung Tax zuständig. Sie gehört zum Bereich Accounting, Tax & Risk Management.

Das in 2021 implementierte Tax Compliance Management System (Tax CMS) wurde in den nachfolgenden Geschäftsjahren digitalisiert und weiterentwickelt. Die rechtliche Grundlage für das Tax CMS bilden das Tax-Compliance-Handbuch sowie die Konzernsteuerrichtlinie. Verantwortlich für die Funktionsfähigkeit des Tax CMS ist der/die Tax Compliance Manager:in (Head of Tax). Er/sie schlägt Verbesserungsmaßnahmen vor und tauscht sich anlassbezogen mit anderen Mitarbeiter:innen aus.



Sonstige Angaben

Übernahmerelevante Angaben gemäß §§ 289a und 315a HGB

Dargestellt werden die Angaben gemäß § 289a und § 315a HGB zum 31. Dezember 2023.

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das gezeichnete Kapital (Grundkapital) der Scout24 SE beträgt 75.000.000,00 Euro. Es ist eingeteilt in 75.000.000 auf den Namen lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von 1,00 Euro. Die Aktien sind in Form einer Globalsammelurkunde hinterlegt; der Anspruch der Aktionär:innen auf Verbriefung ihres Anteils ist ausgeschlossen. Jede Aktie gewährt gleiche Rechte und je eine Stimme in der Hauptversammlung. Sämtliche Namensaktien sind voll eingezahlt.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Die Scout24 SE hielt zum Ende des Berichtsjahres 1.391.260 eigene Aktien, aus denen ihr gemäß § 71b AktG keine Rechte zustehen.

Scout24-Aktien, die an teilnehmende Mitarbeiter:innen (Teilnehmende) in Deutschland unter dem Mitarbeiteraktienprogramm ausgegeben werden, welches im Geschäftsjahr 2022 eingeführt wurde (Employee Stock Purchase Programme 2022 – ESPP 2022), unterliegen einer zweijährigen Haltefrist, gerechnet ab der Einbuchung in das jeweilige Verwahrdepot des:der Teilnehmenden, welche am 28. September 2022 erfolgte. Die Gesellschaft behält sich vor, im Falle besonderer Ereignisse die Haltefrist für einzelne, für alle oder für bestimmte Gruppen von Teilnehmenden zu verkürzen oder zu beenden. Im Geschäftsjahr 2022 wurden 17.373 Aktien an Mitarbeiter:innen in Deutschland ausgegeben.

Im September 2023 wurde das Mitarbeiteraktienprogramm (Employee Stock Purchase Programme – ESPP 2023) erneut aufgelegt. Die ausgegebenen Aktien unterliegen ebenfalls einer zweijährigen Haltefrist, gerechnet ab der Einbuchung in das jeweilige Verwahrdepot der Teilnehmenden, welche am 27. September 2023 erfolgte. Im Geschäftsjahr 2023 wurden 13.470 Aktien an Mitarbeiter:innen in Deutschland ausgegeben.

Sowohl für das ESPP 2022 als auch das ESPP 2023 beträgt die Haltefrist für Teilnehmende in Österreich fünf Jahre ab Ende des Kalenderjahres, in dem die Gewährung erfolgte. Teilnehmende in Österreich können jedoch bereits nach Ablauf der zweijährigen Haltefrist die Gesellschaft darüber informieren, dass sie ihre Scout24-Aktien veräußern möchten; in diesem Fall wird die Gesellschaft dem:der Teilnehmenden einen vorzeitigen Verkauf gestatten. In diesem Fall entfällt die Steuerfreiheit für den ihnen gewährten Discount. Im Rahmen des ESPP 2022 wurden 964 Aktien an Mitarbeiter:innen in Österreich ausgegeben, im Rahmen des ESPP 2023 waren es 502 Aktien.

Anlässlich des 25-jährigen Jubiläums von ImmoScout24 und um Mitarbeiter:innen zusätzlich die Möglichkeit zu geben, am langfristigen Erfolg des Unternehmens teilzuhaben, schenkte die Scout24 SE im Rahmen eines Employee Anniversary Stock Programme (EASP) allen berechtigten Mitarbeiter:innen 25 Aktien (Werkstudent:innen jeweils fünf Aktien). Bei Erfüllung der Voraussetzungen werden allen berechtigten und teilnehmenden Mitarbeiter:innen 25 bzw. fünf Namensaktien der Scout24 SE gutgeschrieben. Die Aktien aus dem EASP unterliegen einer dreijährigen Haltefrist, gerechnet ab der Einbuchung in das jeweilige Verwahrdepot des:der Teilnehmenden, welche am 15. Januar 2024 erfolgte.

Im Rahmen des EASP wurden 17.015 Aktien an Mitarbeiter:innen in Deutschland sowie 1.245 Aktien an Mitarbeiter:innen in Österreich ausgegeben.

Im Rahmen der Übernahme der Sprengnetter-Gruppe wurde ein großer Teil des Kaufpreises für die erworbenen 75 % der Anteile an der Sprengnetter GmbH in Scout24-Aktien mit einer Haltepflicht (Lock-up)



gezahlt. Die Anzahl der zu übertragenden Aktien wurde auf der Grundlage des volumengewichteten durchschnittlichen Aktienkurses für den Zeitraum vor dem Abschluss der Transaktion bestimmt. Es handelte sich um 880.943 Aktien. Die ausgegebenen Aktien wurden ganz oder teilweise durch das laufende Aktienrückkaufprogramm kompensiert. Die als Teil des Kaufpreises übertragenen Aktien unterliegen einer zeitlich gestaffelten Haltefrist: Bis zu einer Dauer von 12 Monaten ab dem Vollzugstag („Lock-up 1“) müssen mindestens 90 % der als Teil des Kaufpreises übertragenen Scout24-Aktien gehalten werden, bis zu einer Dauer von 24 Monaten („Lock-up 2“) mindestens 80 % und für die Dauer von 36 Monaten („Lock-up 3“) noch mindestens 70 %.

Kapitalbeteiligungen, die 10 % der Stimmrechte überschreiten

Zum 31. Dezember 2023 waren uns keine direkten oder indirekten Kapitalbeteiligungen in Höhe von mehr als 10 % der Stimmrechte am Grundkapital bekannt.

Aktien mit Sonderrechten

Alle Aktien gewähren die gleichen Rechte; Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, gibt es nicht.

Stimmrechtskontrolle bei Kapitalbeteiligungen von Arbeitnehmer:innen

Soweit Arbeitnehmer:innen am Kapital beteiligt sind und ihre Stimmrechte nicht selbst ausüben, bestehen keine Vereinbarungen zur Stimmrechtskontrolle.

Ernennung und Abberufung der Vorstandsmitglieder, Satzungsänderungen

Die Bestellung und Abberufung der Vorstandsmitglieder erfolgt gemäß § 6 Ziffer 3 der Satzung der Scout24 SE durch den Aufsichtsrat. Die weiteren Bestimmungen hierzu ergeben sich aus Art. 9 Abs. 1, Art. 39 Abs. 2 und Art. 46 SE-Verordnung sowie den §§ 84 und 85 AktG. Änderungen der Satzung beschließt die Hauptversammlung. Für Satzungsänderungen bedarf es, soweit nicht zwingende gesetzliche Vorschriften oder die Satzung eine andere Mehrheit vorschreiben, einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen gültigen Stimmen bzw., sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals vertreten ist, der einfachen Mehrheit der abgegebenen gültigen Stimmen. Es gelten der Art. 59 Abs. 1 SE-Verordnung sowie die §§ 179 ff. AktG. Änderungen, die nur die Fassung betreffen, können gemäß § 10 Ziffer 4 der Satzung vom Aufsichtsrat vorgenommen werden. Insbesondere ist der Aufsichtsrat berechtigt, die Fassung der Satzung nach vollständiger oder teilweiser Durchführung der Erhöhung des Grundkapitals aus dem in § 4 Ziffer 6 der Satzung geregelten genehmigten Kapital 2020 oder nach Ablauf der Ermächtigungsfrist entsprechend dem Umfang der Kapitalerhöhung aus dem genehmigten Kapital 2020 anzupassen. Gleiches gilt im Falle der vollständigen oder teilweisen Ausnutzung des in § 4 Ziffer 7 der Satzung geregelten bedingten Kapitals.

Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe oder zum Rückkauf von Aktien

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 17. Juni 2025 einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 32,28 Mio. Euro gegen Bar- und/oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer Namensstückaktien zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2020). Den Aktionär:innen ist dabei grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Die neuen Aktien können gemäß Art. 9 Abs. 1 c iii) SE-Verordnung sowie § 186 Abs. 5 AktG auch von einem Kreditinstitut oder einem nach § 53 Abs. 1 Satz 1 oder § 53b Abs. 1 Satz 1 oder Abs. 7 KWG tätigen Unternehmen mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionär:innen zum Bezug anzubieten (mittelbares Bezugsrecht). Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionär:innen in den folgenden Fällen ganz oder teilweise auszuschließen (Verweise auf das AktG ergeben sich jeweils über Art. 9 Abs. 1 c iii) SE-Verordnung):

- wenn die neuen Aktien gemäß § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG gegen Bareinlagen zu einem Ausgabebetrag ausgegeben werden, der den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien nicht wesentlich unterschreitet, und der anteilige Betrag der nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien am Grundkapital 10 % des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Eintragung dieser Ermächtigung in das Handelsregister oder zum jeweiligen Zeitpunkt der

Ausübung der Ermächtigung nicht übersteigt. Auf diese Begrenzung sind diejenigen Aktien anzurechnen, die während der Wirksamkeit dieser Ermächtigung bis zum Zeitpunkt der Ausübung der jeweiligen Ermächtigung in direkter oder entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionär:innen ausgegeben oder veräußert wurden. Ebenfalls anzurechnen sind diejenigen Aktien, die von der Gesellschaft aufgrund von zum Zeitpunkt der jeweiligen Ausübung der Ermächtigung ausgegebenen Wandel-/Optionsschuldverschreibungen ausgegeben wurden bzw. noch ausgegeben werden können, sofern die Wandel-/Optionsschuldverschreibungen nach dem Wirksamwerden dieser Ermächtigung in direkter oder entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionär:innen durch die Gesellschaft oder ihre Konzerngesellschaften ausgegeben wurden;

- für Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen, insbesondere um die neuen Aktien Dritten beim Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen anbieten zu können;
- für Spitzenbeträge;
- zur Ausgabe von Aktien an Arbeitnehmer:innen der Gesellschaft und Arbeitnehmer:innen und Mitglieder der Geschäftsführung nachgeordneter verbundener Unternehmen, im Hinblick auf Arbeitnehmer:innen auch unter Wahrung der Anforderungen des § 204 Abs. 3 AktG;
- um Inhaber:innen von Wandel- oder Optionsrechten bezogen auf Schuldverschreibungen, die von der Gesellschaft oder deren nachgeordneten Konzernunternehmen ausgegeben werden, ein Bezugsrecht zu gewähren.

Insgesamt darf der auf Aktien, die auf der Grundlage des genehmigten Kapitals 2020 unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionär:innen ausgegeben werden, entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10 % des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausnutzung dieser Ermächtigung. Auf die vorgenannte 10 %-Grenze sind diejenigen Aktien anzurechnen, die zur Bedienung von Schuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrechten oder einer Wandlungspflicht ausgegeben wurden oder auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionär:innen ausgegeben worden sind.

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Durchführung von Kapitalerhöhungen, insbesondere den Inhalt der aktienbezogenen Rechte und die allgemeinen Bedingungen der Aktienaussgabe, festzulegen.

Das Grundkapital ist um bis zu 7.500.000 Euro durch Ausgabe von bis zu 7.500.000 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht, § 4 Ziffer 7 der Satzung (Bedingtes Kapital 2023). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, als

- die Inhaber:innen bzw. Gläubiger:innen von Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) mit Options- oder Wandlungsrechten, die von der Scout24 SE oder deren unmittelbaren oder mittelbaren Mehrheitsbeteiligungsgesellschaften aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der ordentlichen Hauptversammlung vom 22. Juni 2023 bis zum 21. Juni 2028 ausgegeben bzw. garantiert werden, von ihren Options- bzw. Wandlungsrechten Gebrauch machen oder
- die aus von der Scout24 SE oder deren unmittelbaren oder mittelbaren Mehrheitsbeteiligungsgesellschaften aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der ordentlichen Hauptversammlung vom 22. Juni 2023 bis zum 21. Juni 2028 ausgegebenen oder garantierten Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) Verpflichteten ihre Options- bzw. Wandlungspflicht erfüllen (einschließlich des Falles, dass die Scout24 SE in Ausübung eines Tilgungswahrechts bei Endfälligkeit ganz oder teilweise an Stelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Aktien der Scout24 SE gewährt)



und nicht andere Erfüllungsformen eingesetzt werden. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie durch Ausübung von Options- oder Wandlungsrechten oder durch Erfüllung von Options- bzw. Wandlungspflichten entstehen, am Gewinn teil.

Durch Beschluss der Hauptversammlung am 22. Juni 2023 ist der Vorstand ermächtigt, gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG eigene Aktien im Umfang von bis zu insgesamt 10 % des im Zeitpunkt der Beschlussfassung der Hauptversammlung oder, falls dieser Wert geringer ist, des zum Zeitpunkt der jeweiligen Ausübung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Zum Zeitpunkt der Beschlussfassung betrug das Grundkapital 75.000.000 Euro. Diese Ermächtigung kann ganz oder in Teilbeträgen einmal oder mehrmals ausgeübt werden und gilt bis zum 21. Juni 2028.

Der Erwerb eigener Aktien darf (1) über die Börse oder auch über ein multilaterales Handelssystem im Sinne von § 2 Abs. 6 Börsengesetz (BörsG) oder (2) mittels eines öffentlichen Kaufangebots bzw. mittels einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe eines solchen Angebots oder (3) durch den Einsatz von Derivaten (Put- oder Call-Optionen oder eine Kombination aus beiden) erfolgen.

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen

Eine wesentliche Vereinbarung des Konzerns, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels steht, ist das zum 9. Mai 2022 unterzeichnete Facility Agreement (FA), welches das zum 16. Juli 2018 unterzeichnete Term and Revolving Facilities Agreement (RFA) ablöste.

Ein Kontrollwechsel liegt vor, wenn eine Person oder Gruppe von Personen (direkt oder indirekt und wirtschaftlich oder anderweitig) mehr als 50 % des ausgegebenen stimmberechtigten Aktienkapitals und des Grundkapitals der Gesellschaft erwirbt. Das FA ermöglicht es den einzelnen Kreditgeber:innen im Falle eines Kontrollwechsels, unter zusätzlichen Voraussetzungen ihren Anteil an dem Kredit innerhalb einer vorgesehenen Frist von zehn Tagen nach Bekanntwerden des Sachverhalts geltend zu machen.

Eine weitere wesentliche Vereinbarung des Konzerns, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels steht, ist das zum 28. März 2018 platzierte Schuldscheindarlehen. Ein Kontrollwechsel liegt vor, wenn ein:e Anteilseigner:in mehr als 50 % der Anteile erwirbt. Das Schuldscheindarlehen ermöglicht es den einzelnen Darlehensgeber:innen im Falle eines Kontrollwechsels, ihren Anteil an dem Schuldscheindarlehen innerhalb einer vorgesehenen Frist von zehn Tagen nach Bekanntwerden des Sachverhalts vorzeitig zu kündigen.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmer:innen für den Fall eines Übernahmeangebots

Derartige Entschädigungsvereinbarungen existieren nicht.



Ergänzende Lageberichterstattung zum Jahresabschluss der Scout24 SE

Der Lagebericht der Scout24 SE und der Konzernlagebericht der Scout24-Gruppe wurden zusammengefasst. Die nachfolgenden Ausführungen beziehen sich ausschließlich auf den Jahresabschluss der Scout24 SE, der nach den Rechnungslegungsvorschriften der §§ 242 ff. und §§ 264 ff. HGB und den ergänzenden Vorschriften der §§ 150 ff. AktG aufgestellt wurde.

Geschäftstätigkeit der Scout24 SE

Die Scout24 SE als Mutterunternehmen bildet gemeinsam mit ihren direkten und indirekten Tochtergesellschaften die Scout24-Gruppe, die den führenden digitalen Marktplatz ImmoScout24 betreibt.

Gegenstand des Unternehmens sind gemäß § 2 der Satzung der Erwerb, das Halten und Verwalten sowie die Veräußerung von Beteiligungen an Unternehmen im In- und Ausland, unabhängig von ihrer Rechtsform, die auf dem Gebiet der Online- und Internetdienstleistungen tätig sind und/oder im Bereich der Immobilienwirtschaft Dienstleistungen online und/oder offline erbringen, insbesondere zur Vermittlung oder zur Verwaltung von Immobilien oder zu damit zusammenhängenden oder verwandten Geschäftszwecken, sowie die Vornahme sämtlicher Maßnahmen, die zum Tätigkeitsbereich einer Holdinggesellschaft mit Konzernleitungsfunktion gehören, insbesondere die Geschäftsführung und die Erbringung von Beratungsleistungen gegen Entgelt gegenüber verbundenen Unternehmen, sowie die Betätigung auf dem Gebiet der vorgenannten Dienstleistungen im In- und Ausland.

Die Scout24 SE erbringt für die Tochtergesellschaften konzerninterne Dienstleistungen in den Bereichen Finanzen, Rechnungswesen, Controlling, Interne Revision, Risk Management & Compliance, Unternehmensentwicklung und -strategie, Kommunikation, Investor Relations, Personalwesen und Recht und erzielt dadurch Umsatzerlöse aus Managementleistungen und Weiterverrechnungen.

Zudem erzielt die Scout24 SE externe Umsatzerlöse aus der Vermarktung von Werbeanzeigen an Dritte.

Die operative Steuerung der Scout24 SE obliegt dem Vorstand. Es existiert jedoch kein eigenes Steuerungssystem. Insofern erfolgt auch keine Anwendung der konzernweiten Steuerungsgrößen auf Ebene der Scout24 SE. Das Hauptaugenmerk liegt auf der Steuerung des Konzerns und der Tochtergesellschaften.



Lage der Scout24 SE

Ertragslage

Die Ertragslage der Scout24 SE im Geschäftsjahr 2023 und im Vorjahresvergleich wird anhand nachfolgender verkürzter Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt:

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (KURZFASSUNG)

In Mio. Euro	GJ 2023	GJ 2022	± in %
Umsatzerlöse	57,9	60,8	-4,7 %
Sonstige betriebliche Erträge	2,2	2,6	-16,4 %
Materialaufwand	-11,4	-9,0	-26,2 %
Personalaufwand	-38,0	-36,2	-4,9 %
Abschreibungen	-1,8	-2,1	12,7 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-38,2	-49,5	22,9 %
Erträge aus Gewinnabführungen	229,8	221,6	3,7 %
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	4,7	0,6	653,3 %
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-0,9	0,0	n/a
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-11,8	-3,1	-278,7 %
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-68,0	-52,1	-30,4 %
Latente Steuern	1,0	-0,8	224,8 %
Ergebnis nach Steuern	125,5	132,7	-5,4 %
Jahresüberschuss	125,5	132,7	-5,4 %

Die **Umsatzerlöse** haben sich im Geschäftsjahr 2023 gegenüber dem Vorjahr um 2,9 Mio. Euro auf 57,9 Mio. Euro verringert. Dies ist insbesondere bedingt durch gesunkene Umsätze aus der internen Leistungsverrechnung.

Der **Materialaufwand** betrug im Geschäftsjahr 2023 11,4 Mio. Euro (2022: 9,0 Mio. Euro). Der Anstieg ist im Wesentlichen durch den Ausweis von Aufwand bezogener Leistungen aus einem Mietvertrag zu begründen.

Der **Personalaufwand** hat sich um 1,8 Mio. auf 38,0 Mio. Euro im Jahr 2023 erhöht. Im Wesentlichen ist der Anstieg bedingt durch das LTIP. Die Scout24 SE beschäftigte im Geschäftsjahr 2023 ohne die oberen Führungskräfte im Jahresdurchschnitt 182 Mitarbeiter:innen (2022: 205).

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** haben sich im Vorjahresvergleich um 11,3 Mio. Euro auf 38,2 Mio. Euro verringert. Im Vorjahr waren insbesondere Buchverluste aus dem Wertpapierspezialfonds von 8,9 Mio. Euro enthalten sowie erhöhte Gebühren von 1,4 Mio. Euro aus Transaktionskosten der Refinanzierung, welche im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht angefallen sind. Dagegen sind die IT-Lizenzkosten um 1,3 Mio. Euro gestiegen, was auf die vermehrte Nutzung von Cloud-Plattformen zurückzuführen ist.

Die **Erträge aus Gewinnabführungen** betragen im Geschäftsjahr 2023 229,8 Mio. Euro (2022: 221,6 Mio. Euro). Der Ertrag des abgelaufenen Geschäftsjahres beinhaltet die Abführung der Immobilien Scout GmbH sowie der Scout24 Beteiligungs SE.

Die **Steuern vom Einkommen und vom Ertrag** sind im Vergleich zum Vorjahr um 15,9 Mio. Euro auf 68,0 Mio. Euro gestiegen. Dies ist auf den Anstieg des Ergebnisses vor Steuern des ertragsteuerlichen Organkreises zurückzuführen.

Der **Jahresüberschuss** beträgt für das Geschäftsjahr 2023 125,5 Mio. Euro und hat sich gemäß den vorstehend beschriebenen Entwicklungen um 7,2 Mio. Euro verringert. Der gesunkene Wert des abgelaufenen Geschäftsjahres ergibt sich insbesondere aufgrund von Aufwendungen aus Steuern vom Einkommen und vom Ertrag.



Finanz- und Vermögenslage

Die Finanz- und Vermögenslage der Scout24 SE im Geschäftsjahr 2023 und im Vorjahresvergleich wird anhand nachfolgender verkürzter Bilanz dargestellt:

BILANZ AKTIVA (KURZFASSUNG)

In Mio. Euro	31.12.2023	31.12.2022	± in %
Immaterielle Vermögensgegenstände	0,0	0,1	-66,2 %
Sachanlagen	8,6	11,5	-24,9 %
Finanzanlagen	1.829,1	1.777,7	2,9 %
Anlagevermögen	1.837,8	1.789,3	2,7 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2,0	2,2	-8,8 %
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	278,1	239,3	16,2 %
Sonstige Vermögensgegenstände	11,0	3,4	225,0 %
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	37,6	34,8	7,9 %
Umlaufvermögen	328,7	279,8	17,5 %
Rechnungsabgrenzungsposten	4,8	6,1	-22,0 %
Summe Aktiva	2.171,2	2.075,1	4,6 %

In den Finanzanlagen sind die Anteile an der Immobilien Scout GmbH, der Scout24 Beteiligungs SE sowie der Consumer First Services GmbH enthalten.

Die **Forderungen gegen verbundene Unternehmen** beinhalten im Wesentlichen Forderungen aus den Ergebnisabführungsverträgen mit der Immobilien Scout GmbH, der Consumer First Services GmbH und der Scout24 Beteiligungs SE. Forderungen des Vorjahres wurden im laufenden Geschäftsjahr beglichen.

Der **Kassenbestand und die Guthaben bei Kreditinstituten** erhöhten sich von 34,8 Mio. Euro auf 37,6 Mio. Euro. Der Anstieg von 2,8 Mio. Euro ergab sich aus operativer Geschäftstätigkeit.

BILANZ PASSIVA (KURZFASSUNG)

In Mio. Euro	31.12.2023	31.12.2022	± in %
Ausgegebenes Kapital	73,6	73,6	0,1 %
Gezeichnetes Kapital	75,0	80,2	-6,5 %
Rechnerischer Wert eigener Aktien	-1,4	-6,6	79,1 %
Kapitalrücklage	207,0	197,7	4,7 %
Andere Gewinnrücklage	1.327,7	0,0	n/a
Bilanzgewinn	125,5	1.407,6	-91,1 %
Eigenkapital	1.733,9	1.678,9	3,3 %
Rückstellungen	26,7	25,9	3,0 %
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	118,1	103,0	14,7 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	0,9	3,2	-71,6 %
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	268,7	246,4	9,0 %
Sonstige Verbindlichkeiten	11,8	4,9	138,7 %
Verbindlichkeiten	399,5	357,5	11,8 %
Rechnungsabgrenzungsposten	2,0	2,7	-26,1 %
Passive latente Steuern	9,1	10,1	-10,1 %
Summe Passiva	2.171,2	2.075,1	4,6 %

Das **Eigenkapital** erhöhte sich um 55,0 Mio. Euro auf 1.733,9 Mio. Euro. Im Jahr 2023 erfolgte eine Dividendenausschüttung in Höhe von 73,4 Mio. Euro (2022: 66,4 Mio. Euro). Erhöhend wirkte sich der Jahresüberschuss von 125,5 Mio. Euro aus. Im Rahmen der Hauptversammlung 2023 erfolgte eine Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns und damit einhergehende Einstellung in andere



Gewinnrücklagen von 1.334,2 Mio. Euro. Die Reduzierung auf 1.327,7 Mio. Euro zum Bilanzstichtag ist bedingt durch den Erwerb eigener Aktien.

Die **Rückstellungen** sind im Jahr 2023 auf 26,7 Mio. Euro (2022: 25,9 Mio. Euro) gestiegen. Der Anstieg in den sonstigen Rückstellungen war im Wesentlichen bedingt durch das LTIP.

Die Erhöhung der **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten** um 15,1 Mio. Euro auf 118,1 Mio. Euro ergibt sich aus der Inanspruchnahme von Kreditlinien in Höhe von 116,0 Mio. Euro (2022: 65,0 Mio. Euro). Vermindernd wirkte sich die Tilgung von Schuldscheinen über 35,5 Mio. Euro aus (2022: 57,0 Mio. Euro).

Die **Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen** sind um 22,3 Mio. Euro auf 268,7 Mio. Euro gestiegen. Im Wesentlichen resultiert dies aus dem Anstieg der Verbindlichkeiten aus Cash-Pool-Verträgen um 21,6 Mio. Euro auf 267,6 Mio. Euro (2022: 246,0 Mio. Euro).

Die **Verbindlichkeiten** sind von Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 268,7 Mio. Euro (2022: 246,4 Mio. Euro) sowie Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 118,1 Mio. Euro geprägt (2022: 103,0 Mio. Euro).

Die **sonstigen Verbindlichkeiten** sind im Jahr 2023 auf 11,8 Mio. Euro (2022: 4,9 Mio. Euro) gestiegen. Aufgrund von einem Wechsel des zuständigen Finanzamtes von München nach Berlin wurden Umsatzsteuerverbindlichkeiten der Monate Oktober und November 2023 erst im neuen Geschäftsjahr eingezogen.

Latente Steuern ergaben sich aus temporären Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und deren steuerlichen Wertansätzen. Nach Saldierung der aktiven latenten Steuern in Höhe von 4,5 Mio. Euro (2022: 3,4 Mio. Euro) mit den passiven latenten Steuern in Höhe von 13,6 Mio. Euro (2022: 13,5 Mio. Euro) entsteht ein Passivüberhang in Höhe von 9,1 Mio. Euro (2022: 10,1 Mio. Euro). Dieser wurde in den passiven latenten Steuern ausgewiesen.

Risiko- und Chancenbericht der Scout24 SE

Die Geschäftsentwicklung der Scout24 SE ist geprägt von der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der einzelnen Tochterunternehmen. Daher sind die Risiken und Chancen, denen sich die Tochtergesellschaften ausgesetzt sehen, auch für die Scout24 SE zutreffend. Die Aussagen zur künftigen Entwicklung sowie zur Risiko- und Chancensituation des Scout24-Konzerns sind somit auch als Zusammenfassung der künftigen Entwicklung mit ihren Risiken und Chancen der Scout24 SE anzusehen.

München, den 18. März 2024

Scout24 SE

Der Vorstand

Tobias Hartmann

Dr. Dirk Schmelzer

Ralf Weitz

Jahresabschluss



Bilanz

AKTIVA

In Tsd. Euro	2023	2022
A. Anlagevermögen	1.837.761	1.789.286
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	19	55
Entgeltlich erworbene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	19	55
II. Sachanlagen	8.632	11.493
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	4.548	5.902
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	4.084	5.591
III. Finanzanlagen	1.829.110	1.777.738
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1.829.053	1.777.738
2. Wertpapiere des Anlagevermögens	57	-
B. Umlaufvermögen	328.681	279.751
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	291.104	244.913
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.990	2.181
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	278.072	239.335
3. Sonstige Vermögensgegenstände	11.042	3.397
II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	37.577	34.838
C. Rechnungsabgrenzungsposten	4.769	6.115
Bilanzsumme	2.171.211	2.075.152



PASSIVA

In Tsd. Euro	2023	2022
A. Eigenkapital	1.733.873	1.678.882
I. Ausgegebenes Kapital	73.609	73.552
1. Gezeichnetes Kapital	75.000	80.200
2. Rechnerischer Wert eigener Aktien	-1.391	-6.648
II. Kapitalrücklage	207.050	197.724
III. Andere Gewinnrücklagen	1.327.670	0
IV. Bilanzgewinn	125.544	1.407.606
B. Rückstellungen	26.725	25.938
1. Steuerrückstellungen	0	2.373
2. Sonstige Rückstellungen	26.725	23.565
C. Verbindlichkeiten	399.512	357.499
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	118.145	103.000
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	894	3.151
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	268.662	246.401
4. Sonstige Verbindlichkeiten	11.811	4.947
(davon aus Steuern 11.794 Tsd. Euro; Vorjahr: 4.854 Tsd. Euro)		
D. Rechnungsabgrenzungsposten	2.002	2.710
E. Passive latente Steuern	9.099	10.123
Bilanzsumme	2.171.211	2.075.152



Gewinn- und Verlustrechnung

In Tsd. Euro	2023	2022
1. Umsatzerlöse	57.894	60.769
2. Sonstige betriebliche Erträge	2.173	2.599
3. Materialaufwand	-11.374	-9.014
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-11.374	-9.014
4. Personalaufwand	-37.962	-36.200
a) Löhne und Gehälter	-34.497	-32.613
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung (davon für Altersversorgung 335 Tsd. Euro, Vorjahr: 578 Tsd. Euro)	-3.465	-3.587
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-1.800	-2.062
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-38.210	-49.529
7. Erträge aus Gewinnabführungen	229.793	221.613
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	4.738	629
9. Aufwendungen aus Verlustübernahme	-945	-17
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-11.821	-3.121
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-67.966	-52.119
12. Latente Steuern	1.024	-821
13. Ergebnis nach Steuern	125.544	132.727
14. Sonstige Steuern	0	-2
15. Jahresüberschuss	125.544	132.725
16. Gewinnvortrag	0	1.535.610
17. Entnahme aus anderen Gewinnrücklagen	48.605	213.498
18. Verrechnung mit dem Unterschiedsbetrag aus dem Erwerb eigener Aktien	-48.605	-474.227
19. Einstellung in die Kapitalrücklage nach den Vorschriften über die vereinfachte Kapitalherabsetzung	-5.200	-3.400
20. Entnahme aus verwendbarer Rücklagen (eigene Aktien)	5.200	3.400
21. Bilanzgewinn	125.544	1.407.606

Anhang zum Jahresabschluss



Grundlagen der Abschlusserstellung und Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Allgemeine Angaben

Die Scout24 SE (nachfolgend auch „Scout24“ oder „Gesellschaft“ genannt) hat ihren eingetragenen Firmensitz in München, Deutschland. Die Geschäftsadresse lautet: Invalidenstraße 65, 10557 Berlin. Die Scout24 SE ist beim Amtsgericht München eingetragen (HRB 270 215).

Gegenstand des Unternehmens sind gemäß § 2 der Satzung der Erwerb, das Halten und Verwalten sowie die Veräußerung von Beteiligungen an Unternehmen im In- und Ausland, unabhängig von ihrer Rechtsform, die auf dem Gebiet der Online- und Internetdienstleistungen tätig sind und/oder im Bereich der Immobilienwirtschaft Dienstleistungen online und/oder offline erbringen, insbesondere zur Vermittlung oder zur Verwaltung von Immobilien oder zu damit zusammenhängenden oder verwandten Geschäftszwecken. Des Weiteren gehören die Vornahme sämtlicher Maßnahmen einer Holdinggesellschaft mit Konzernleitungsfunktion dazu, insbesondere die Geschäftsführung und die Erbringung von Beratungsleistungen gegen Entgelt gegenüber verbundenen Unternehmen, sowie die Betätigung auf dem Gebiet der vorgenannten Dienstleistungen im In- und Ausland.

Das Geschäftsjahr der Scout24 SE, München, ist das Kalenderjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2023. Die Vergleichszahlen der Vorperiode umfassen den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022. Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2023 ist in Euro aufgestellt. Die Zahlenangaben erfolgen, soweit nicht anders vermerkt, in Tsd. Euro. Die dargestellten Tabellen und Angaben können rundungsbedingte Differenzen enthalten.

Die Gesellschaft ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft i. S. d. § 264d HGB und gilt i. V. m. § 267 Abs. 3 Satz 2 HGB stets als große Kapitalgesellschaft. Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren gegliedert. Der Jahresabschluss und der Lagebericht wurden nach den Rechnungslegungsvorschriften der §§ 242 ff. und §§ 264 ff. HGB und den ergänzenden Vorschriften der §§ 150 ff. AktG aufgestellt.

Die Aktien der Scout24 SE, München, werden seit dem 1. Oktober 2015 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt.

Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen

Für die Aufstellung des Jahresabschlusses waren die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend. Die Bilanzierung und Bewertung erfolgt unter der Annahme der Fortführung der Unternehmenstätigkeit (§ 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB). Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden unverändert zum Vorjahr angewendet.

Bilanz

Die immateriellen Vermögensgegenstände sowie die Vermögensgegenstände des Sachanlagevermögens werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen mit üblichen Nutzungsdauern und gegebenenfalls außerplanmäßige Abschreibungen, bewertet.

Voraussichtliche Nutzungsdauern sind wie folgt:



Entgeltlich erworbene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	3 bis 5 Jahre
Einbauten in gemietete Gebäude	Laufzeit des Vertrages
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 bis 10 Jahre

Geringwertige Vermögensgegenstände mit Anschaffungskosten bis 250 Euro werden sofort abgeschrieben.

Wirtschaftsgüter mit Anschaffungskosten von mehr als 150 Euro bis 1.000 Euro, die bis 31. Dezember 2021 angeschafft wurden, werden als Sammelposten erfasst. Der Abgang wird nach Ablauf von fünf Jahren unterstellt.

Geringwertige Anlagegüter mit Anschaffungskosten bis zu 800 Euro, die nach dem 31. Dezember 2021 angeschafft wurden, werden im Anschaffungsjahr voll abgeschrieben, wobei im Zugangsjahr auch der Abgang unterstellt wird.

Finanzanlagen sind zu Anschaffungskosten bzw. bei voraussichtlich dauerhafter Wertminderung zum niedrigeren beizulegenden Wert bewertet. Sofern als Grundlage für den beizulegenden Wert Kaufpreise für Anteile vorliegen, werden diese für die Bewertung herangezogen.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände werden zum Nennwert unter Abzug gebotener Wertberichtigungen bilanziert.

Der Kassenbestand und die Guthaben bei Kreditinstituten sind zum Nennwert angesetzt.

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten beinhalten geleistete Ausgaben vor dem Abschlussstichtag, die Aufwand für eine bestimmte Zeit nach diesem darstellen.

Rückstellungen sind in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags angesetzt. Zukünftige Preis- und Kostensteigerungen werden berücksichtigt, sofern ausreichend objektive Hinweise für deren Eintritt vorliegen. Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden mit dem ihrer Restlaufzeit entsprechenden, von der Deutschen Bundesbank veröffentlichten durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Geschäftsjahre abgezinst.

Das Unternehmen gewährt Führungskräften virtuelle Aktienoptionen in bestimmter Höhe und nach einem definierten Erdienungszeitraum, die in Form von Barzahlungen erfüllt werden (aktienbasierte Vergütung mit Barausgleich). Das Handelsgesetzbuch regelt nicht explizit, wie diese Vergütungsbestandteile über den Zeitraum zu erfassen sind. Die Gesellschaft bilanziert den Zeitpunkt und die Höhe der aktienbasierten Vergütung nach deutschem Handelsrecht und hilfsweise mit Orientierung an den International Financial Reporting Standard 2 (IFRS 2). Dementsprechend ist der beizulegende Zeitwert der von den Mitarbeiter:innen erbrachten Arbeitsleistungen als Gegenleistung für die zu gewährende Barabgeltung erfolgswirksam als Aufwand sowie als Rückstellung zu erfassen. Die Bestimmung der Höhe der Rückstellungen aus den Long-Term Incentive Programmen erfolgt unter Verwendung eines Optionspreismodells (Monte-Carlo-Simulation) sowie bestimmten Annahmen hinsichtlich der Umsatz- wie auch Wachstumsziele.

Die Verbindlichkeiten sind mit dem Erfüllungsbetrag angesetzt.

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten enthalten Einnahmen, die Erträge für einen bestimmten Zeitraum nach dem Bilanzstichtag darstellen.

Bestehen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und ihren steuerlichen Wertansätzen Differenzen, die sich in späteren Geschäftsjahren voraussichtlich abbauen, so wird eine sich daraus insgesamt ergebende Steuerbelastung als passive latente Steuer in der Bilanz angesetzt. Eine sich daraus insgesamt ergebende Steuerentlastung wird entsprechend dem Wahlrecht nach § 274 Abs. 1 nicht als aktive latente Steuer in der Bilanz angesetzt.

Die sich einzeln ergebenden Steuerbe- und -entlastungen werden in der Bilanz saldiert ausgewiesen.

Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatzerlöse werden realisiert, wenn die Leistung erbracht wurde, und abzüglich Umsatzsteuer, Erlösschmälerungen sowie Gutschriften ausgewiesen.

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen werden entsprechend der voraussichtlichen Nutzungsdauer, welche für immaterielle Vermögensgegenstände und bewegliche Sachanlagen zwischen drei und fünfzehn Jahren liegt, vorgenommen. Bei voraussichtlich dauernder Wertminderung werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

Reparatur- und Instandhaltungsaufwendungen werden zum Zeitpunkt der Entstehung als Aufwand erfasst.

Fremdwährungsumrechnung

Geschäftsvorfälle in Fremdwährung werden mit dem jeweils gültigen Kurs zum Zeitpunkt der Transaktion erfasst.

In der Bilanz werden Posten in fremder Währung unter Verwendung des Devisenkassamittelkurses am Bilanzstichtag angesetzt, wobei die eingetretenen Kursgewinne und -verluste ergebniswirksam erfasst werden.

Erläuterungen zur Bilanz

Anlagevermögen

Die Gliederung und Entwicklung der einzelnen Posten des Anlagevermögens einschließlich der Abschreibungen ist dem in der Anlage beigefügten Anlagespiegel zu entnehmen.

Im Geschäftsjahr sowie im Vorjahr erfolgten keine außerplanmäßigen Abschreibungen.



AUFSTELLUNG DES ANTEILSBESITZES DER SCOUT24 SE

		in %	Jahres- ergebnis in Tsd. Euro	Eigenkapital in Tsd. Euro	
Scout24 Beteiligungs SE ¹	Bonn (Deutschland)	100,0	–	205.434	¹
Consumer First Services GmbH ¹	München (Deutschland)	100,0	–	51.340	¹
Immobilien Scout GmbH ¹	Berlin (Deutschland)	100,0	–	7.516	¹
Immobilien Scout Österreich GmbH	Wien (Österreich)	100,0	2.173	22.694	
FLOWFACT GmbH ^{1,2}	Köln (Deutschland)	100,0	0	3.252	^{1,2}
FLOWFACT Schweiz AG i. L.	Zürich (Schweiz)	100,0	-54	206	³
immoverkauf24 GmbH	Hamburg (Deutschland)	100,0	4.607	2.679	
immoverkauf24 GmbH Österreich	Mödling (Österreich)	100,0	25	208	
Propstack GmbH	Berlin (Deutschland)	100,0	293	388	
Upmin Group GmbH	Berlin (Deutschland)	28,3	-2.958	272	⁵
BaufiTeam GmbH	Sittensen (Deutschland)	50,1	177	256	
Sprengnetter GmbH	Bad Neuenahr-Ahrweiler (Deutschland)	75,0	77	9.634	
Sprengnetter Property Valuation Finance GmbH	Bad Neuenahr-Ahrweiler (Deutschland)	100,0	547	4.149	
Sprengnetter Real Estate Services GmbH	Bad Neuenahr-Ahrweiler (Deutschland)	100,0	605	1.668	
Sprengnetter Zertifizierung GmbH	Bad Neuenahr-Ahrweiler (Deutschland)	100,0	28	54	
Energieausweis48 GmbH	Köln (Deutschland)	100,0	35	687	
Sprengnetter Austria GmbH	Feldkirchen (Österreich)	100,0	203	778	
Sprengnetter d.o.o.	Zagreb (Kroatien)	100,0	5	79	
Sprengnetter Bosnia d.o.o. Sarajevo	Sarajevo (Bosnien und Herzegowina)	100,0	-15	39	⁴
Sprengnetter Montenegro d.o.o.	Podgorica (Montenegro)	100,0	-7	2	
Reopla S.r.l	Turin (Italien)	75,0	-40	102	
Sprengnetter Slowenien d.o.o. i. L.	Ljubljana (Slowenien)	100,0	–	–	⁶
Sprengnetter Serbien d.o.o.i. L.	Belgrad (Serbien)	100,0	–	–	⁶
Scoperty GmbH	München (Deutschland)	31,9	–	–	⁶
ShareYourSpace GmbH	München (Deutschland)	6,5	-205	–	⁵

¹ Ergebnis wurde im Rahmen eines Ergebnisabführungsvertrags abgeführt.

² FLOWFACT GmbH hält 7,1 % eigene Anteile.

³ Eigenkapital umgerechnet mit Stichtagskurs zum 31.12.2023 (0,9297 CHF/EUR); Jahresergebnis umgerechnet mit Durchschnittskurs 2023 (0,9720 CHF/EUR).

⁴ Eigenkapital umgerechnet mit Stichtagskurs zum 31.12.2023 (1,95583 KM/EUR); Jahresergebnis umgerechnet mit Durchschnittskurs 2023 (1,95583 KM/EUR).

⁵ Werte aus dem Jahresabschluss 2022.

⁶ Diese Gesellschaft ist zum Zugangszeitpunkt vollständig abgeschrieben und befand sich in Liquidation.

Die FLOWFACT GmbH, Köln, hat mit Beurkundung vom 3. November 2023 die übrigen Eigenkapitalanteile an der Propstack GmbH, Berlin, erworben. Vor Erwerb hielt die FLOWFACT GmbH 80,004 % der Geschäftsanteile.

Mit Eintragung beim Handelsregisteramt des Kantons Zürich vom 25. Oktober 2022 befindet sich die FLOWFACT Schweiz AG in Liquidation.

Die Consumer First Services GmbH, München, hat mit Wirkung zum 01. Juli 2023 75 % der Eigenkapitalanteile an der Sprengnetter GmbH mit Sitz in Bad Neuenahr-Ahrweiler erworben. Für die verbleibenden 25 % der Anteile besteht eine Put- und Call-Option zuzüglich variabler Kaufpreisbestandteile. Die Sprengnetter-Unternehmensgruppe erbringt Dienstleistungen im Rahmen der Immobilienbewertung. Neben den Gesellschaften mit Sitz in Bad Neuenahr-Ahrweiler und Südosteuropa gehören auch die Energieausweis48 GmbH, Reopla S.r.l und Scoperty GmbH zur Unternehmensgruppe.

Mit Wirkung zum 7. Dezember 2023 hat die Immobilien Scout GmbH im Wege einer Kapitalerhöhung 6,5 % der Geschäftsanteile an der ShareYourSpace GmbH mit Sitz in München erworben. ShareYourSpace ist eine Plattform, auf der temporär nicht genutzte Büroflächen Suchenden zur flexiblen Anmietung angeboten werden.



Anteile an verbundenen Unternehmen

Unverändert zum Vorjahr werden die Anteile an der Scout24 Beteiligungs SE in Höhe von 1.084.750 Tsd. Euro, an der Immobilien Scout GmbH in Höhe von 692.960 Tsd. Euro und an der Consumer First Services GmbH in Höhe von 28 Tsd. Euro ausgewiesen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 1.990 Tsd. Euro (Vorjahr: 2.181 Tsd. Euro) enthalten im Wesentlichen Forderungen aus dem Scout24-Consumer-Services-Geschäft. Alle Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind wie im Vorjahr innerhalb eines Jahres fällig.

Forderungen gegen verbundene Unternehmen

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen enthalten im Jahr 2023 Forderungen aus Ergebnisübernahme in Höhe von 229.793 Tsd. Euro (Vorjahr: 221.613 Tsd. Euro) sowie Forderungen aus einem Cash-Pooling-Vertrag mit der Consumer First Services GmbH über 32.304 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.522 Tsd. Euro). Des Weiteren sind Forderungen aus Weiterbelastungen innerhalb der Scout24-Gruppe in Höhe von 15.488 Tsd. Euro enthalten (Vorjahr: 15.486 Tsd. Euro). Alle Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus 2023 haben wie im Vorjahr eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr. Der Ergebnisübernahme liegen Ergebnisabführungsverträge zwischen der Scout24 SE und den Töchtern Immobilien Scout GmbH, Consumer First Services GmbH sowie Scout24 Beteiligungs SE zugrunde.

Sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten im Wesentlichen kurzfristige Ertragsteuerforderungen in Höhe von 7.740 Tsd. Euro, welche aus dem Überhang der geleisteten Vorauszahlungen gegenüber dem tatsächlichen Steueraufwand für die Berichtsperiode resultieren. Weiterhin sind eine geleistete Mietkaution in Höhe von 1.775 Tsd. Euro mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren sowie Forderungen aus einer gewährten Forschungszulage in Höhe von 1.056 Tsd. Euro mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr enthalten. Alle übrigen sonstigen Vermögensgegenstände haben wie im Vorjahr eine kurzfristige Fälligkeit.

Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten

Bei dem Kassenbestand und den Guthaben bei Kreditinstituten in Höhe von 37.577 Tsd. Euro (Vorjahr: 34.838 Tsd. Euro) handelt es sich im Wesentlichen um Guthaben mit einer kurzfristigen Fälligkeit.

Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten

Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von 4.769 Tsd. Euro beinhaltet im Wesentlichen die Abgrenzung der Aufwendungen für die Versicherung des Börsengangs im Jahr 2015 in Höhe von 502 Tsd. Euro (Vorjahr: 684 Tsd. Euro) sowie EDV-Dienstleistungen und Lizenzen. Hiervon haben zum Stichtag 1.471 Tsd. Euro eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr (Vorjahr: 2.191 Tsd. Euro).

Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital beträgt zum 31. Dezember 2023 75.000 Tsd. Euro (Vorjahr: 80.200 Tsd. Euro) und ist in 75.000 Tsd. auf den Namen lautende Aktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 Euro je Aktie eingeteilt. Die Namensaktien sind voll eingezahlt. Das gezeichnete Kapital steht für eine Ausschüttung nicht zur Verfügung.

Im März 2023 wurden 5.200.000 Aktien der Scout24 SE unter Herabsetzung des Grundkapitals eingezogen. Dies entspricht ca. 6,48 % des Grundkapitals vor Einziehung dieser Aktien und der entsprechenden Kapitalherabsetzung. Die eingezogenen Aktien waren auf Basis der von der Hauptversammlung der Gesellschaft am 18. Juni 2020, am 8. Juli 2021 sowie am 30. Juni 2022 beschlossenen Ermächtigungen zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien sowie zum Ausschluss des Bezugsrechts erworben worden. Die



Einziehung bedurfte nach Maßgabe der näheren Bestimmungen des am 6. Mai 2020, am 26. Mai 2021 bzw. am 18. Mai 2022 im Bundesanzeiger veröffentlichten Beschlussvorschlags von Vorstand und Aufsichtsrat zu Punkt 8, Punkt 9 bzw. Punkt 7 („Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien sowie zum Ausschluss des Bezugsrechts“) der Tagesordnung der ordentlichen Hauptversammlung keines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses. Auch die Durchführung der Einziehung bedurfte keines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses.

Zum Bilanzstichtag sind 73.608.740 Aktien im Umlauf befindlich (Vorjahr: 73.552.186).

Im Umlauf befindliche Aktien	Stück
Stand zum 01.01.2022	82.394.707
Erwerb eigener Anteile	-8.860.858
Ausgabe eigener Anteile	18.337
Stand zum 31.12.2022	73.552.186
Erwerb eigener Anteile	-838.361
Ausgabe eigener Anteile	894.915
Stand zum 31.12.2023	73.608.740

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, welches an die Stelle des satzungsmäßigen genehmigten Kapitals 2015 trat, welches am 3. September 2020 ausgelaufen wäre und mit Eintragung des genehmigten Kapitals 2020 aufgehoben wurde.

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 neuer auf den Namen lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um einen Betrag von bis zu insgesamt 32.280 Tsd. Euro zu erhöhen. Den Aktionär:innen ist dabei grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen.

Bedingtes Kapital

Durch die ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft am 22. Juni 2023 wurde das Grundkapital der Gesellschaft bedingt erhöht. Die Höhe des bedingten Kapitals beträgt 7.500 Tsd. Euro, eingeteilt in 7.500.000 Stückaktien (Bedingtes Kapital 2023).

Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Aktien bei Ausübung von Options- oder Wandlungsrechten bzw. bei Erfüllung von Options- oder Wandlungspflichten an die Inhaber bzw. Gläubiger der aufgrund der Ermächtigung durch die Hauptversammlung vom 22. Juni 2023 auszugebenden Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechte und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente).

Das bedingte Kapital 2023 wurde bislang noch nicht ausgenutzt.

Die von der Hauptversammlung vom 21. Juni 2018 beschlossene Ermächtigung zur Ausgabe von Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) lief am 20. Juni 2023 ab. Das in diesem Zusammenhang geregelte Bedingte Kapital 2018 war damit gegenstandslos. Von dieser Ermächtigung hatte der Vorstand keinen Gebrauch gemacht.

Eigene Aktien

Dem Vorstand der Gesellschaft wurde – zuletzt durch die ordentliche Hauptversammlung am 30. Juni 2022 und am 22. Juni 2023 – 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 am 30. Juni 2022 erteilten Ermächtigung haben am 22. März 2023 Vorstand und Aufsichtsrat beschlossen, ein weiteres Aktienrückkaufprogramm mit einem Kaufpreisvolumen von insgesamt bis zu 100 Mio. Euro in einer oder mehreren selbstständigen Tranchen aufzulegen. Der Rückkauf in Höhe einer Tranche von bis zu 60 Mio. Euro über die Börse startete am 31. März 2023 und endete am 26. Januar 2024. Im Rahmen des Rückkaufs wurden bis einschließlich 31. Dezember 2023 838.361 Stück eigene Aktien der Gesellschaft erworben. Dies entspricht einem Wert von 49.443 Tsd. Euro sowie 1,05 % des Grundkapitals vor Einziehung und Kapitalherabsetzung. Die angefallenen Transaktionskosten beliefen sich auf 36 Tsd. Euro und wurden als Abzug vom Eigenkapital bilanziert.

Zusammengefasste Erwerbsvorgänge eigener Aktien gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 2 Satz 2 AktG:

Zeitpunkt	Anzahl Aktien	Anteil vom Grundkapital in Euro	Anteil vom Grundkapital	Durchschnittskurs bei Erwerb	Erwerbspreis in Euro	Ursache der Bewegung
01.01.-31.03.2023	5.990	5.990	0,01 %	53,22	329.132	Aktienrückkaufprogramm
01.04.-30.06.2023	223.643	223.643	0,30 %	53,56	12.445.184	Aktienrückkaufprogramm
01.07.-30.09.2023	223.206	223.206	0,30 %	54,94	13.456.829	Aktienrückkaufprogramm
01.10.-31.12.2023	385.522	385.522	0,51 %	56,36	23.212.150	Aktienrückkaufprogramm
Summe	838.361	838.361			49.443.295	

Veräußerungsvorgänge eigener Aktien gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 2 Satz 2 AktG:

Zeitpunkt	Anzahl Aktien	Anteil vom Grundkapital in Euro	Anteil vom Grundkapital	Durchschnittskurs bei Veräußerung	Veräußerungspreis in Euro	Ursache der Bewegung
30.06.2023	880.943	880.943	1,17 %	53,57	47.188.862	Kaufpreisanteil Sprengnetter-Transaktion
25.09.2023	13.972	13.972	0,02 %	54,94	767.590	Mitarbeiteraktienprogramm
Summe	894.915	894.915			47.956.452	

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.

Die eigenen Aktien wurden bei ihrer Einziehung mit einem gewichteten Durchschnittskurs in Höhe von rund 53,73 Euro je eingezogene Aktie bewertet.

Zum Bilanzstichtag befanden sich 1.391.260 Stück Aktien mit einem Wert von 78.526 Tsd. Euro im Eigenbesitz. Dies entspricht einem rechnerischen Wert von 1.391 Tsd. Euro bzw. 1,86 % des Grundkapitals, welcher einer Ausschüttungssperre unterliegt.

Kapitalrücklage

Zum 31. Dezember 2023 beträgt die Kapitalrücklage 207.050 Tsd. Euro (Vorjahr: 197.724 Tsd. Euro).

Zum 31. Dezember 2023 erfolgte gemäß § 237 Abs. 5 AktG i. V. m. § 237 Abs. 3 Nr. 2 AktG im Rahmen der Kapitalherabsetzung eine Dotierung der Kapitalrücklage in Höhe des rechnerischen Werts der eingezogenen eigenen Anteile (5.200 Tsd. Euro).

Im Rahmen des Erwerbs von 75 % der Geschäftsanteile an der Sprengnetter GmbH wurde ein Teil des Kaufpreises in Aktien der Scout24 SE gezahlt. In Höhe des Unterschiedsbetrags zwischen dem Wert der



Aktien im Zeitpunkt der Ausgabe und den historischen Anschaffungskosten erfolgte eine Einstellung in die Kapitalrücklage (4.126 Tsd. Euro).

Andere Gewinnrücklagen

Die anderen Gewinnrücklagen betragen zum 31. Dezember 2023 1.327.670 Tsd. Euro (Vorjahr: 0 Tsd. Euro).

Aufgrund eines Beschlusses der Hauptversammlung erfolgte eine Einstellung in die anderen Gewinnrücklagen aus dem Bilanzgewinn des Vorjahres in Höhe von 1.334.245 Tsd. Euro.

Aus eigenen Aktien ergaben sich im Geschäftsjahr Einstellungen in andere Gewinnrücklagen in Höhe von 47.230 Tsd. Euro resultierend aus der Veräußerung im Rahmen der Sprengnetter-Transaktion sowie des Mitarbeiteraktienprogramms. Entnahmen aus den anderen Gewinnrücklagen aufgrund des Aktienrückkaufprogramms beliefen sich auf 53.805 Tsd. Euro.

Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn entwickelte sich im Berichtsjahr wie folgt:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Bilanzgewinn des Vorjahres	1.407.606	1.602.743
Dividendenausschüttung	-73.361	-66.391
Einstellung in andere Gewinnrücklagen	-1.334.245	-742
Gewinnvortrag	0	1.535.610
Entnahme aus anderen Gewinnrücklagen	48.605	213.498
Verrechnung mit dem Unterschiedsbetrag aus dem Erwerb eigener Aktien	-48.605	-474.227
Einstellung in die Kapitalrücklage nach den Vorschriften über die vereinfachte Kapitalherabsetzung	-5.200	-3.400
Entnahme aus verwendbaren Rücklagen (eigene Aktien)	5.200	3.400
Jahresüberschuss	125.544	132.725
Bilanzgewinn¹	125.544	1.407.606

¹ Der auf einen Euro gerundete Bilanzgewinn beträgt zum 31. Dezember 2022: 1.407.606.172 Euro.

Im Geschäftsjahr 2023 zahlte die Gesellschaft auf Basis eines entsprechenden Hauptversammlungsbeschlusses eine Dividende in Höhe von 73.361 Tsd. Euro (Vorjahr: 66.391 Tsd. Euro) für das Geschäftsjahr 2022 an die dividendenberechtigten Aktionär:innen aus, das heißt 1,00 Euro (Vorjahr: 0,85 Euro) je Stammaktie.

Für das Geschäftsjahr 2023 hat der Vorstand dem Aufsichtsrat eine Dividende in Höhe von 1,20 Euro pro zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses der Scout24 SE im Umlauf befindlicher Stammaktie (73.429.329 Stück) vorgeschlagen.

Rückstellungen

Die **Steuerrückstellungen** setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Körperschaftsteuer	0	1.045
Gewerbsteuer	0	1.271
Solidaritätszuschlag	0	57
Summe	0	2.373



Aufgrund eines Forderungsüberhangs, resultierend aus Ertragsteuern, wurden die Steuerrückstellungen in Höhe von 689 Tsd. Euro mit den Forderungen saldiert. Der Ausweis erfolgt mit 7.740 Tsd. Euro in den sonstigen Vermögensgegenständen.

Die **sonstigen Rückstellungen** setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Rückstellung für anteilsbasierte Vergütung	14.642	12.629
Personalarückstellungen	6.593	5.458
Rückstellungen für ausstehende Rechnungen	5.028	5.095
Sonstige	462	383
Summe	26.725	23.565

Die Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütungen beinhalten Verpflichtungen aus den Long-Term Incentive Programmen zur Bindung von Vorstand und Führungskräften. Der Anstieg dieser Rückstellung war bedingt durch die Aufnahme neuer Mitarbeiter:innen. Die Personalarückstellungen enthalten nicht genommene Urlaubstage, variable Vergütungsansprüche der Mitarbeiter:innen, Abfindungen sowie Vorstandstantieme. Die Rückstellungen für ausstehende Rechnungen beinhalten bereits erbrachte, jedoch noch nicht abgerechnete Leistungen von Lieferant:innen.

Die **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten** setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Ziehung Kreditlinien	116.000	65.000
Schuldscheindarlehen	2.000	37.500
Aufgelaufene Zinsen	145	500
Summe	118.145	103.000

Die Gesellschaft hat am 16. März 2018 ein Schuldscheindarlehen (SSD) über insgesamt 215.000 Tsd. Euro aufgenommen. Das Darlehen beinhaltet Tranchen mit Laufzeiten von drei bis sechs Jahren und sowohl fixe als auch variable Zinssätze, wobei die variablen Tranchen bereits vollständig getilgt wurden. Für das SSD gelten keine Covenants, allerdings besteht für die Investoren bei einer Überschreitung des Verschuldungsgrads von 3,25 : 1 ein Anspruch auf Zinserhöhung um 0,50 %-Punkte. Zum 31. Dezember 2023 valutierte das SSD mit 2.000 Tsd. Euro (Vorjahr: 37.500 Tsd. Euro). Im Berichtszeitraum wurden 35.500 Tsd. Euro der festverzinslichen 4-Jahres-Tranchen getilgt.

Im Geschäftsjahr 2022 hat die Scout24 SE ihren Kreditvertrag aus dem Jahr 2018 durch eine neue Finanzierung abgelöst. So wurde im Mai 2022 mit einem Konsortium aus acht Banken ein Vertrag über eine revolvingierende Kreditfazilität (Revolving Credit Facility – RCF) in Höhe von 400 Mio. Euro abgeschlossen. Das Rückzahlungsdatum des Darlehens ist der 10. Mai 2027.

Das teilweise gezogene Darlehen wird mit einer initialen Marge von 0,3875 % plus dem 1-Monats-EURIBOR verzinst. Der EURIBOR ist hierbei auf 0 % gefloort. Zum 31. Dezember 2023 war das Darlehen in Höhe von 90.000 Tsd. Euro gezogen.

Daneben schloss am 18. Mai 2022 Scout24 einen Rahmenkreditvertrag für Geldhandelsgeschäfte in Höhe von 75.000 Tsd. Euro. Die Einräumung des Rahmens erfolgt bis auf weiteres. Die Zinsen werden bei Ziehung vereinbart. Zum 31. Dezember 2023 valuiert die Kreditlinie mit 6.000 Tsd. Euro.

Weiterhin existiert eine Money-Market-Trade-Vereinbarung für Geldhandelsgeschäfte in Höhe von 20.000 Tsd. Euro. Die Einräumung des Rahmens erfolgt bis auf weiteres. Die Zinsen werden bei Ziehung vereinbart. Zum 31. Dezember 2023 beträgt die Ziehung 20.000 Tsd. Euro.

Für bestehende Darlehen und Kreditverträge, insbesondere im Rahmen der RCF und für das SSD, wurden keine Sicherheiten gestellt. In Bezug auf das SSD hat sich jedoch die Immobilien Scout GmbH als



Tochterunternehmen der Scout24 SE zur gesamtschuldnerischen Haftung verpflichtet. Die Scout24 SE hat sich für den geschlossenen Kreditvertrag dazu verpflichtet, den Ergebnisabführungsvertrag mit der Immobilien Scout GmbH innerhalb der vereinbarten Laufzeit nicht zu kündigen oder zu beenden.

Die gesamten Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben in Höhe von 118.145 Tsd. Euro eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr (Vorjahr: 103.000 Tsd. Euro).

Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** in Höhe von 894 Tsd. Euro (Vorjahr: 3.151 Tsd. Euro) haben wie im Vorjahr eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

Die **Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen** in Höhe von 268.682 Tsd. Euro haben wie im Vorjahr (246.401 Tsd. Euro) eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr. Cash-Pool-Verbindlichkeiten gegenüber Töchtern bestehen in Höhe von 267.593 Tsd. Euro (Vorjahr: 245.978 Tsd. Euro), Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 124 Tsd. Euro (Vorjahr: 346 Tsd. Euro) sowie Verbindlichkeiten aus Ergebnisübernahmen in Höhe von 945 Tsd. Euro (Vorjahr: 17 Tsd. Euro).

Sonstige Verbindlichkeiten

Zwischen der Scout24 SE, München, und der Immobilien Scout GmbH, Berlin, besteht eine umsatzsteuerliche Organschaft mit der Scout24 SE als Organträger. Die sonstigen Verbindlichkeiten haben wie im Vorjahr eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

Passiver Rechnungsabgrenzungsposten

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet im Wesentlichen die Abgrenzung von weiterbelasteten Dienstleistungen gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 1.313 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.604 Tsd. Euro) mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr. Weiterhin wird mit einer Laufzeit von mehr als fünf Jahren ein erhaltenes Incentive aus einem Mietvertrag mit einem Betrag von 443 Tsd. Euro ausgewiesen (Vorjahr: 510 Tsd. Euro).

Latente Steuern

Latente Steuern ergeben sich aus temporären Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und deren steuerlichen Wertansätzen.

Zum Bilanzstichtag ergibt sich insgesamt eine Steuerbelastung, die als passive latente Steuer in der Bilanz angesetzt wird. Diese setzt sich zusammen aus passiven latenten Steuern in Höhe von 9.099 Tsd. Euro (Vorjahr: 10.123 Tsd. Euro). Die aktiven latenten Steuern in Höhe von 4.474 Tsd. Euro wurden saldiert (Vorjahr: 3.403 Tsd. Euro). Die aktiven latenten Steuern ergeben sich im Wesentlichen aus der unterschiedlichen Bewertung von sonstigen Rückstellungen. Die passiven latenten Steuern resultieren insbesondere aus dem unterschiedlichen Wertansatz von Anteilen an verbundenen Unternehmen. Die Bewertung der latenten Steuern erfolgt auf Basis eines Steuersatzes in Höhe von 30,51 % (Vorjahr: 30,57 %). Dieser umfasst die Körperschaftsteuer, die Gewerbesteuer und den Solidaritätszuschlag des ertragsteuerlichen Organkreises der Scout24 SE.

Die Entwicklung der saldierten latenten Steuerpositionen ergibt sich wie folgt:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
Passive latente Steuern nach Saldierung, Anfangsbestand der Periode	10.123	9.302
Ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Veränderung der passiven latenten Steuern	-1.024	821
Passive latente Steuern nach Saldierung, Endbestand der Periode	9.099	10.123

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse sind im Wesentlichen im Inland angefallen und resultieren aus Managementleistungen und Weiterverrechnungen gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 46.116 Tsd. Euro (Vorjahr: 49.337 Tsd. Euro) sowie externen Umsätzen in Höhe von 11.778 Tsd. Euro (Vorjahr: 11.432 Tsd. Euro).

Die Umsatzerlöse des Geschäftsjahres 2023 entfallen in Höhe von 53.970 Tsd. Euro auf das Inland (Vorjahr: 56.621 Tsd. Euro), zu 3.317 Tsd. Euro auf die EU (Vorjahr: 3.684 Tsd. Euro) und zu 607 Tsd. Euro auf das Ausland (Vorjahr: 464 Tsd. Euro).

Sonstige betriebliche Erträge

Erträge aus Währungsumrechnung sind in Höhe von 312 Tsd. Euro (Vorjahr: 59 Tsd. Euro) entstanden. Periodenfremde Erträge resultieren im Wesentlichen aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 804 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.115 Tsd. Euro) sowie aus einer gewährten Forschungszulage von 331 Tsd. Euro (Vorjahr: 899 Tsd. Euro).

Materialaufwand

Der Materialaufwand enthält im Wesentlichen Aufwendungen für bezogene Leistungen gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 9.150 Tsd. Euro (Vorjahr: 8.761 Tsd. Euro) aus Werbedienstleistungen. Abweichend zum Vorjahr sind anteilige bezogene Leistungen aus einem Mietvertrag in Höhe von 2.077 Tsd. Euro enthalten, da der Erlös aus der Untervermietung korrespondierend gezeigt wird.

Personalaufwand

Die Gesellschaft zeigt Lohn- und Gehaltsaufwendungen in Höhe von 34.497 Tsd. Euro (Vorjahr: 32.613 Tsd. Euro). Darin enthalten sind unter anderem Aufwendungen der Long-Term Incentive Programme (LTIP) für den Vorstand und ausgewählte Führungskräfte in Höhe von 9.123 Tsd. Euro (Vorjahr: 7.377 Tsd. Euro). Die Ausgaben für soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung belaufen sich auf 3.465 Tsd. Euro (Vorjahr: 3.587 Tsd. Euro).



Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2023	31.12.2022
EDV-Dienstleistungen	8.555	10.234
Mietaufwendungen	8.271	10.138
Aufwendungen für zeitlich begrenzte Lizenzen	5.836	4.530
Externe Kapazitäten	3.997	3.733
Rechts- und Beratungskosten	3.118	2.475
Beiträge und Gebühren	2.015	3.505
Marketing, Werbung, Public Relations	1.118	1.025
Sonstige personalbedingte Kosten	873	1.390
Prüfungskosten	823	674
Kfz-Kosten	653	633
Aufwendungen aus Währungsumrechnung	641	83
Reise- und Bewirtungskosten	407	345
Wartungsleistungen	64	169
Buchwertverluste aus Beteiligungen	0	8.871
Sonstiges	1.839	1.724
Gesamt	38.210	49.529

Erträge aus Gewinnabführungen und Aufwendungen aus Verlustübernahmen

Die Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen in Höhe von 229.793 Tsd. Euro (Vorjahr: 221.613 Tsd. Euro) resultieren aus der Abführung der Ergebnisse der Immobilien Scout GmbH (224.644 Tsd. Euro, Vorjahr: 220.932 Tsd. Euro) und der Scout24 Beteiligungs SE (5.150 Tsd. Euro, Vorjahr: 681 Tsd. Euro).

Die Aufwendungen resultieren aus dem Ergebnisabführungsvertrag mit der Consumer First Services GmbH in Höhe von 945 Tsd. Euro (Vorjahr: 17 Tsd. Euro).

Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge

In den sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträgen sind Erträge von verbundenen Unternehmen in Höhe von 4.279 Tsd. Euro (Vorjahr: 431 Tsd. Euro) enthalten.

Zinsen und ähnliche Aufwendungen

Die Zinsen und ähnlichen Aufwendungen sind im Wesentlichen für die Finanzierung bei den Konsortialbanken angefallen. Aus der Bewertung langfristiger Rückstellungen ist Zinsaufwand in Höhe von 0 Tsd. Euro (Vorjahr: 1 Tsd. Euro) angefallen.



Sonstige Angaben

Konzernzugehörigkeit

Die Scout24 SE stellt als börsennotierte Aktiengesellschaft einen Konzernabschluss (größter und kleinster Konsolidierungskreis) in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, und den ergänzenden, nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften auf. Dieser von der Scout24 SE aufgestellte Konzernabschluss wird im Unternehmensregister veröffentlicht.

Haftungsverhältnisse

Zum Bilanzstichtag bestanden keine anzugebenden Haftungsverhältnisse.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen stellen sich zu den Bilanzstichtagen wie folgt dar:

In Tsd. Euro	31.12.2023				31.12.2022			
	Summe	Rest-laufzeit bis 1 Jahr	Rest-laufzeit über 1 Jahr	Rest-laufzeit über 5 Jahre	Summe	Rest-laufzeit bis 1 Jahr	Rest-laufzeit über 1 Jahr	Rest-laufzeit über 5 Jahre
Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen	58.611	10.059	36.547	12.005	64.734	9.672	36.807	18.255
Verpflichtungen aus Wartungs- und Dienstleistungsverträgen	25.954	10.833	15.121	-	37.994	12.616	25.378	-
Summe	84.565	20.892	51.668	12.005	102.728	22.288	62.185	18.255

Mitarbeiter:innen

Anzahl der Mitarbeiter:innen (Jahresdurchschnitt)	2023	2022
Obere Führungskräfte	2	3
Angestellte	182	205
Summe	184	208

Eventualverbindlichkeiten

Die Scout24 SE hat im Geschäftsjahr 2019 im Zusammenhang mit dem Abschluss eines Mietvertrags gegenüber dem Vermieter der FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH eine Erklärung abgegeben, für gegenwärtige und zukünftige Verpflichtungen des Mieters aus dem Mietvertrag einzustehen.

Mit Kaufvertrag vom 17. Dezember 2019 hat Scout24 100 % der Anteile an der AutoScout24 GmbH und der FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH sowie die Geschäftsaktivitäten von FinanceScout24 an den Finanzinvestor Hellman & Friedman veräußert. Die Transaktion wurde am 1. April 2020 vollzogen. Für weitere Informationen wird auf Erläuterung „2.2. Unternehmensverkäufe in der Berichtsperiode (nicht fortgeführte Aktivitäten)“ im **Geschäftsbericht 2020** verwiesen.

Im Rahmen des Kaufvertrags wurde die Übernahme von eventuell aus oben genannter Erklärung entstehenden Verpflichtungen durch den Erwerber vereinbart. Die Gesellschaft rechnet aufgrund bisheriger Erfahrungen auch für die Zukunft nicht mit einer Inanspruchnahme aus dieser Erklärung.



Honoraraufwendungen der Abschlussprüfer

Die Angabe nach § 285 Nr. 17 HGB zum Abschlussprüferhonorar erfolgt im Konzernanhang.

Die Honorare für Abschlussprüfungsleistungen der PricewaterhouseCoopers GmbH WPG umfassen vor allem Vergütungen für die Konzernabschlussprüfung sowie für die Prüfung der Abschlüsse der Scout24 SE. Die anderen Bestätigungsleistungen, die im Berichtsjahr durch die PricewaterhouseCoopers GmbH WPG erbracht wurden, betreffen das Honorar für die Prüfung der nichtfinanziellen Konzernklärung. In den sonstigen Leistungen sind die projektbezogenen Leistungen für rechnungslegungsbezogene Systeme enthalten.

Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Nahestehende Unternehmen und Personen sind juristische oder natürliche Personen, die auf die Scout24 SE Einfluss nehmen können bzw. der Kontrolle oder einem maßgeblichen Einfluss durch die Scout24 SE unterliegen.

Gesamtbezüge des Vorstands und des Aufsichtsrats

Die Bezüge der aktiven Mitglieder des Vorstands betragen für das Geschäftsjahr 2023 8.635 Tsd. Euro (Vorjahr: 10.396 Tsd. Euro). Davon entfallen auf fixe Bestandteile 2.571 Tsd. Euro (Vorjahr: 3.159 Tsd. Euro), auf variable Bestandteile 1.983 Tsd. Euro (Vorjahr: 2.590 Tsd. Euro) und auf die aktienbasierte Vergütungskomponente 4.081 Tsd. Euro (Vorjahr: 4.648 Tsd. Euro). Die Bezüge für die Zeit nach der Beendigung der aktiven Phase des im Geschäftsjahr 2023 aus dem Vorstand ausgeschiedenen Mitglieds betragen für das Geschäftsjahr 2023 751 Tsd. Euro. Davon entfallen auf fixe Bestandteile 514 Tsd. Euro, auf variable Bestandteile 236 Tsd. Euro und auf die aktienbasierte Vergütungskomponente 0 Tsd. Euro.

Die Anzahl der im Geschäftsjahr 2023 bedingt zugeteilten Anteile aus dem Long-Term Incentive Program 2021 (LTIP 2021) beträgt 80,9 Tsd. Stück.

Vorstandsmitglieder partizipieren am Long-Term Incentive Program (LTIP). Im Rahmen dieses Programms erhalten die Mitglieder des Vorstands in jedem Jahr des Bestehens des zugehörigen Vorstandsdienstvertrags jeweils zum 1. Januar eine Tranche virtueller, leistungsabhängiger Scout24-Aktien (Performance Share Units; PSUs).

Die Anzahl der gewährten PSUs ergibt sich aus dem jeweils zugeteilten Gewährungsbetrag und dem maßgeblichen PSU-Kurs am Zuteilungstag. Der maßgebliche PSU-Kurs am Zuteilungstag ergibt sich aus dem 30-tägigen Mittelwert des auf drei Dezimalstellen gerundeten Schlusskurses der Scout24-SE-Aktie im Xetra-Handelssystem.

Zum Stichtag 31. Dezember 2023 wurden aktiven Mitgliedern des Vorstands 141,9 Tsd. PSUs mit Barausgleich aus dem LTIP der Jahre 2021 bis 2023 mit einem Gewährungsbetrag von 7.758 Tsd. Euro zugeteilt.

Früheren Vorstandsmitgliedern wurden 22,7 Tsd. PSUs mit Barausgleich aus dem LTIP der Jahre 2021 bis 2023 in Höhe von 1.344 Tsd. Euro gewährt.

Die Vergütung für die Mitglieder des Aufsichtsrats beträgt für das Geschäftsjahr 2023 873,8 Tsd. Euro (Vorjahr: 797,5 Tsd. Euro). Davon entfallen auf fixe Bestandteile 873,8 Tsd. Euro (Vorjahr: 797,5 Tsd. Euro).

Das Vergütungssystem für Mitglieder des Aufsichtsrats enthält keine Aktienoptionen, Wertzuwachsrechte, die Aktienoptionen nachgebildet sind, oder andere aktienbasierte Vergütungskomponenten. Abgesehen von Fahrzeugleasingverträgen zu üblichen Konditionen wurden Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats vom Unternehmen weder Kredite oder Vorschüsse gewährt noch wurden zu ihren Gunsten Haftungsverhältnisse eingegangen.



Weitere Einzelheiten zur Vergütung der aktiven Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats finden sich im Vergütungsbericht des Scout24-Geschäftsberichts 2023.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Für das Geschäftsjahr 2023 hat der Vorstand dem Aufsichtsrat eine Dividende in Höhe von 1,20 Euro pro zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses der Scout24 SE im Umlauf befindlicher Stammaktie (73.429.329 Stück) vorgeschlagen. Dies entspricht 47 % des bereinigten Nettogewinns und einer Ausschüttungssumme von 88,1 Mio. Euro. Sollte sich die Zahl der für das abgelaufene Geschäftsjahr 2023 dividendenberechtigten Stückaktien bis zur Hauptversammlung verändern, wird der Hauptversammlung ein entsprechend angepasster Beschlussvorschlag unterbreitet.

Im Rahmen des Firmenjubiläums der Immobilien Scout GmbH hat der Vorstand am 25. September 2023 beschlossen, an alle Mitarbeiter:innen der Gruppe Aktien auszugeben. Die Ausgabe von 18.260 Aktien hat am 15. Januar 2024 stattgefunden.

Auf Basis des Beschlusses des Aufsichtsrats vom März 2023, Aktien im Wert von 100 Mio. Euro zurückzukaufen, ist am 29. Januar 2024 die zweite Tranche von bis zu 50 Mio. Euro gestartet. Die erste Tranche endete am 26. Januar 2024.

Die Sprengnetter GmbH hat 100 % der Eigenkapitalanteile an der 21st Real Estate GmbH, Berlin, erworben. Der Vollzug des Vertrags erfolgte mit der Kaufpreiszahlung am 3. Januar 2024. Die erworbene Gesellschaft ist ein Anbieter von Software für Marktpreis- und Standortanalysen.

Der Aufsichtsrat der Scout24 SE hat Dr. Gesa Crockford zum 1. April 2024 als Vorstandsmitglied und Chief Commercial Officer bestellt. Dr. Gesa Crockford ist seit 2016 in leitenden Funktionen bei der Immobilien Scout GmbH beschäftigt. Sie verantwortete verschiedene Bereiche der Produktorganisation sowie das Pricing, Analytics und das Growth-Enablement. Als Geschäftsführerin der Immobilien Scout GmbH ist sie seit April 2022 insbesondere für die Bereiche Vertrieb, Kundenservice und CRM verantwortlich.

Es sind keine weiteren konzernspezifischen Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Bilanzstichtag bekannt sowie keine Vorgänge von besonderer Bedeutung, die weder in der Gewinn- und Verlustrechnung noch in der Bilanz zum 31. Dezember 2023 berücksichtigt sind.

Gesellschaftsorgane

Vorstand der Scout24 SE im Geschäftsjahr 2023

- Tobias Hartmann: Chief Executive Officer (Vorsitzender des Vorstands), München;
- Dr. Dirk Schmelzer: Chief Financial Officer (Vorstand Finanzen), München;
- Ralf Weitz: Chief Product & Technology Officer, Berlin;
- Dr. Thomas Schroeter: Chief Product Officer, Berlin (bis 27. Januar 2023).

Die Mitglieder des Vorstands nahmen folgende konzerninterne Mandate wahr:

Tobias Hartmann

Gesellschaft	Mandat	Zugehörigkeit
Immobilien Scout GmbH	Aufsichtsrat	seit November 2018
Scout24 Beteiligungs SE	Vorstand	seit Dezember 2019

**Dr. Dirk Schmelzer**

Gesellschaft	Mandat	Zugehörigkeit
Immobilien Scout GmbH	Aufsichtsrat	seit Juli 2019
Consumer First Services GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2019
Scout24 Beteiligungs SE	Vorstand	seit Dezember 2019
Upmin Group GmbH	Beirat	seit Mai 2022

Ralf Weitz

Gesellschaft	Mandat	Zugehörigkeit
Immobilien Scout GmbH	Geschäftsführer	seit April 2018
Consumer First Services GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2018
Immobilien Scout Österreich GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2019
Sprenghetter GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2023

Dr. Thomas Schroeter

Gesellschaft	Mandat	Zugehörigkeit
Immobilien Scout GmbH	Geschäftsführer	Mai 2017 bis 27. Januar 2023
Consumer First Services GmbH	Geschäftsführer	Juli 2018 bis 27. Januar 2023

Die folgenden Mitglieder des Vorstands nehmen weitere vergleichbare externe Mandate wahr:

Tobias Hartmann: Mitglied des Verwaltungsrats der SGS SA, Genf, Schweiz.

Dr. Thomas Schroeter: Geschäftsführer der Heja Ventures GmbH, Berlin, Deutschland (ehemals Andreas und Thomas Schroeter Beteiligungsgesellschaft mbH), sowie Mitglied des Beirats der Groupe La Centrale SAS, Paris, Frankreich, Mitglied des Advisory Boards GLC Group SAS, Paris, Frankreich, Mitglied des Beirats Heart BidCo GmbH, Backnang, Deutschland.

Aufsichtsrat der Scout24 SE

Zum 31. Dezember 2023 gehörten dem Aufsichtsrat sechs Personen an:



Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied SE nach Formwechsel seit	Ernannt bis	Weitere Mandate im Jahr 2023 (während der Amtszeit)
Dr. Hans-Holger Albrecht Vorsitzender	Mitglied in Überwachungs- gremien	15. Oktober 2021, zuletzt gewählt am 8. Juli 2021 (vor Formwechsel Mitglied AG seit 21. Juni 2018)	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> • Mitglied des Verwaltungsrats der Deezer S.A., Paris, Frankreich, und London, Vereinigtes Königreich • Storytel AB, Stockholm, Schweden (Vorsitzender des Board of Directors) • Vorsitzender des Board of Directors der Superbet Holding SA, Luxemburg
Frank H. Lutz	Vorstands- vorsitzender der CRX Markets AG, München, Deutschland	15. Oktober 2021, zuletzt gewählt am 8. Juli 2021 (vor Formwechsel Mitglied AG seit 30. August 2019)	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> • Bilfinger SE, Mannheim, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied)
Dr. Elke Frank	CHRO Schwarz Digits KG, Neckarsulm, Deutschland (seit 1. Januar 2024)	15. Oktober 2021, zuletzt gewählt am 8. Juli 2021 (vor Formwechsel Mitglied AG seit 18. Juni 2020)	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> • Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO, Stuttgart, Deutschland, eine Einrichtung der Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der angewandten Forschung e. V., München, Deutschland (Leiterin des Kuratoriums) • CleverConnect SAS, Paris, Frankreich (Mitglied im Beirat, seit 1. Januar 2024)
Maya Miteva	Vorsitzende des Vorstands, Deutsche Real Estate AG, Berlin, Deutschland	22. Juni 2023	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> • High Rise Ventures GmbH, Berlin, Deutschland (Mitglied im Beirat)
Sohaila Ouffata	Director of platform, BMW i Ventures GmbH, München, Deutschland	22. Juni 2023	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> • MyCollective GmbH, München, Deutschland (Mitglied im Beirat)
André Schwämmlein	CEO der Flix SE, München, Deutschland	15. Oktober 2021, zuletzt gewählt am 8. Juli 2021 (vor Formwechsel Mitglied AG seit 30. August 2019)	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> • ABOUT YOU Holding SE, Hamburg, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied) • ABOUT YOU Verwaltungs SE, Hamburg, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied)
Christoph Brand	CEO der Axpo Holding AG, Baden, Schweiz	15. Oktober 2021, zuletzt gewählt am 8. Juli 2021 (vor Formwechsel Mitglied AG seit 30. August 2019)	Einvernehmlich ausgeschieden 22. Juni 2023 (ursprüngliche Bestellung bis HV 2024)	<ul style="list-style-type: none"> • Centralschweizerische Kraftwerke AG, Luzern, Schweiz (Präsident des Verwaltungsrats) • AMAG Group AG, Cham, Schweiz (Mitglied des Verwaltungsrats, seit August 2022)
Peter Schwarzenbauer	Ehemaliges Mitglied des Vorstands der BMW AG, München, Deutschland	15. Oktober 2021, zuletzt gewählt am 8. Juli 2021 (vor Formwechsel Mitglied AG seit 8. Juni 2017)	Einvernehmlich ausgeschieden 22. Juni 2023, (ursprüngliche Bestellung bis HV 2024)	<ul style="list-style-type: none"> • UnternehmerTUM GmbH, München, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied) • Lunewave, Inc., Tucson (Arizona), USA (Mitglied des Beirats) • Mobility Impact Partners LLC, New York, USA (Mitglied des Beirats) • Company bike solutions GmbH, München, Deutschland (Vorsitzender des Beirats)

Stimmrechtsmitteilungen

Gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG sind Angaben über das Bestehen von Beteiligungen, die nach § 20 Abs. 1 oder Abs. 4 AktG oder § 33 Abs. 1 oder Abs. 2 WpHG mitgeteilt worden sind, zu tätigen. Die folgende Tabelle zeigt die im Geschäftsjahr 2023 mitgeteilten meldepflichtigen Beteiligungen. Sämtliche Beteiligungsmeldungen wurden von der Scout24 SE gemäß § 40 Abs. 1 WpHG veröffentlicht und sind auf der Unternehmenswebsite unter www.scout24.com/investor-relations/finanzmitteilungen/stimmrechtsmitteilungen abrufbar.

VERÖFFENTLICHTE MITTEILUNGEN ÜBER MELDEPFLICHTIGE BETEILIGUNGEN GEMÄSS § 160 ABS. 1 NR. 8 AKTG I. V.
M. § 20 ABS. 1 ODER 4 AKTG SOWIE § 33 ABS. 1 ODER ABS. 2 WPHG

Mitteilungs- pflichtiger	Mitteilung vom	Datum der Schwellen- berührung	Meldeschwelle	Zurechnung gemäß WPHG	Beteiligung in % vor Mitteilung	Beteiligung in % nach Mitteilung	Beteiligung in Stimmrechten
Baillie Gifford & Co	10.01.2023	06.01.2023	5 % Unterschreitung	§ 33 Abs. 1 und Abs. 2 i. V. m. § 34 Abs. 1, § 38 Abs. 1, § 39 Abs. 1	5,010 %	4,890 %	3.918.464,00
Baillie Gifford & Co	21.03.2023	16.03.2023	5 % Überschreitung	§ 33 Abs. 1 und Abs. 2 i. V. m. § 34 Abs. 1, § 38 Abs. 1, § 39 Abs. 1	4,890 %	5,070 %	3.803.861,00
Norges Bank	04.05.2023	02.05.2023	3 % Unterschreitung	§ 33 Abs. 1 und Abs. 2 i. V. m. § 34 Abs. 1, § 38 Abs. 1, § 39 Abs. 1	3,160 %	2,900 %	2.826.854,00
Baillie Gifford & Co	06.06.2023	31.05.2023	5 % Unterschreitung	§ 33 Abs. 1 und Abs. 2 i. V. m. § 34 Abs. 1, § 38 Abs. 1, § 39 Abs. 1	5,070 %	4,980 %	3.737.348,00
Baillie Gifford & Co	08.06.2023	07.06.2023	5 % Überschreitung	§ 33 Abs. 1 und Abs. 2 i. V. m. § 34 Abs. 1, § 38 Abs. 1, § 39 Abs. 1	4,980 %	5,020 %	3.761.667,00
Norges Bank	09.06.2023	08.06.2023	3 % Überschreitung	§ 33 Abs. 1 und Abs. 2 i. V. m. § 34 Abs. 1, § 38 Abs. 1, § 39 Abs. 1	2,900 %	3,100 %	2.428.175,00
Norges Bank	14.06.2023	13.06.2023	3 % Unterschreitung	§ 33 Abs. 1 und Abs. 2 i. V. m. § 34 Abs. 1, § 38 Abs. 1, § 39 Abs. 1	3,100 %	2,780 %	2.180.485,00
Baillie Gifford & Co	05.07.2023	03.07.2023	5 % Unterschreitung	§ 33 Abs. 1 und Abs. 2 i. V. m. § 34 Abs. 1, § 38 Abs. 1, § 39 Abs. 1	5,020 %	4,440 %	3.328.063,00
Norges Bank	22.08.2023	18.08.2023	3 % Überschreitung	§ 33 Abs. 1 und Abs. 2 i. V. m. § 34 Abs. 1, § 38 Abs. 1, § 39 Abs. 1	2,780 %	3,070 %	2.303.737,00
Norges Bank	02.10.2023	27.09.2023	3 % Unterschreitung	§ 33 Abs. 1 und Abs. 2 i. V. m. § 34 Abs. 1, § 38 Abs. 1, § 39 Abs. 1	3,070 %	2,990 %	2.244.864,00
Norges Bank	25.10.2023	19.10.2023	3 % Überschreitung	§ 33 Abs. 1 und Abs. 2 i. V. m. § 34 Abs. 1, § 38 Abs. 1, § 39 Abs. 1	2,990 %	3,140 %	2.356.695,00
Norges Bank	24.10.2023	20.10.2023	3 % Unterschreitung	§ 33 Abs. 1 und Abs. 2 i. V. m. § 34 Abs. 1, § 38 Abs. 1, § 39 Abs. 1	3,140 %	2,930 %	2.196.905,00
Norges Bank	25.10.2023	24.10.2023	3 % Überschreitung	§ 33 Abs. 1 und Abs. 2 i. V. m. § 34 Abs. 1, § 38 Abs. 1, § 39 Abs. 1	2,930 %	3,090 %	2.321.104,00
Norges Bank	26.10.2023	25.10.2023	3 % Unterschreitung	§ 33 Abs. 1 und Abs. 2 i. V. m. § 34 Abs. 1, § 38 Abs. 1, § 39 Abs. 1	3,090 %	2,960 %	2.219.502,00
Norges Bank	31.10.2023	26.10.2023	3 % Überschreitung	§ 33 Abs. 1 und Abs. 2 i. V. m. § 34 Abs. 1, § 38 Abs. 1, § 39 Abs. 1	2,960 %	3,000 %	2.251.937,00
Norges Bank	31.10.2023	27.10.2023	3 % Unterschreitung	§ 33 Abs. 1 und Abs. 2 i. V. m. § 34 Abs. 1, § 38 Abs. 1, § 39 Abs. 1	3,000 %	2,930 %	2.196.905,00
Masroor Taale Siddiqui (Naya Capital Management UK Limited)	22.11.2023	14.11.2023	5 % Unterschreitung	§ 33 Abs. 1 und Abs. 2 i. V. m. § 34 Abs. 1, § 38 Abs. 1, § 39 Abs. 2	5,040 %	4,960 %	3.722.222,00
Masroor Taale Siddiqui (Naya Capital Management UK Limited)	05.12.2023	28.11.2023	3 % Unterschreitung	§ 33 Abs. 1 und Abs. 2 i. V. m. § 34 Abs. 1, § 38 Abs. 1, § 39 Abs. 3	4,960 %	2,960 %	2.217.829,00
Norges Bank	06.12.2023	04.12.2023	3 % Überschreitung	§ 33 Abs. 1 und Abs. 2 i. V. m. § 34 Abs. 1, § 38 Abs. 1, § 39 Abs. 4	2,930 %	3,130 %	2.348.307,00



Corporate Governance Kodex nach § 161 AktG

Der Vorstand und der Aufsichtsrat haben die gemäß § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zum Corporate Governance Kodex im Dezember 2023 abgegeben und den Aktionär:innen auf der Homepage der Gesellschaft (unter www.scout24.com/investor-relations/corporate-governance) dauerhaft zur Verfügung gestellt.

München, den 18. März 2024

Scout24 SE

Der Vorstand

Tobias Hartmann

Dr. Dirk Schmelzer

Ralf Weitz



Anlage: Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr 2023

ANSCHAFFUNGSKOSTEN

In Tsd. Euro	01.01.2023	Zugänge	Abgänge	Fördermittel	Zugänge aus Verschmelzung	31.12.2023
Immaterielle Vermögensgegenstände						
Entgeltlich erworbene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	10.349	151	-	-	-	10.500
	10.349	151	-	-	-	10.500
Sachanlagen						
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	7.471	57	-	-689	-	6.839
Betriebs- und Geschäftsausstattung	8.979	102	-	-718	-	8.363
	16.450	159	-	-1.407	-	15.202
Finanzanlagen						
Anteile an verbundenen Unternehmen	1.777.738	51.315	-	-	-	1.829.053
Wertpapiere des Anlagevermögens	-	57	-	-	-	57
	1.777.738	51.372	-	-	-	1.829.110
Summe	1.804.537	51.682	-	-1.407	-	1.854.812

KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN

In Tsd. Euro	01.01.2023	Zugänge	Abgänge	Fördermittel	Zugänge aus Verschmelzung	31.12.2023
Immaterielle Vermögensgegenstände						
Entgeltlich erworbene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	-10.293	-188	-	-	-	-10.481
	-10.293	-188	-	-	-	-10.481
Sachanlagen						
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	-1.570	-721	-	-	-	-2.291
Betriebs- und Geschäftsausstattung	-3.387	-892	-	-	-	-4.279
	-4.957	-1.613	-	-	-	-6.570
Finanzanlagen						
Anteile an verbundenen Unternehmen	-	-	-	-	-	-
Wertpapiere des Anlagevermögens	-	-	-	-	-	-
Summe	-15.251	-1.801	-	-	-	17.051



RESTBUCHWERTE

In Tsd. Euro	01.01.2023	31.12.2023
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Entgeltlich erworbene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	55	19
	55	19
Sachanlagen		
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	5.902	4.548
Betriebs- und Geschäftsausstattung	5.591	4.084
	11.493	8.632
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	1.777.738	1.829.053
Wertpapiere des Anlagevermögens	-	57
	1.777.738	1.829.110
Summe	1.789.286	1.837.761

In Verbindung mit den Investitionen zur Errichtung einer neuen Betriebsstätte am Investitionsort Invalidenstraße 65 in 10557 Berlin hat die Scout24 SE im Jahr 2019 bei der Investitionsbank Berlin als Zuwendungsgeberin im Auftrag des Landes Berlin „Öffentliche Finanzierungshilfen an die gewerbliche Wirtschaft im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe ‚Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur‘ (GRW-Mittel)“ beantragt. Im Jahr 2023 wurde dem Antrag stattgegeben und es erfolgte die Auszahlung der Fördermittel in Höhe von 1.407 Tsd. Euro. Es bestehen in diesem Zusammenhang weder unerfüllte Bedingungen noch wesentliche Erfolgsunsicherheiten.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und im Lagebericht, der mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst ist, der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben sind.

München, den 18. März 2024

Scout24 SE

Der Vorstand

Tobias Hartmann

Dr. Dirk Schmelzer

Ralf Weitz

Bestätigungsvermerk



Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Scout24 SE, München

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES JAHRESABSCHLUSSES UND DES LAGEBERICHTS

Prüfungsurteile

Wir haben den Jahresabschluss der Scout24 SE, München, – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2023 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2023 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Lagebericht der Scout24 SE, der mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2023 geprüft. Die im Abschnitt „Sonstige Informationen“ unseres Bestätigungsvermerks genannten Bestandteile des Lageberichts haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2023 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2023 und
- vermittelt der beigefügte Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Lagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der im Abschnitt „Sonstige Informationen“ genannten Bestandteile des Lageberichts.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses und des Lageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsdienstleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Jahresabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2023 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des



Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Aus unserer Sicht waren folgende Sachverhalte am bedeutsamsten in unserer Prüfung:

- ① Werthaltigkeit der Finanzanlagen und Forderungen gegen diese verbundenen Unternehmen
- ② Bewertung der Rückstellungen für das Long-Term-Incentive-Program

Unsere Darstellung dieser besonders wichtigen Prüfungssachverhalte haben wir jeweils wie folgt strukturiert:

- ① Sachverhalt und Problemstellung
- ② Prüferisches Vorgehen und Erkenntnisse
- ③ Verweis auf weitergehende Informationen

Nachfolgend stellen wir die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte dar:

① Werthaltigkeit der Finanzanlagen und Forderungen gegen diese verbundenen Unternehmen

- ① Im Jahresabschluss der Gesellschaft werden unter dem Bilanzposten „Finanzanlagen“ Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von € 1.829,1 Mio. ausgewiesen. Darüber hinaus werden Forderungen gegen diese verbundenen Unternehmen in Höhe von € 278,1 Mio. ausgewiesen. Zusammen beträgt der Buchwert des Gesamtengagements € 2.107,1 Mio. (97% der Bilanzsumme).

Die handelsrechtliche Bewertung von Anteilen an verbundenen Unternehmen und Forderungen richtet sich nach den Anschaffungskosten und dem niedrigeren beizulegenden Wert. Die Ermittlung der beizulegenden Werte erfolgt auf der Grundlage der Barwerte der erwarteten künftigen Zahlungsströme, die sich aus den von den gesetzlichen Vertretern erstellten Planungsrechnungen ergeben, mittels Discounted-Cashflow-Modellen. Hierbei werden auch Erwartungen über die zukünftige Marktentwicklung und Annahmen über die Entwicklung makroökonomischer Einflussfaktoren berücksichtigt. Die Diskontierung erfolgt mittels der individuell ermittelten Kapitalkosten des jeweiligen verbundenen Unternehmens. Auf Basis der ermittelten Werte sowie weiterer Dokumentationen ergab sich für das Geschäftsjahr kein Abwertungsbedarf.

Das Ergebnis dieser Bewertung ist in hohem Maße abhängig davon, wie die gesetzlichen Vertreter die künftigen Zahlungsströme einschätzen, sowie von den jeweils verwendeten Diskontierungszinssätzen und Wachstumsraten. Die Bewertung ist daher mit wesentlichen Unsicherheiten behaftet. Vor diesem Hintergrund und aufgrund der hohen Komplexität der Bewertung und der wesentlichen Bedeutung für die Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft war dieser Sachverhalt im Rahmen unserer Prüfung von besonderer Bedeutung.

- ② Im Rahmen unserer Prüfung haben wir unter anderem das methodische Vorgehen der Gesellschaft zur Bewertung der Anteile an verbundenen Unternehmen und Forderungen gegen diese verbundenen Unternehmen nachvollzogen. Wir haben insbesondere beurteilt, ob die beizulegenden Werte sachgerecht auf der Grundlage von Discounted-Cashflow-Modellen unter Beachtung der relevanten Bewertungsstandards ermittelt wurden. Dabei haben wir uns unter anderem auf einen Abgleich mit allgemeinen und branchenspezifischen Markterwartungen sowie auf umfangreiche Erläuterungen der gesetzlichen Vertreter zu den wesentlichen Werttreibern gestützt, die den erwarteten Zahlungsströmen zugrunde liegen. Mit der Kenntnis, dass bereits relativ geringe Veränderungen des verwendeten Diskontierungszinssatzes werterheblich sein können, haben wir uns intensiv mit den bei der Bestimmung des verwendeten Diskontierungszinssatzes herangezogenen Parametern beschäftigt und das Berechnungsschema nachvollzogen. Abschließend haben wir beurteilt, ob die so ermittelten Werte zutreffend dem entsprechenden Buchwert gegenübergestellt wurden, um einen etwaigen Wertberichtigungs- oder Zuschreibungsbedarf zu ermitteln.



Die von den gesetzlichen Vertretern angewandten Bewertungsparameter und zugrunde gelegten Bewertungsannahmen sind unter Berücksichtigung der verfügbaren Informationen aus unserer Sicht insgesamt geeignet, um die Bewertung der Anteile an verbundenen Unternehmen und der Forderungen gegen diese verbundenen Unternehmen sachgerecht vorzunehmen.

- ③ Die Angaben der Gesellschaft zu den Finanzanlagen und zu den Forderungen gegen verbundene Unternehmen sind in den Abschnitten „Bilanz“, „Anteile an verbundenen Unternehmen“ und „Forderungen gegen verbundene Unternehmen“ des Anhangs enthalten.

② Bewertung der Rückstellungen für das Long-Term-Incentive-Program

- ① Zum 31. Dezember 2023 wurden im Jahresabschluss der Gesellschaft Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich (Long-Term-Incentive-Program, LTIP) in Höhe von € 14,6 Mio. erfasst. Die Rückstellungen werden nach § 249 HGB auf der Grundlage des beizulegenden Zeitwerts am Abschlussstichtag der gewährten virtuellen Aktienoptionen passiviert. Die Bewertung der Rückstellung für das LTIP ist komplex und beruht auf ermessensbehafteten Annahmen des Vorstands. Zur Bewertung der Rückstellung mittels einer Monte-Carlo-Simulation hat die Scout24 einen externen Sachverständigen hinzugezogen. Die wesentlichen Annahmen betreffen die Volatilität der Aktien der Scout24 und das erwartete Umsatz- und Ergebniswachstum.

Das Ergebnis dieser Bewertung ist in hohem Maße von der Einschätzung der gesetzlichen Vertreter abhängig und dadurch mit einer erheblichen Unsicherheit behaftet. Vor diesem Hintergrund und aufgrund der Komplexität der Bewertung war dieser Sachverhalt im Rahmen unserer Prüfung von besonderer Bedeutung.

- ② Im Rahmen unserer Prüfung haben wir uns zunächst durch Befragungen von Mitarbeitern des Finanzbereichs sowie durch Würdigung der relevanten Dokumente ein Verständnis von den vertraglichen Bedingungen des LTIP verschafft. Darauf aufbauend haben wir, unter Einbezug unserer Bewertungsspezialisten, die Angemessenheit der wesentlichen Annahmen sowie das Bewertungsverfahren beurteilt. Außerdem haben wir die verwendeten Annahmen zum Umsatz- und Ergebniswachstum mit der vom Vorstand aufgestellten und vom Aufsichtsrat genehmigten Unternehmensplanung verglichen. Die verwendeten Marktdaten und die Bewertung pro Tranche haben wir anhand eigener Daten und Berechnung nachvollzogen.

Wir haben die Kompetenz, Fähigkeiten und Objektivität des von der Scout24 beauftragten unabhängigen Sachverständigen beurteilt. Zur Sicherstellung der rechnerischen Richtigkeit des Bewertungsmodells haben wir die Berechnungen auf Basis risikoorientiert ausgewählter Elemente nachvollzogen. Die Genauigkeit des Mengengerüsts haben wir durch Einsicht in ausgewählte Belege beurteilt. Weiterhin haben wir untersucht, ob die entsprechenden Angaben zum LTIP vollständig und sachgerecht im Anhang dargestellt werden.

Die von den gesetzlichen Vertretern getroffenen Annahmen, angewendeten Methoden sowie verwendeten Annahmen liegen in aus unserer Sicht vertretbaren Bandbreiten. Die entsprechenden Angaben im Anhang sind vollständig und sachgerecht.

- ③ Die Angaben der Gesellschaft zu den sonstigen Rückstellungen sind in den Abschnitten „Bilanz“, „Rückstellungen“, „Personalaufwand“ und „Gesamtbezüge des Vorstands und des Aufsichtsrats“ des Anhangs enthalten.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die folgenden nicht inhaltlich geprüften Bestandteile des Lageberichts:

- die in Abschnitt „Nichtfinanzielle Konzernklärung“ des Lageberichts enthaltene nichtfinanzielle Erklärung zur Erfüllung der §§ 289b bis 289e HGB und der §§ 315b bis 315c HGB

- die in Abschnitt „Überwachung der Angemessenheit und Wirksamkeit der Systeme“ des Lageberichts enthaltenen als ungeprüft gekennzeichneten Angaben

Die sonstigen Informationen umfassen zudem die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB und § 315d HGB.

Unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die oben genannten sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Jahresabschluss, zu den inhaltlich geprüften Lageberichtsangaben oder zu unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Jahresabschluss und den Lagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen (d.h. Manipulationen der Rechnungslegung und Vermögensschädigungen) oder Irrtümern ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Lagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist, und ob der Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen



in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Jahresabschlusses und Lageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen im Jahresabschluss und im Lagebericht aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als das Risiko, dass aus Irrtümern resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme der Gesellschaft abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss und im Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir Darstellung, Aufbau und Inhalt des Jahresabschlusses insgesamt einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt.



- beurteilen wir den Einklang des Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage der Gesellschaft.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger bedeutsamer Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und, sofern einschlägig, die zur Beseitigung von Unabhängigkeitsgefährdungen vorgenommenen Handlungen oder ergriffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Jahresabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

SONSTIGE GESETZLICHE UND ANDERE RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts nach § 317 Abs. 3a HGB

Prüfungsurteil

Wir haben gemäß § 317 Abs. 3a HGB eine Prüfung mit hinreichender Sicherheit durchgeführt, ob die in der Datei Scout24_SE_EA+LB_ESEF-2023-12-31.zip enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts (im Folgenden auch als „ESEF-Unterlagen“ bezeichnet) den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat („ESEF-Format“) in allen wesentlichen Belangen entsprechen. In Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften erstreckt sich diese Prüfung nur auf die Überführung der Informationen des Jahresabschlusses und des Lageberichts in das ESEF-Format und daher weder auf die in diesen Wiedergaben enthaltenen noch auf andere in der oben genannten Datei enthaltene Informationen.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die in der oben genannten Datei enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts in allen wesentlichen Belangen den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat. Über dieses Prüfungsurteil sowie unsere im voranstehenden „Vermerk über die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts“ enthaltenen Prüfungsurteile zum beigefügten Jahresabschluss und zum beigefügten Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2023 hinaus geben wir keinerlei Prüfungsurteil zu den in diesen Wiedergaben enthaltenen Informationen sowie zu den anderen in der oben genannten Datei enthaltenen Informationen ab.

Grundlage für das Prüfungsurteil



Wir haben unsere Prüfung der in der oben genannten Datei enthaltenen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 3a HGB unter Beachtung des IDW Prüfungsstandards: Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben von Abschlüssen und Lageberichten nach § 317 Abs. 3a HGB (IDW PS 410 (06.2022)) und des International Standard on Assurance Engagements 3000 (Revised) durchgeführt. Unsere Verantwortung danach ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen“ weitergehend beschrieben. Unsere Wirtschaftsprüferpraxis hat die Anforderungen an das Qualitätsmanagementsystem des IDW Qualitätsmanagementstandards: Anforderungen an das Qualitätsmanagement in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QMS 1 (09.2022)) angewendet.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für die ESEF-Unterlagen

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind verantwortlich für die Erstellung der ESEF-Unterlagen mit den elektronischen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 1 HGB.

Ferner sind die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Erstellung der ESEF-Unterlagen zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat sind.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Prozesses der Erstellung der ESEF-Unterlagen als Teil des Rechnungslegungsprozesses.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die ESEF-Unterlagen frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB sind. Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – Verstöße gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.
- gewinnen wir ein Verständnis von den für die Prüfung der ESEF-Unterlagen relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Kontrollen abzugeben.
- beurteilen wir die technische Gültigkeit der ESEF-Unterlagen, d.h. ob die die ESEF-Unterlagen enthaltende Datei die Vorgaben der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der zum Abschlussstichtag geltenden Fassung an die technische Spezifikation für diese Datei erfüllt.
- beurteilen wir, ob die ESEF-Unterlagen eine inhaltsgleiche XHTML-Wiedergabe des geprüften Jahresabschlusses und des geprüften Lageberichts ermöglichen.

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 22. Juni 2023 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 7. Dezember 2023 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2023 als Abschlussprüfer der Scout24 SE, München, tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.



HINWEIS AUF EINEN SONSTIGEN SACHVERHALT – VERWENDUNG DES BESTÄTIGUNGSVERMERKS

Unser Bestätigungsvermerk ist stets im Zusammenhang mit dem geprüften Jahresabschluss und dem geprüften Lagebericht sowie den geprüften ESEF-Unterlagen zu lesen. Der in das ESEF-Format überführte Jahresabschluss und Lagebericht – auch die in das Unternehmensregister einzustellenden Fassungen – sind lediglich elektronische Wiedergaben des geprüften Jahresabschlusses und des geprüften Lageberichts und treten nicht an deren Stelle. Insbesondere ist der „Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts nach § 317 Abs. 3a HGB“ und unser darin enthaltenes Prüfungsurteil nur in Verbindung mit den in elektronischer Form bereitgestellten geprüften ESEF-Unterlagen verwendbar.

VERANTWORTLICHER WIRTSCHAFTSPRÜFER

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Alexander Fiedler.

München, den 20. März 2024

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Alexander Fiedler
Wirtschaftsprüfer

ppa. Carolin Thiele
Wirtschaftsprüferin

Impressum

Investor Relations

Filip Lindvall
E-Mail ir@scout24.com

Scout24 SE

Invalidenstr. 65
10557 Berlin
Deutschland
E-Mail info@scout24.com
▶ www.scout24.com