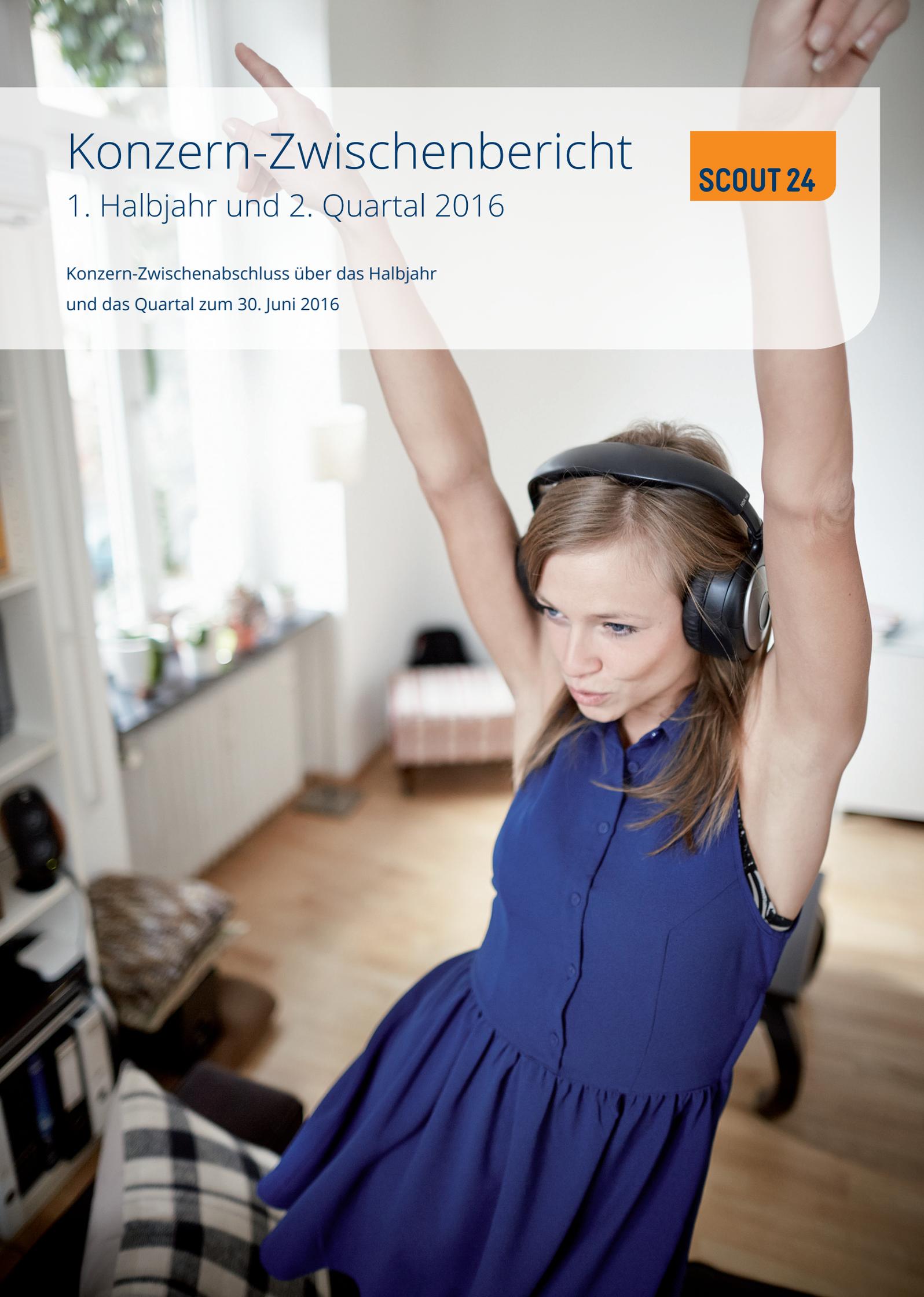


Konzern-Zwischenbericht

1. Halbjahr und 2. Quartal 2016

SCOUT 24

Konzern-Zwischenabschluss über das Halbjahr
und das Quartal zum 30. Juni 2016



Scout24 Wesentliche Kennzahlen

(in Millionen Euro)	Q2 2016	Q2 2015	% Veränderung	H1 2016	H1 2015	% Veränderung
Außenumsätze	110,1	96,4	14,2%	215,9	189,1	14,2%
IS24	71,1	65,2	9,0%	140,2	129,1	8,6%
AS24	37,6	29,8	26,2%	72,7	57,4	26,7%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	57,2	49,8	14,9%	109,4	95,5	14,6%
IS24	45,5	39,8	14,3%	87,9	78,2	12,4%
AS24	15,9	12,9	23,3%	29,8	23,6	26,3%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	52,0%	51,7%	0,3pp	50,7%	50,5%	0,2pp
IS24	64,0%	61,0%	3,0pp	62,7%	60,6%	2,1pp
AS24	42,3%	43,3%	1,0pp	41,0%	41,1%	(0,1)pp
EBITDA²	51,1	43,7	16,9%	99,7	84,8	17,6%
IS24	40,2	37,6	6,9%	79,5	73,2	8,6%
AS24	13,4	11,6	15,5%	26,0	21,6	20,4%
Investitionen	4,7	4,3	9,3%	9,6	8,3	15,7%
Cash Contribution³	52,5	45,5	15,4%	99,8	87,2	14,4%

¹ EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht-operative und Sondereffekte; die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit eines Segments ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zu den externen Umsatzerlösen des jeweiligen Segments.

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

³ Cash contribution ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen.

Inhaltsverzeichnis

Die Scout24 Aktie	4
Aktienkennzahlen.....	4
Kursverlauf der Scout24 Aktie (indexiert)	5
Aktionärsstruktur	5
Analysten-Coverage	6
Investor-Relations-Arbeit	6
Konzern-Zwischenlagebericht	8
1. Geschäftstätigkeit und Strategie	8
2. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen.....	11
3. Geschäftsentwicklung Konzern	13
4. Entwicklung der Geschäftsbereiche.....	14
5. Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.....	19
6. Mitarbeiter	21
7. Nachtragsbericht.....	22
8. Chancen- und Risikobericht	22
9. Prognosebericht	24
Konzernzwischenabschluss (gekürzt) und -anhang	27
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	53
Bescheinigung der prüferischen Durchsicht	53
Glossar	27
Disclaimer	58
Nächste Termine	59
Impressum	59

Die Scout24 Aktie

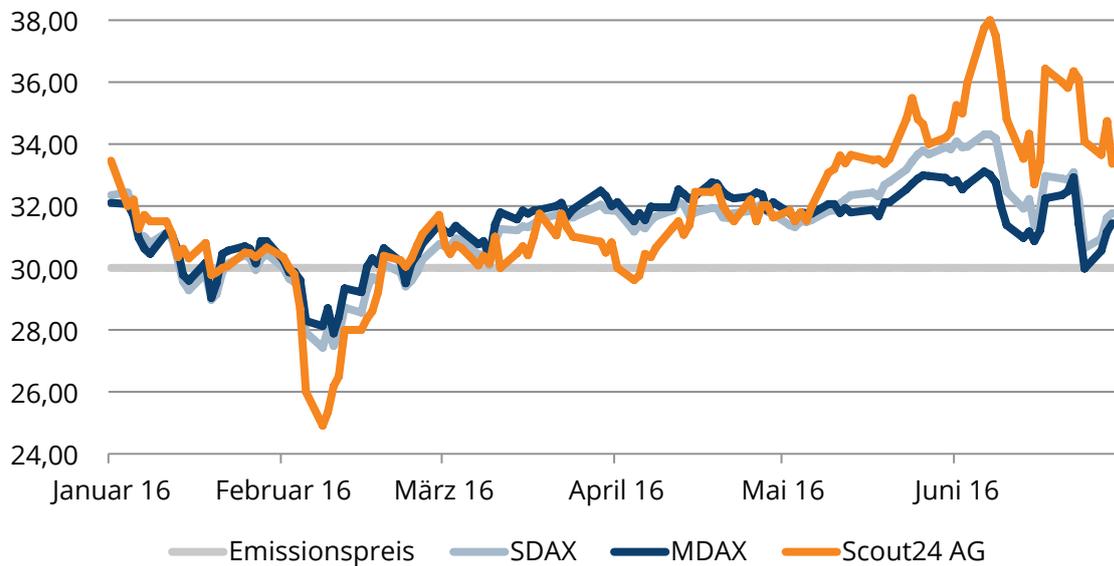
Aktienkennzahlen

Aktiengattung	Namensaktien (ohne Nennwert)
Börse	Frankfurter Wertpapierbörse
weitere Handelsplätze	XETRA, Berlin, Düsseldorf, Hamburg, München, Stuttgart
Transparenz Level	Prime Standard
Gesamtaktienanzahl	107.600.000
Grundkapital	107.600.000 Euro
ISIN	DE000A12DM80
WKN (Security identification number)	A12DM8
Aktienkürzel	G24
Spezialist	ODDO Seydler Bank AG
Designated Sponsors	Credit Suisse, Goldman Sachs
Zahlstelle	Deutsche Bank
Kurs zum 30.06.2016	33,355 Euro
52-Wochen Hoch*	38,00 Euro
52-Wochen Tief*	24,90 Euro
Marktkapitalisierung zum 30.06.2016	3.589,0 Mio. Euro
durchschnittliches tägliches Handelsvolumen (52 Wochen zum 30.06.2016)*	80.923 Stück/Tag

*jeweils seit Handelsaufnahme am 1. Oktober 2015

Der deutsche Aktienmarkt war auch im ersten Halbjahr 2016 von anhaltend hoher Volatilität gekennzeichnet. Immer wieder aufkeimende Sorgen um die Weltkonjunktur sowie die Verwerfungen infolge der Brexit-Entscheidung in Großbritannien sind nur zwei der kursbestimmenden Themen in den ersten sechs Monaten. Die Scout24 Aktie konnte sich diesen allgemeinen Markttrends nicht vollständig entziehen, entwickelte sich jedoch insgesamt besser als die relevanten Vergleichsindizes und lag mit 33,36 Euro zum Halbjahresende auch weiterhin mehr als 10 Prozent über dem Emissionskurs von 30,00 Euro. Der Tiefstkurs lag im Rahmen der allgemeinen Marktturbulenzen bei 24,90 Euro am 9. Februar. Der Höchstkurs (jeweils auf Schlusskursbasis) wurde am 8. Juni mit 38,00 Euro erreicht. Ausgehend vom Vorjahresschluss bei 32,93 Euro ergibt sich für das erste Halbjahr 2016 ein leichtes Kursplus von 1,3 Prozent. Die für Scout24 relevanten Vergleichsindizes SDAX und MDAX mussten im gleichen Zeitraum ein Minus von 3,5 bzw. 4,5 Prozent hinnehmen.

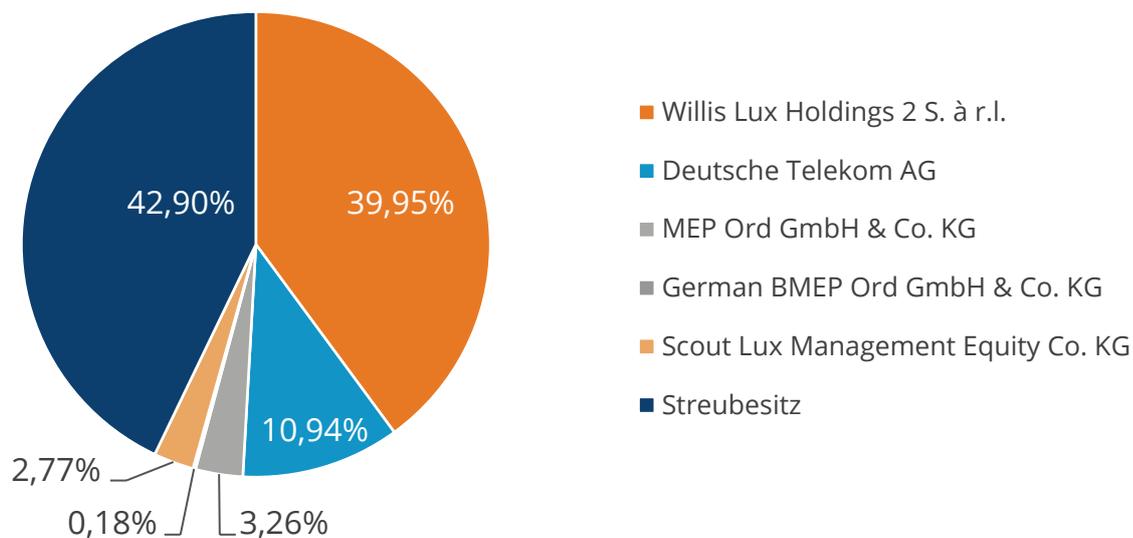
Kursverlauf der Scout24 Aktie (indexiert)



Aktionärsstruktur

Im April 2016 haben die Großaktionäre der Scout24 AG weitere 12 Millionen Aktien (rund 11,2 Prozent der insgesamt 107.600.000 ausgegebenen Aktien) bei deutschen und internationalen institutionellen Investoren platziert. Dadurch haben sich der Free Float und die Handelbarkeit der Scout24 Aktie weiter verbessert.

Die Aktionärsstruktur der Scout24 AG zum 30. Juni 2016 stellte sich wie folgt dar:



Analysten-Coverage

Zum 30. Juni 2016 lagen für die Scout24 AG Empfehlungen von folgenden Analysten vor:

Broker	Analyst	Datum
Barclays	Andrew Ross	11.05.2016
BHF Bank	Alexander Rummler	03.06.2016
Commerzbank	Sonia Rabussier	01.06.2016
Credit Suisse	Joseph Barnet-Lamb	11.05.2016
Goldman Sachs	Alexander Balakhnin	13.06.2016
J.P. Morgan	Marcus Diebel	27.06.2016
Jefferies	David Reynolds	28.06.2016
MainFirst	Christoph Sandner	11.05.2016
Morgan Stanley	Andrea Ferraz	11.05.2016

Insgesamt empfehlen sechs Häuser die Scout24-Aktie zum Kauf, drei stufen sie als „halten/neutral“ ein. Die jeweils aktuellen Empfehlungen und Kursziele finden Sie auf www.scout24.de unter Investor Relations.

Investor-Relations-Arbeit

Im Mittelpunkt der Investor Relations Arbeit im ersten Halbjahr 2016 stand die erste öffentliche Hauptversammlung der Scout24 AG, die am 23. Juni 2016 in Berlin stattfand. Insgesamt waren dort über 82% des gesamten, 107.600.000 Aktien ausmachenden, Grundkapitals der Scout24 AG vertreten. Alle Beschlüsse der diesjährigen Hauptversammlung wurden mit Zustimmungsqoten von bis zu 99,99% angenommen. Die detaillierten Abstimmungsergebnisse sind auf der Webseite der Scout24 AG unter www.scout24.de/hauptversammlung verfügbar. Beschlossen wurde insbesondere die Verwendung des Bilanzgewinns der Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2015, die Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2015, die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2015, die Bestellung des Abschlussprüfers für Konzern und AG für das Geschäftsjahr 2016 sowie die Billigung des Systems zur Vergütung der Vorstandsmitglieder.

Darüber hinaus informierte Scout24 die Investoren, Analysten und sonstige interessierte Kapitalmarktteilnehmer in neun Presse- und acht IR-Mitteilungen sowie Telefonkonferenzen oder individuellen Treffen über die weitere Entwicklung des Unternehmens. Im Zeitraum vom 4. April bis 12. April informierte Scout24 im Rahmen einer Roadshow interessierte Investoren in San Francisco, New York, London, Edinburgh und Frankfurt über den Geschäftsverlauf des Jahres 2015 sowie die Unternehmensstrategie. Am 11. Mai 2016 veröffentlichte Scout24 die Quartalsmitteilung zum ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres. Im Zuge dieser Veröffentlichung organisierte Scout24 eine Telefonkonferenz mit dem Finanzvorstand, interessierten Investoren, Analysten und sonstigen Kapitalmarktteilnehmern. Weiterhin nahm Scout24 im ersten Halbjahr 2016 an sechs einschlägigen Konferenzen teil. Die Daten zur Geschäftsentwicklung, zur Aktie, sowie Geschäfts- und

Zwischenberichte, Pressemitteilungen, Unternehmenspräsentationen sowie Details zu Roadshows, Teilnahmen an Konferenzen und der Finanzkalender sind auf der Unternehmenswebseite www.scout24.com unter Investor Relations abrufbar.

Konzern-Zwischenlagebericht

1. Geschäftstätigkeit und Strategie

Geschäftstätigkeit und Geschäftsfelder

Der Scout24 Konzern (nachfolgend auch "Scout24" oder „Scout24-Gruppe“ genannt) ist ein führender Betreiber digitaler Marktplätze mit Fokus auf Immobilien und Automobilen in Deutschland und einigen ausgewählten europäischen Ländern. Wir wollen es Menschen leichter machen, eine neue Wohnung oder ein neues Auto zu finden, indem wir dafür einen einfachen, effizienten und stressfreien Weg bieten. Hierfür bringen wir auf unseren Marktplätzen ein großes Angebot an Inseraten mit einer großen Anzahl von Nutzern zusammen.

Über unsere Online-Marktplätze bieten wir Nutzern Zugriff auf eine große Zahl an Immobilien- und Automobilinseraten sowie nützliche Zusatzinformationen und Dienstleistungen, um ihnen zu helfen, die passende Immobilie oder das passende Auto zu finden und fundierte Entscheidungen zu treffen. Nutzer können unser Angebot kostenlos über verschiedene Kanäle nutzen, z.B. per Desktop PC, über mobile Applikationen für Smartphones, oder über unsere mobilen Websites. Darüber hinaus können Nutzer auch spezielle, teilweise kostenpflichtige Zusatzprodukte und Dienstleistungen in Anspruch nehmen. Gleichzeitig stellen wir unseren gewerblichen und privaten Anzeigenkunden effiziente Instrumente zur Verfügung, mit denen sie ihre Immobilien- oder Automobilinserate auf unseren Portalen optimal präsentieren und so eine große, relevante sowie interessierte Zielgruppe erreichen können. Hierfür bieten wir speziell zugeschnittene und kosteneffiziente Lösungen für Marketing und zur Generierung von Anfragen ("Leads").

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

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

ImmobilienScout24 (IS24)

IS24 ist ein digitaler Marktplatz, welcher gewerblichen Immobilienanbietern und Privatanbietern (Eigentümern sowie Mietern auf der Suche nach Nachmietern) die kostenpflichtige Möglichkeit bietet, Immobilieninserate zu schalten, um mögliche Käufer und Mieter zu erreichen. Für gewerbliche Immobilienanbieter bietet IS24 zusätzliche Dienstleistungen, die die Kundenakquise und -pflege unterstützen. Suchanfragen und Recherchen von Nutzern, d.h. möglicher Käufer oder Mieter, lösen Besuche („Traffic“) aus, welche Anfragen bei den gewerblichen und privaten Anbietern generieren. IS24 bietet seinen Nutzern zusätzliche Hilfestellung durch Dienstleistungsangebote in den Bereichen Immobilienbewertung, Bonitätsprüfung, Umzug, Baufinanzierung und Versicherungen.

IS24 ist das marktführende Immobilienanzeigenportal in Deutschland, gemessen an der Anzahl der Immobilieninserate und Kunden sowie an Besucherzahlen und Nutzeraktivität.¹ Weiterhin ist IS24 für 50% von Nutzern die erste Wahl unter Immobilienmarktplätzen im Internet.²

In Österreich betreiben wir mit unseren Plattformen ImmobilienScout24.at und Immobilien.net, sowie unserer jüngsten Akquisition immodirekt.at, ebenfalls ein führendes Immobilienanzeigenportal.

AutoScout24 (AS24)

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

AS24 ist ein führender digitaler Automobilmarktplatz in Europa (Managementeinschätzung, basierend auf der Anzahl der Inserate und der U MVs), mit führenden Positionen in Italien, Belgien (inklusive Luxemburg) und den Niederlanden und der zweiten Marktposition in Deutschland, jeweils gemessen an der Anzahl der Inserate.³ AS24 ist ebenfalls in den fragmentierten Märkten Österreich, Spanien und Frankreich tätig und bietet in 11 weiteren Ländern eine Version des Portals in der jeweiligen Landessprache an.

Die gestützte Markenbekanntheit von AS24 bei deutschen Internetnutzern im Alter zwischen 18 und 65 Jahren liegt bei 89%.⁴ In Italien hat AS24 eine gestützte Markenbekanntheit in der relevanten Zielgruppe von 49%, in den Niederlanden liegt sie bei 54%.⁵

Corporate

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

Weitere Geschäftsfelder

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

¹ Basierend auf Besucherzahlen (Unique Monthly Visitors, „UMV“) und Nutzeraktivität, comScore Juni 2016 (Desktop PC für Besucherzahlen, Desktop PC und mobile Endgeräte hinsichtlich Nutzeraktivität)

² GfK Brand & Communication Research, April/Mai 2016

³ Autobiz, Juni 2016

⁴ Norstat, Juni 2016

⁵ Norstat, Juni 2016

Strategie

Unsere Anzeigenumsatzerlöse sind nicht unmittelbar von der Anzahl der durchgeführten Immobilientransaktionen oder Autoverkäufe abhängig, sondern von Anzahl und Dauer der Anzeigen unserer Kunden („Listings“) und somit insbesondere von den Online-Werbeausgaben gewerblicher Immobilienanbieter sowie Autohändler. Für Scout24 ist es entscheidend, seine führende Marktposition bei Besucherzahlen („Traffic“) und Nutzeraktivität zu erhalten bzw. auszubauen, um für Anzeigenkunden attraktiv zu bleiben. Ein hoher Bestand an Anzeigen und eine große Nutzeranzahl verstärken sich gegenseitig, da Anbieter und Nutzer dazu neigen, den Marktplatz zu bevorzugen, der den liquidesten Markt bietet und somit am effizientesten ist. Dementsprechend werden wir immer danach streben, neue Funktionalitäten auf unseren Webseiten einzuführen, um die jeweils beste Nutzererfahrung zu bieten. Weiterhin werden wir unsere Markenbekanntheit durch den effizienten Einsatz von Werbeausgaben steigern. Wir planen durch attraktive Preismodelle sowie weiteren Dienstleistungen unser Leistungsversprechen und den Nutzen unserer Anzeigenportale für unsere Kunden zu optimieren. Durch unsere führende Position bei Besucherzahlen und Nutzeraktivität sind wir gut aufgestellt, um auch von den Umsatz- und Wachstumspotenzialen in den großen angrenzenden Marktsegmenten außerhalb unseres Kerngeschäfts der Kleinanzeigen zu profitieren, sei es über den gesamten Immobilienverkaufs- bzw. Vermietungsprozess oder die Wertschöpfungskette des Automobilmarktes hinweg. Unser Fokus liegt auf nachhaltigem und profitablen Wachstum sowie der nachhaltigen Steigerung unseres Unternehmenswertes.

In diesem Zusammenhang konzentrieren wir unsere Akquisitionsstrategie auf kleinere Zukäufe entlang der Wertschöpfungskette, die unsere Marktposition stärken, uns weiteren Zugriff auf benachbarte Umsatzquellen geben oder unsere Technologiekompetenz erweitern.

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

Steuerungsgrößen

Gemäß unserem Fokus auf nachhaltiges und profitables Wachstum sowie der nachhaltigen Steigerung unseres Unternehmenswertes, sind Umsatz, EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit⁶ sowie EBITDA⁷ unsere wichtigsten finanziellen Ziel- und Steuerungsgrößen auf Konzern- und Segmentebene. Ergänzt werden diese durch Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte („Investitionen“) sowie durch weitere segmentspezifische Steuerungsgrößen. Der finanzielle Erfolg

⁶ EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht-operative und Sondereffekte

⁷ EBITDA ist definiert als Gewinn (basierend auf dem Gesamtumsatz) vor Finanzergebnis, Ertragssteuern, Abschreibungen, Wertminderung und dem Ergebnis aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften

unserer Portale wird gemäß unserer Strategie im Wesentlichen bestimmt durch den Bestand an Anzeigen („Listings“) sowie Nutzerreichweite bzw. Besucherzahlen („traffic“). Die wichtigsten Hilfsindikatoren auf Segmentebene sind somit die Anzahl der Listings, insbesondere im Vergleich zum Wettbewerb, sowie Kennzahlen zu Nutzerreichweite und Nutzeraktivität („traffic“). Wir betrachten zusätzlich den Umsatz nach Hauptkundengruppen (wie beispielsweise Kernmaklern und Kernhändlern)⁸ und die entsprechenden direkten Umsatztreiber wie die Anzahl der Kunden und durchschnittliche Erlöse je Kunde (Average Revenue per User, „ARPU“⁹).

2. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Makroökonomische Entwicklung

Scout24 ist im Immobilienbereich in Deutschland und Österreich sowie im Automobilbereich in Deutschland, Italien, Belgien (inklusive Luxemburg), den Niederlanden, Spanien, Frankreich und Österreich, also der Eurozone, aktiv. Deutschland ist mit 85% Umsatzanteil im Geschäftsjahr 2015 bzw. 83% im ersten Halbjahr 2016 der Hauptmarkt von Scout24.

Deutschland ist mit einem Bruttoinlandsprodukt (BIP) von 3,0 Billionen Euro in 2015 die größte Volkswirtschaft in Europa. Die konjunkturelle Lage in Deutschland war im ersten Quartal 2016 gekennzeichnet durch ein solides und stetiges Wirtschaftswachstum, mit einem Anstieg des realen Bruttoinlandsproduktes um 0,7% gegenüber dem vierten Quartal 2015.¹⁰ Diese Wirtschaftsleistung wurde im ersten Quartal von 43,1 Millionen Erwerbstätigen erbracht, 1,3 % mehr als im Vorjahr.¹¹ Auch das BIP im Euroraum ist im ersten Quartal 2016 um 0,6% im Vergleich zum vierten Quartal 2015 gestiegen. Im Vergleich zum ersten Quartal 2015 um 1,6%¹². Basierend auf einer erwarteten Erholung der Absatzmärkte außerhalb des Euro-Raums und dem sich noch etwas verstärkenden Wirtschaftswachstum im Euro-Raum wird sich dieser moderate Wachstumstrend auch in den Folgejahren fortsetzen, so prognostiziert die Deutsche Bundesbank eine Zunahme des realen Bruttoinlandsproduktes von 1,6% jeweils in 2016 und 2017.¹³

Gemäß der Vereinigung der drei führenden europäischen Wirtschaftsforschungsinstitute, Eurozone Economic Outlook, ist auch im Euroraum mit einer ähnlich stabilen Entwicklung zu rechnen. Gemäß Veröffentlichung vom 12. Juli 2016 ist das reale BIP im ersten Quartal 2016 um 0,6% gestiegen. Für das zweite Quartal 2016 wird ein abgeschwächtes Wachstum von 0,3%, im dritten Quartal 2016 von 0,4% erwartet. Vor dem Hintergrund des Brexit-Referendums wird sich die Zunahme der realwirtschaftlichen Aktivität im vierten Quartal auf 0,3% leicht verlangsamen. Der Eurozone economic outlook geht von einem kurzfristigen negativen Einfluss des britischen Referendums aus und sieht die mittelfristigen

⁸ Kernmakler: Gewerbliche Immobilienhändler in Deutschland, welche einen Vertrag über ein Paket oder ein Bündel an Leistungen mit IS24 abgeschlossen haben / Kernhändler: Gewerbliche Fahrzeug- oder Motorradhändler, welche einen Vertrag über ein Paket oder ein Bündel an Leistungen mit AS24 abgeschlossen haben.

⁹ ARPU: Durchschnittlicher Erlös pro User, berechnet über die mit Kernmaklern (IS24) bzw. Kernhändlern (AS24) erzielten Umsatzerlöse im jeweiligen Zeitraum geteilt durch die durchschnittliche Anzahl der Kernmakler/Kernhändler am Beginn und am Ende des Zeitraums, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum

¹⁰ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung vom 13. Mai 2016 – 162/16

¹¹ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung vom 13. Mai 2016 – 162/16

¹² eurostat, Pressemitteilung 86/2016 29. April 2016

¹³ Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Juni 2016 – 68 Jahrgang Nr. 6

Folgen stark von den künftig zu treffenden Vereinbarungen zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU abhängen. Der verhaltene Aufschwung setzt sich in 2016 weiter fort, mit einer prognostizierten Wachstumsrate des Bruttoinlandsproduktes von 1,6% für 2016.¹⁴

Neben diesem positiven gesamtwirtschaftlichen Umfeld wird unser Geschäftsmodell auch durch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Online-Marktplätze gestützt. Die Verbreitung des Internets in Deutschland und in Europa ist in den letzten zehn Jahren stark gestiegen. Die gleichzeitige Entwicklung einer Vielzahl digitaler Medien und E-Commerce Webseiten sowie mobiler Applikationen haben die Internetnutzung als einen festen Bestandteil im Leben der Konsumenten verankert. Dieser Trend beeinflusst zunehmend die Allokation von Marketingbudgets. In Deutschland ist der Anteil der Gesamtwerbeausgaben, die Werber in Zeitungswerbung investieren, von 39,7% im Jahr 2005 auf 25,1% im Jahr 2015 zurückgegangen und geht bis 2018 voraussichtlich auf 21,6% weiter zurück. Im Gegensatz dazu ist der Anteil an den Gesamtwerbeausgaben für Onlinewerbung von 4,9% im Jahr 2005 auf 27,0% im Jahr 2015 gestiegen. Die Ausgaben für Onlinewerbung lagen in 2015 bereits 15,4% höher als die Ausgaben für TV-Werbung. Es wird erwartet, dass der Anteil der Ausgaben für Onlinewerbung weiter zunimmt und im Jahr 2018 31,9% erreicht.¹⁵ Für das Jahr 2016 wird mit einem weiteren Anstieg der Ausgaben für Onlinewerbung von 4,6% gerechnet, was einer Steigerung von 0,7 Prozentpunkten zu 2015 entspricht.¹⁶ Auch Automobilhändler investieren mehr in Onlinewerbung, in 2015 wurden 54,2% der Gesamtwerbeausgaben für Onlinewerbung eingesetzt, in 2014 waren es nur 36,6%. Obwohl sich der Online-Anteil in den letzten Jahren von 28,5% im Jahr 2011 auf 54,2% fast verdoppelt hat, rechnet über ein Drittel der Händler mit einem weiteren Anstieg in 2016.¹⁷

Entwicklung des deutschen Wohnimmobilienmarkts

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

Laut der GEWOS Prognose vom 14. September 2015 sollten die Zahlen der Verkaufstransaktionen im Jahr 2015 auf zirka 585.000 steigen. Ausgehend von der kontinuierlich hohen Nachfrage nach Wohnimmobilien, welche durch die positive wirtschaftliche Entwicklung, relativ hohe Arbeitsplatzsicherheit und günstige Zinsentwicklung gestärkt wird, ist auch im Jahr 2016 mit einem weiteren Anstieg der Transaktionszahlen in diesem Bereich zu rechnen.

Das Institut der deutschen Wirtschaft, Köln (IW) geht von einem weiter anhaltenden Boom des Immobilienmarktes für 2016 aus. So zeigt sich die Stimmungslage am deutschen Immobilienmarkt über alle Bereiche (Büro, Handel, Wohnen und Projektentwicklung) durchweg positiv. Vor allem in der Wohnungswirtschaft schätzt fast jedes Unternehmen seine Lage als gut ein und gegenüber dem 1. Quartal 2016 haben sich sogar die Erwartungen für die nächsten zwölf Monate verbessert. Auch langfristig erwarten die Marktteilnehmer steigende Preise im Wohnungsmarkt. Das IW geht weiterhin aufgrund verhaltener mittel- bis langfristiger Einschätzungen davon aus, dass es sich beim aktuellen Boom nicht um eine spekulative Blase handelt.¹⁸

¹⁴ Eurozone economic outlook vom 12. Juli 2016

¹⁵ ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, Dezember 2015

¹⁶ ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, March 2016

¹⁷ puls Marktforschung, November 2015

¹⁸ IW-Kurzbericht-Nr. 32, 17. Juni 2016

Entwicklung des europäischen Automobilmarktes

Deutschland stellt mit einer Gesamtanzahl von 45,1 Millionen PKWs zum 1. Januar 2016¹⁹ und einem Gesamtumsatz in Höhe von 170 Milliarden Euro aus Verkäufen von neuen und gebrauchten PKWs²⁰ den größten europäischen Automobilmarkt dar. Der deutsche Automobilmarkt wird sich nach Ansicht des Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V. auch im kommenden Jahr stabil entwickeln. Für 2016 rechnet der Verband mit insgesamt 3,2 Millionen Pkw-Neuzulassungen sowie mit 7,3 bis 7,4 Millionen Pkw-Besitzumschreibungen.²¹ Allein im Juni 2016 wechselten bei Neuzulassungen und Gebrauchtwagen 658.000 Autos ihren Besitzer. Das entspricht einer Steigerung von 1,8% gegenüber dem Vorjahr. Im ersten Halbjahr 2016 gab es ca. 3,7 Millionen Besitzumschreibungen (+1,4% zum Vorjahr) und ca. 1,7 Millionen Neuzulassungen (+7,1% zum Vorjahr)²².

Dieser Trend lässt sich auch für Europa verfolgen. Im Mai 2016 wurden in der Europäischen Union zirka 1,3 Millionen Pkw neu zugelassen, das entspricht einem Plus von 16,0% gegenüber Mai 2015. In den ersten fünf Monaten 2016 lagen die Neuzulassung 6,0% über dem Vergleichszeitraum 2015. Die European Automobile Manufacturers Association (ACEA) geht für das Gesamtjahr 2016 von einer Steigerung von 5,0% gegenüber 2015 aus.

3. Geschäftsentwicklung Konzern

Wie bereits im ersten Quartal 2016, setzt Scout24 auch im zweiten Quartal 2016 ihren Wachstumspfad weiter fort und erzielte somit für das erste Halbjahr 2016 eine deutliche Steigerung der Außenumsätze sowie des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit. Insbesondere die Einführung der „MIA“ Produkte bei AutoScout24 („AS24“), ein konsequenter Ausbau der Aktivitäten im Rahmen der Dienstleistungen für unsere Nutzer durch Scout24 Media sowie gezielte, das Portfolio ergänzende Unternehmenszukäufe trugen im ersten Halbjahr 2016 zu einem Umsatzwachstum von 14,2% gegenüber dem ersten Halbjahr 2015 bei. Im zweiten Quartal 2016 ist der Umsatz ebenfalls um 14,2% gegenüber dem zweiten Quartal 2015 angestiegen.

Angetrieben durch das Umsatzwachstum verbesserte sich das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des ersten Halbjahres 2016 im Vergleich zum ersten Halbjahr 2015 um 14,6% auf 109,4 Millionen Euro. Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im zweiten Quartal 2016 beläuft sich auf 57,2 Millionen Euro, ein Anstieg um 14,9% im Vergleich zum zweiten Quartal 2015.

Verglichen mit dem ersten Halbjahr 2015 nahm das EBITDA des Konzerns im ersten Halbjahr 2016 um 14,9 Millionen Euro auf 99,7 Millionen Euro zu. Darin enthalten waren nicht-operative Kosten in Höhe von 9,6 Millionen Euro (H1 2015: 10,6 Millionen Euro), bedingt durch Personalaufwand im Zusammenhang mit Reorganisationsmaßnahmen in Höhe von 4,0 Millionen Euro (H1 2015: 3,1 Millionen Euro), das Managementbeteiligungsprogramm mit 2,2 Millionen Euro (H1 2015: 1,7 Millionen Euro), Kosten im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen in Höhe von 2,0 Millionen Euro (H1 2015: 2,8 Millionen Euro), sowie Verpflichtungen aus Kaufverträgen in Höhe von 1,2 Millionen Euro (H1

¹⁹ Kraftfahrt-Bundesamt

²⁰ DAT, 2016

²¹ Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe, Dezember 2015

²² Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe, Automobiles Hoch hält an, 04.07.2016

2015: 1,0 Millionen Euro). Im zweiten Quartal 2016 betragen die nicht-operativen Kosten 6,1 Millionen Euro (Q2 2015: 6,1 Millionen Euro).

Das auf die Anteile des Mutterkonzerns entfallende Konzernergebnis für den Berichtszeitraum betrug 29,5 Millionen Euro (H1 2015: 40,3 Millionen Euro), was einem Ergebnis je Aktie von 0,28 Euro (H1 2015: 0,40 Euro) entspricht.

Die Investitionen im ersten Halbjahr 2016 betragen 9,6 Millionen Euro und waren somit 1,3 Millionen Euro höher als im ersten Halbjahr 2015. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf die Migration einiger Applikation der AS24 in die „Cloud“ zurückzuführen. Im Verhältnis zum Umsatz betrug das Investitionsvolumen 4,4% im ersten Halbjahr 2016 und bewegt sich somit auf gleichem Niveau wie im Vorjahreszeitraum. Die Investitionen im zweiten Quartal 2016 beliefen sich auf 4,7 Millionen Euro (Q1 2015: 4,3 Millionen Euro).

Die Cash Contribution²³ stieg im ersten Halbjahr 2016 um 12,6 Millionen Euro bzw. im zweiten Quartal um 7,1 Millionen Euro gegenüber dem jeweiligen Vergleichszeitraum 2015. Die Cash Conversion Rate²⁴, bezogen auf das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, liegt stabil bei 91,3%.

Zum 30. Juni 2016 beliefen sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf 56,4 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 70,6 Millionen Euro). Sie wurden vermindert um den Mittelabfluss für eine freiwillige Teilrückzahlung des bestehenden Konsortialkredits in Höhe von 40,0 Millionen Euro Anfang des zweiten Quartals 2016 sowie einen Mittelabfluss in Höhe von 27,7 Millionen Euro für den Erwerb der European Autotrader B.V. (im folgenden „AutoTrader.nl“) im ersten Quartal 2016. Die Nettofinanzverbindlichkeiten²⁵ beliefen sich auf 685,4 Millionen Euro, im Vergleich zu 711,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2015. Das Verhältnis von Nettofinanzverbindlichkeiten zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate ist auf 3,36:1 gesunken (31. Dezember 2015: 3,74:1).

4. Entwicklung der Geschäftsbereiche

Bei der Beurteilung der operativen Leistungsfähigkeit fokussiert sich das Scout24 Management auf die Segmente ImmobilienScout24 („IS24“) und AutoScout24 („AS24“) sowie Corporate und verwendet dabei zur Unternehmenssteuerung das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, das EBITDA sowie weitere Leistungskennzahlen entlang der Unternehmensstrategie. Diese Kennzahlen und ihre Entwicklung im Berichtszeitraum werden im nachfolgenden Abschnitt erläutert.

²³ Cash contribution ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen. Im weiteren Verlauf des Berichtes werden dementsprechend EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und Investitionen erläutert.

²⁴ Cash conversion rate ist definiert als $(\text{EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit} - \text{Investitionen}) / \text{EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit}$. Im weiteren Verlauf des Berichtes werden dementsprechend EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und Investitionen erläutert.

²⁵ Nettofinanzverbindlichkeiten sind definiert als Summe des Nominalwerts der verzinslichen Verbindlichkeiten vermindert um liquide Mittel.

ImmobilienScout24 (IS24)

(in Millionen Euro)	Q2 2016	Q2 2015	% Veränderung	H1 2016	H1 2015	% Veränderung
Umsatzerlöse von Kernmaklern (Deutschland)	38,8	37,2	4,3%	77,9	72,9	6,9%
Umsatzerlöse von sonstigen Maklern	8,9	8,4	6,0%	17,4	17,1	1,8%
Sonstige Umsatzerlöse	23,4	19,6	19,4%	44,9	39,1	14,8%
Außenumsätze gesamt	71,1	65,2	9,0%	140,2	129,1	8,6%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	45,5	39,8	14,3%	87,9	78,2	12,4%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	64,0%	61,0%	3,0pp	62,7%	60,6%	2,1pp
EBITDA	40,2	37,6	6,9%	79,5	73,2	8,6%
Investitionen	2,6	2,3	13,0%	5,2	4,6	13,0%
Kernmakler	17.603	20.606	(14,6%)	17.603	20.606	(14,6%)
(zum Periodenende, in Zahlen)						
Kernmakler	17.978	20.966	(14,3%)	18.479	21.349	(13,4%)
(zum Periodendurchschnitt, in Zahlen)						
Kernmakler ARPU (EUR/Monat)	719	591	21,7%	703	569	23,6%
UMV	7,0	7,7	(9,1%)	7,2	7,9	(8,9%)
(nur Desktop, in Zahlen und Millionen)						
UMV	12,3	11,7	5,1%	12,6	11,9	5,9%
(Multiplattform, in Zahlen und Millionen)						

Die Außenumsätze im Segment IS24 sind weiterhin auf Wachstumskurs, im Berichtszeitraum sind sie im Vergleich zur Vorjahresperiode um 8,6% auf 140,2 Millionen Euro (H1 2015: 129,1 Millionen Euro) angestiegen. Der größte Umsatzanteil entfällt auf die Umsatzerlöse von Kernmaklern, welche um 6,9% auf 77,9 Millionen Euro (H1 2015: 72,9 Millionen Euro) angestiegen sind. Getrieben wurde dieses Umsatzwachstum von einem Anstieg des ARPU²⁶ um 23,4% auf 703 EUR für das erste Halbjahr 2016 (H1 2015: 569 Euro), welcher eine abnehmende Anzahl an Kernmaklern ausgleichen konnte. Die durchschnittliche Anzahl an Kernmaklern verringerte sich im Vergleich zum ersten Halbjahr 2015 von

²⁶ ARPU: Durchschnittlicher Erlös pro User, berechnet über die mit Kernmaklern erzielten Umsatzerlöse im jeweiligen Zeitraum geteilt durch die durchschnittliche Anzahl der Kernmakler am Beginn und am Ende des Zeitraums, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum

21.349 um 2.870 auf 18.479, bedingt durch den Wechsel zu anderen Anbietern, den Wechsel von kleineren Maklern zu unserem Pay-Per-Ad Modell oder Geschäftsaufgaben der Makler. Letztere sind unter anderem auf Gesetzesänderungen in Deutschland zurückzuführen, wonach nun der Immobilieneigentümer in seiner Eigenschaft als Vermieter die Kosten des von ihm beauftragten Maklers tragen muss, das sogenannte „Bestellerprinzip“, welches im Juni 2015 in Kraft getreten ist. Die Umsatzerlöse von sonstigen Maklern sind im Jahresvergleich mit einem Wachstum von 1,8% stabil geblieben, hauptsächlich bedingt durch leicht rückläufige Umsatzerlöse im Bereich der professionellen Pay-Per-Ad Umsatzerlöse infolge von sinkenden Buchungszahlen nach Einführung des sogenannten "Bestellerprinzips". Ausgeglichen wird diese negative Entwicklung im Wesentlichen durch steigende Umsatzerlöse der Immobilienmarktplätze in Österreich. Die Initiativen im Bereich der Dienstleistungen für unsere Nutzer, angetrieben durch den gruppenübergreifenden Bereich Scout24 Media, trugen in erster Linie zum Anstieg der sonstigen Umsatzerlöse um 14,8% auf 44,9 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2016 bei (H1 2015: 39,1 Millionen Euro). Auch der Bereich der privaten Kleinanzeigen trug aufgrund ansteigender Buchungszahlen bedingt durch das „Bestellerprinzip“ positiv zum Umsatzwachstum bei. Darüber hinaus beinhalten die sonstigen Umsatzerlöse 0,8 Millionen Euro Umsatz der classmarkets GmbH, Berlin („classmarkets“), die am 8. September 2015 gekauft wurde.

Die Gesamtzahl an Anzeigen (gemessen zum Stichtag) betrug im Juni 2016 circa 492 Tausend, im Vergleich zu 511 Tausend Anzeigen im Juni 2015. Bedingt durch das Mitgliedschaftsmodell und die Möglichkeit eine unbegrenzte Anzahl an Inseraten zu schalten, ist IS24 hervorragend positioniert, seine Marktstellung zu verteidigen bzw. weiter auszubauen. So konnte IS24 seine Führerschaft im Bereich der Anzeigen im Laufe des letzten Jahres ausbauen, im Juni 2015 wies IS24 die 1,3fache Anzahl an Anzeigen im Vergleich zum größten Wettbewerber aus, im Juni 2016 die 1,5fache Anzahl.²⁷ Durch dieses umfangreichere Angebot konnte IS24 auch seine führende Position bei Besucherzahlen („Traffic“) und Nutzeraktivität steigern, mit 480 Millionen Minuten verbrachter Zeit auf der Plattform (Desktop-PC und mobile Endgeräte, 2,6 mal mehr im Vergleich zum engsten Wettbewerber; 2,4 mal mehr im Juni 2015).²⁸ Die Gesamtbesucherzahl ist mit 72,5 Millionen Besuchern im Juni 2016 im Wesentlichen stabil zum Vorjahr geblieben (Juni 2015: 72,9 Millionen). Die Besuche via mobile Endgeräte machen zwischenzeitlich über 68% der Gesamtbesucherzahlen aus.²⁹

Vor dem Hintergrund der positiven Umsatzentwicklung gepaart mit moderatem Anstieg der Kosten um 3,0% erhöhte sich das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des ersten Halbjahrs 2016 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 12,4% auf 87,9 Millionen Euro (H2 2015: 78,2 Millionen Euro). Die EBITDA Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg um 2,1 Prozentpunkte von 60,6% im ersten Halbjahr 2015 auf 62,7% im ersten Halbjahr 2016.

Die Investitionen in der Berichtsperiode betragen 5,2 Millionen Euro im Vergleich zu 4,6 Millionen Euro im Vergleichszeitraum 2015.

²⁷ Schätzungen des Managements

²⁸ ComScore, Juni 2016

²⁹ Schätzungen des Managements, basierend auf Besuchern der IS24 Plattform über mobile Endgeräte, mobil-optimierte Webseite und IS24 Applikationen im Verhältnis zu Gesamtbesuchern, gemessen mit dem einzigen Traffic Monitor.

AutoScout24 (AS24)

(in Millionen Euro)	Q2 2016	Q2 2015	% Veränderung	H1 2016	H1 2015	% Veränderung
Umsatzerlöse von Kernhändlern (Deutschland)	13,5	10,3	31,1%	26,7	20,0	33,5%
Umsatzerlöse von Kernhändlern (Benelux/Italien)	12,6	8,9	41,6%	23,5	17,3	35,8%
Umsatzerlöse von anderen Händlern	3,4	2,9	17,2%	6,7	5,6	19,6%
Sonstige Umsatzerlöse	8,2	7,7	6,5%	15,8	14,5	9,0%
Außenumsätze gesamt	37,6	29,8	26,2%	72,7	57,4	26,7%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	15,9	12,9	23,3%	29,8	23,6	26,3%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	42,3%	43,3%	(1,0pp)	41,0%	41,1%	(0,1)pp
EBITDA	13,4	11,6	15,5%	26,0	21,6	20,4%
Investitionen	2,0	1,8	11,1%	4,3	3,4	26,5%
Deutschland						
Kernhändler (zum Periodenende, in Zahlen)	23.235	21.655	7,3%	23.235	21.655	7,3%
Kernhändler (Periodendurchschnitt, in Zahlen)	23.009	21.258	8,2%	22.767	20.715	9,9%
Kernhändler ARPU (EUR/Monat)	195	161	21,1%	195	161	21,1%
UMV (nur Desktop, in Zahlen und Millionen)	4,1	4,5	(8,9%)	4,1	4,5	(8,9%)
UMV (Multiplattform, in Zahlen und Millionen)	6,6	6,6	0,0%	6,6	6,5	1,5%
Benelux/Italien						
Kernhändler (zum Periodenende, in Zahlen)	18.712	16.891	10,8%	18.712	16.892	10,8%
Kernhändler (Periodendurchschnitt, in Zahlen)	18.799	16.626	13,1%	18.080	16.644	8,6%
Kernhändler ARPU (EUR/Monat)	223	179	24,6%	217	174	24,7%
UMV (nur Desktop, in Zahlen und Millionen)	2,8	3,1	(9,7%)	3,0	3,2	(6,3%)

Die Außenumsätze im Segment AS24 zeigen wie bereits im ersten Quartal 2016 einen starken Wachstumskurs mit einem Anstieg von 26,7% im ersten Halbjahr 2016 gegenüber dem ersten Halbjahr 2015. Die durchschnittliche Anzahl der Kernhändler in Deutschland ist zum 30. Juni 2016 von 20.715 um 9,9% auf 22.767 angestiegen und der ARPU (durchschnittlicher Erlös pro Kernhändler)³⁰ stieg im Vergleich zum ersten Halbjahr 2015 um 21,6% auf 195 Euro (H1 2015: 161 Euro). Eine ähnlich positive Entwicklung zeigt sich in Benelux und Italien, hier stieg der ARPU um 25,0% auf 217 Euro (H1 2015: 174 Euro) einhergehend mit einem Anstieg der durchschnittlichen Anzahl der Kernhändler (inklusive Kernhändler der AutoTrader.nl, dedupliziert) um 8,6%. Die AutoTrader.nl trägt insgesamt im ersten Halbjahr 2016 2,9 Millionen Euro zum Umsatz bei, wobei 2,7 Millionen Euro auf Umsatzerlöse von Kernhändlern entfallen. Die easyautosale GmbH, München („easyautosale“), welche AS24 im April 2015 erworben hat, leistete im ersten Halbjahr 2016 im Bereich Umsatzerlöse von sonstigen Händler einen Beitrag von 1,3 Million Euro (H1 2015: 0,4 Millionen Euro).

Durch Vorantreiben der strategischen Ausrichtung auf die Marktführerschaft im Anzeigenbereich sowie die kontinuierliche Umsetzung der Händler-Neugewinnungsstrategie hat AS24 in Deutschland eine Erhöhung des Anzeigenbestandes um 16,3% auf 1.254 Tausend im Juni 2016 erreicht (im Vergleich zu 1.077 Tausend im Juni 2015).³¹ Des Weiteren konnte AS24 seine Marktführerschaft basierend auf Anzahl der Anzeigen in Belgien (inklusive Luxemburg), Niederlande und Italien weiter ausbauen.³² Durch verbesserte Funktionalität für mobile Endgeräte stieg der Anteil der Besuche über mobile Endgeräte zu Gesamtbesuchen in Deutschland auf 57% im Juni 2016 (Juni 2015: 49%). Der Anteil der Besuche über mobile Endgeräte zu Gesamtbesuchen in Belgien, Niederlande und Italien stieg im gleichen Zeitraum von 51% auf 61%.³³

Die positive Umsatzentwicklung spiegelt sich im EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit wider, welches um 26,3% auf 29,8 Millionen Euro (H1 2015: 23,6 Millionen Euro) angestiegen ist. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit blieb mit 41,0% stabil (H1 2015: 41,1%).

Die Investitionen beliefen sich im ersten Halbjahr auf 4,3 Millionen Euro, im Vergleichszeitraum betragen diese 3,4 Million Euro. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf Investitionen im Zusammenhang mit der Migration von Applikationen in die „Cloud“ zurückzuführen.

Corporate

Die Außenumsätze belaufen sich im ersten Halbjahr 2016 auf 0,9 Millionen Euro (im Vergleich zu 1,1 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2015). Das um den Ausgleich der Management Fee bereinigte EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit beträgt im ersten Halbjahr 2016 negative 8,1 Millionen Euro verglichen mit negativen 6,7 Millionen.

³⁰ ARPU: Durchschnittlicher Erlös pro User, berechnet über die mit Kernhändlern erzielten Umsatzerlöse im jeweiligen Zeitraum geteilt durch die durchschnittliche Anzahl der Kernhändler am Beginn und am Ende des Zeitraums, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum

³¹ Autobiz, Dezember 2015

³² Autobiz, Dezember 2015

³³ Schätzungen des Managements basierend auf den Besuchen auf den mobil verfügbaren AS24 Plattformen gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor

5. Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns

Ertragslage

Der Außenumsatz des Konzerns stieg im ersten Halbjahr 2016 um 26,8 Millionen Euro oder 14,2% auf 215,9 Millionen Euro im Vergleich zum ersten Halbjahr 2015, im Wesentlichen getrieben durch das Wachstum der Segmente ImmobilienScout24 (IS24) sowie AutoScout24 (AS24). Im Vergleich zum zweiten Quartal 2015 stieg der Außenumsatz im zweiten Quartal 2016 um 13,7 Millionen Euro oder 14,2%.

Im AS24 Segment trug die im Februar akquirierte AutoTrader.nl im ersten Halbjahr 2,9 Millionen Euro zum Umsatz bei, der Beitrag der im April 2015 akquirierten easyautosale zum Umsatz betrug im ersten Halbjahr 1,3 Millionen Euro, verglichen mit 0,4 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2015. Die im Juni erstkonsolidierten Neu-Akquisitionen my-next-home.de und immodirekt.at trugen zusammen 0,3 Millionen Euro zum Umsatz des IS24 Segment im ersten Halbjahr 2016 bei. Bereinigt um die Akquisitionen, betrug das Umsatzwachstum des Konzerns im ersten Halbjahr 2016 12,0% im Vergleich zum ersten Halbjahr 2015.

Entwicklungskosten werden als selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte aktiviert und erhöhen somit die Gesamtleistung. Forschungskosten bestehen nur in unwesentlicher Höhe und werden in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Im ersten Halbjahr wurden 5,5 Millionen Euro (Vorjahr 5,3 Millionen Euro) Entwicklungskosten aktiviert.

Die betrieblichen Aufwendungen (definiert als Delta zwischen Gesamtleistung und EBITDA) sind im ersten Halbjahr 2016 um 11,2 Millionen Euro oder 10,1% auf 122,3 Millionen Euro angestiegen (H1 2015: 111,1 Millionen Euro), was ein unterproportionales Wachstum im Verhältnis zum Umsatz darstellt. Personalaufwand, Marketingaufwand und Aufwand für Informations- und Datenverarbeitung (IT) stellen mit 70,7% den größten Anteil der betrieblichen Aufwendungen (H1 2015: 68,7%).

Als Ergebnis der zuvor beschriebenen Entwicklung stieg das EBITDA im Berichtszeitraum auf 99,7 Millionen Euro, was einem Anstieg von 17,6% im Vergleich zum ersten Halbjahr 2015 entspricht. Im zweiten Quartal 2016 betrug das EBITDA 51,1 Millionen Euro, ein Anstieg um 16,9% im Vergleich zum zweiten Quartal 2015. Entsprechend stieg das Betriebsergebnis - EBIT im ersten Halbjahr 2016 auf 67,3 Millionen Euro, im Vergleich zu 53,2 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2015. Im Betriebsergebnis - EBIT enthalten sind Abschreibungen in Höhe von 32,4 Millionen Euro, von denen 24,7 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte, die aus Kaufpreisallokationen entstanden sind, entfallen.

Die im EBITDA enthaltenen nicht-operativen Kosten im ersten Halbjahr 2016 beliefen sich auf 9,6 Millionen Euro, im Vergleich zu 10,6 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2015.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im ersten Halbjahr 2016 belief sich somit auf 109,4 Millionen Euro, was einer Marge von 50,7% entspricht (H1 2015: 95,5 Millionen Euro mit einer Marge von 50,5%). Im zweiten Quartal 2016 betrug das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit 57,2 Millionen Euro (Q2 2015: 49,8 Millionen Euro).

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von AutoTrader.nl betrug 1,5 Millionen EUR im ersten Halbjahr 2016, die Akquisitionen my-next-home.de und immodirekt.at sind ergebnisneutral. Im ersten Halbjahr 2016 betrug das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, bereinigt um Akquisitionen 108,3 Millionen Euro, die Marge betrug 50,2%.

Der Nettofinanzaufwand belief sich im ersten Halbjahr 2016 auf 23,0 Millionen Euro, verglichen mit 2,4 Millionen Euro im Vergleichszeitraum 2015; hierin enthalten waren Erträge aus dem Verkauf der Beteiligung an PropertyGuru Pte. Ltd in Höhe von 22,1 Millionen Euro. Hauptsächlich setzt sich der Nettofinanzaufwand aus Zinsaufwand in Höhe von 17,9 Millionen Euro (H1 2015: 22,1 Millionen Euro),

sowie Aufwendungen für derivative Finanzinstrumente in Höhe von 5,1 Millionen Euro (H1 2015: Ertrag von 3,5 Millionen Euro) zusammen.

Der Ertragsteueraufwand belief sich im ersten Halbjahr 2016 auf 14,9 Millionen Euro, woraus sich eine effektive Steuerquote von 33,5% ergibt, verglichen mit einem Steueraufwand in Höhe von 15,6 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2015. Den Ertragsteueraufwand mindern aus der Auflösung passiver latente Steuern in Höhe von 5,3 Millionen Euro, die im Wesentlichen auf Abschreibungen auf Vermögenswerte, die aus Kaufpreisallokationen entstanden sind, entfallen. Im ersten Halbjahr des Vorjahres beliefen sich die latenten Steuererträge auf 1,7 Millionen Euro.

Entsprechend verzeichnete Scout24 für das erste Halbjahr 2016 ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von 29,5 Millionen Euro (Q2 2016: 16,5 Millionen Euro). Hierin enthalten ist ein auf Minderheitenanteile entfallender Verlust in Höhe von 0,2 Millionen Euro (Q2 2016: 0,1 Millionen Euro). Den Aktionären zuzurechnen ist somit ein Ergebnis in Höhe von 29,7 Millionen Euro (Q2 2016: 16,5 Millionen Euro), woraus sich ein Ergebnis je Aktie von 0,28 Euro (Q2 2016: 0,16 Euro) ergibt.

Finanzlage

Die Scout24 AG verfügte zum 30. Juni 2016 im Rahmen eines Konsortialkreditvertrags (Senior Facility Agreement, im folgenden „SFA“) über einen Gesamtkreditrahmen in Höhe von 741,0 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 781 Millionen Euro), welcher in voller Höhe gezogen war, sowie einen revolving Kreditrahmen in Höhe von 45,6 Millionen Euro. Der Gesamtkreditrahmen splittet sich in zwei Fazilitäten, Fazilität B in Höhe von 384,0 Millionen Euro mit Fälligkeit 12. Februar 2021, sowie Fazilität C in Höhe von 357 Millionen Euro mit Fälligkeit 15. April 2022. Der nicht gezogenen revolving Kreditrahmen ist zum 12. Februar 2020 fällig. Zum 05. April 2016 wurde eine freiwillige Rückzahlung in Höhe von 40,0 Millionen Euro auf die Fazilität B vorgenommen.

Der Zinssatz für die unter dem SFA gezogenen Fazilitäten basiert auf dem EURIBOR plus einer Zinsmarge, welche an das Verhältnis von Nettofinanzverbindlichkeiten zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate (gemäß Definition des SFA) geknüpft ist. Bis zu einem Verhältnis größer 3,50:1 beträgt die Zinsmarge 3,75%, bis zu einem Verhältnis größer 2,75:1 3,50%. Die Anpassung des Zinssatz erfolgt 45 Tage nach Quartalsende bei Unter- bzw. Überschreiten eines Grenzwertes.

Neben dem Bestand an liquiden Mitteln in Höhe von 56,4 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 70,6 Millionen Euro) verfügt Scout24 zudem über Liquidität aus dem oben genannten Kontokorrent-Kredit in Höhe von 45,6 Millionen Euro, wovon 40,35 Millionen Euro verfügbar sind. 5,25 Millionen Euro sind im Rahmen eines Nebenkreditvertrages für eine revolving Linie für Barziehungen in Höhe von maximal 3,75 Millionen Euro sowie eine Aval-Linie bis zu 1,5 Millionen Euro allokiert. Scout24 ist dementsprechend aufgrund der aus dem betrieblichen Cashflow generierten Liquidität sowie der ungenutzten Kreditlinie jederzeit in der Lage ihre Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen.

Scout24 erzielte im ersten Halbjahr 2016 einen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 80,5 Millionen Euro (H1 2015: 71,7 Millionen Euro), was einen Zuwachs von 8,8 Millionen Euro bedeutet. Dies ist im Wesentlichen auf das gestiegene EBITDA zurückzuführen. Gegenläufig wirkten Zahlungsmittelabflüsse in Höhe von 7,6 Millionen Euro aus Ertragsteuerzahlungen.

Im Berichtszeitraum lag der investive Cashflow bei minus 38,8 Millionen Euro. Hiervon entfielen minus 8,6 Millionen Euro auf Investitionen in Entwicklung befindliche immaterielle Vermögensgegenstände, und minus 29,5 Millionen Euro auf die jüngsten Akquisitionen AutoTrader.nl für das Segment AS24 und my-next-home.de und immodirekt.at für das Segment IS24.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich im Berichtszeitraum auf minus 55,9 Millionen Euro. Hierin enthalten ist eine Rückzahlung des Konsortialkredits in Höhe von minus 40,0 Millionen Euro und Zinszahlungen in Höhe von minus 15,8 Millionen Euro. Insgesamt sanken die verfügbaren Zahlungsmittel im ersten Halbjahr um 14,3 Millionen EUR, von 70,6 Millionen Euro zum 01. Januar 2016 auf nunmehr 56,4 Millionen Euro zum 30. Juni 2016. Zusammengefasst und wie auch oben beschrieben resultierte der Cash-Aufbau aus der operative Tätigkeit. Dem entgegen standen die Darlehensrückzahlung aus den liquiden Mitteln sowie Investitionen und die fälligen Zinszahlungen.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme des Konzerns belief sich zum 30. Juni 2016 auf 2.165,0 Millionen Euro und fiel somit um 0,4% niedriger als im Vergleichszeitraum aus (zum 31. Dezember 2015: 2.173,2 Millionen Euro).

Langfristige Vermögenswerte stiegen um 0,2% auf 2.060,5 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 2.055,5 Millionen Euro) an. Der Anstieg begründet sich unter anderem durch die Goodwill Zugänge in Höhe von 27,4 Millionen Euro für AutoTrader.nl, my-next-home.de und immodirekt.at, gegenläufig hierzu ist der Rückgang der sonstigen immateriellen Vermögenswerten um 7,8% bzw. 20,2 Millionen Euro auf 239,3 Millionen Euro. Dies bedingt sich im Wesentlichen durch Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (entstanden aus Kaufpreisallokationen) in Höhe von 23,7 Millionen Euro, gegenläufig wirkte ein Anstieg der in Entwicklung befindlichen immateriellen Vermögensgegenstände in Höhe von 3,6 Millionen Euro.

Die kurzfristigen Vermögenswerte sanken von 117,7 Millionen Euro auf 104,6 Millionen Euro zum 30. Juni 2016, überwiegend bedingt durch die im April 2016 aus liquiden Mitteln getätigte Rückzahlung einer Darlehensverbindlichkeit in Höhe von 40,0 Millionen Euro.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten sanken von 86,9 Millionen Euro (30. Juni 2015) auf 86,5 Millionen Euro (30. Juni 2016), hauptsächlich durch die Abnahme der kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten. Gegenläufig wirkte hier die Zunahme der Ertragsteuerverbindlichkeiten.

Langfristige Verbindlichkeiten sanken von 1.165,0 Millionen Euro (31. Dezember 2015) um 3,4% auf nunmehr 1.125,5 Millionen Euro zum 30. Juni 2016, auf Grund einer im April getätigten Darlehenstilgung in Höhe von 40,0 Million Euro.

Die passiven latenten Steuern, die überwiegend auf temporäre Differenzen aus Kaufpreisallokationen gebildet wurden, haben sich im Einklang mit den Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten verringert.

Das Eigenkapital ist von 921,3 Millionen Euro auf 953,0 Millionen Euro angestiegen. Entsprechend beträgt die Eigenkapitalquote nunmehr 44,0% nach 42,4% zum 31. Dezember 2015.

6. Mitarbeiter

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

individuellen Bedürfnisse der Kunden und die Herausforderungen eines sich stetig verändernden Marktes einzugehen.

Zum 30. Juni 2016 beschäftigte Scout24 1.170 Mitarbeiter (berechnet als Vollzeitäquivalente, „FTE“), verglichen zu 1.080 FTE zum 30. Juni 2015, ohne Praktikanten, Auszubildende, Aushilfen, Werkstudenten, Leiharbeitnehmer und freie Mitarbeiter.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Mitarbeiterzahl (FTE) – inklusive Vorständen und Geschäftsführung – jeweils zum 30. Juni 2016 und 30. Juni 2015 gegliedert nach Segmenten und Regionen:

FTE (zum Periodenende)	Q2 2016	Q2 2015
Gruppe	1.170	1.080
IS24	695	658
AS24	392	362
Corporate	70	45
sonstige	13	14

FTE (zum Periodenende)	Q2 2016	Q2 2015
Gruppe	1.170	1.080
Inland	1.023	960
Ausland	147	120

7. Nachtragsbericht

Für Informationen zur Anteilsbasierten Vergütung der Scout24 AG verweisen wir auf die Ausführungen im Abschnitt 6.8 „Ereignisse nach der Berichtsperiode“ im Konzernanhang.

8. Chancen- und Risikobericht

Risiken

Scout24 ist einer Reihe von Risiken ausgesetzt, die im Kapitel 4 „Risiko- und Chancenbericht“ des zusammengefassten Lageberichts des Scout24-Konzern und der Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2015 detailliert beschrieben sind. Mit Ausnahme der nachstehenden Erläuterungen sind dem Vorstand keine grundlegenden Veränderungen der Risikolage im ersten Halbjahr 2016 bekannt.

Die Bewertung der Risiken zum 30. Juni 2016 durch den Vorstand zeigt auf, dass die Risiken begrenzt sind und die Gesamtrisikolage beherrschbar ist. Es sind derzeit keine Risiken erkennbar, die einzeln oder zusammen mit anderen Risiken den Bestand der Scout24-Gruppe gefährden könnten.

Wirtschaftliche Eintrübung in Europa

Die Entscheidung der Briten vom 23. Juni 2016 für einen Brexit, d.h. einen Austritt aus der EU, könnte zu einer spürbaren Schwächung der wirtschaftlichen Entwicklung in Europa und insbesondere auch in Deutschland führen. Großbritannien ist das drittgrößte Exportland für die deutsche Wirtschaft, für die deutsche Automobilindustrie ist es nach Angaben des Branchenverbandes VDA³⁴ sogar der größte Exportmarkt. Auch die Finanzwirtschaft fürchtet negative Folgen durch den Brexit. IS24 und AS24 erwirtschaften einen wesentlichen Teil ihrer Umsätze mit Kunden aus der Automobilindustrie und der Finanzwirtschaft. Der Brexit könnte die wirtschaftliche Entwicklung dieser Branchen stark beeinträchtigen und damit auch die Werbeetats der entsprechenden Unternehmen negativ beeinflussen.

Wirtschaftliche Eintrübung der Automobilindustrie

AS24 erwirtschaftet einen wesentlichen Anteil seiner Umsätze im europäischen Automobilmarkt, insbesondere auch mit Automobilherstellern („OEMs“). Aufgrund der jüngsten Entwicklungen in der Automobilindustrie im Rahmen der Abgasaffäre sowie des geschilderten Risikos einer wirtschaftlichen Eintrübung in Europa ist die Volatilität von Werbeausgaben und insbesondere online Werbeausgaben der OEMs gestiegen, welches die Umsätze von AS24 negativ beeinflussen könnte.

Sonstige Risiken

Ein Verfahren ist dem Tochterunternehmen Immobilien Scout GmbH rechtsanhängig. Die Gesellschaft wurde zivilrechtlich wegen behaupteter unberechtigter Datennutzung verklagt. Der Streitwert beträgt 2 Millionen Euro. Wir verweisen auf die Ausführungen im Abschnitt Punkt 6.7.4 „Rechtsstreitigkeiten“ im Konzernanhang.

Chancen

Das Internetgeschäft ist nach wie vor auf Wachstumskurs in Deutschland, Europa und weltweit. Insbesondere im Anzeigengeschäft verschieben sich die Geschäftsmodelle weg von Offline-Angeboten (wie z.B. Printmedien) hin zu Online-Angeboten. In dieser Veränderung besteht ein großes Wachstumspotenzial für die Scout24-Geschäftsmodelle. Durch ihren hohen Markenbekanntheitsgrad und die hohen Nutzerzahlen hat Scout24-Gruppe eine hervorragende Positionierung inne.

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

Die wesentlichen Chancen beinhalten:

- Potential für weitere Ertragssteigerungen bei ImmobilienScout24
- Größtes EU-weites online Automobil-Anzeigenportal mit dem Potential für Ertrags- bzw. Leistungssteigerungen
- Gute Ausgangsposition für den weiteren Ausbau unserer online Portale und die Erschließung weiterer Marktchancen entlang der Wertschöpfungskette im Immobilien- und Automobilssektor
- Stabiles Geschäftsmodell mit beständigem Umsatzwachstum, starken Margen und hoher

³⁴ <http://www.automobil-produktion.de/maerkte/brexit-vda-praesident-wissmann-warnt-vor-dominoeffekt-114.html>

Cashflow-Generierung

- Nutzung der Überschneidung von Nutzerinteressen zwischen unseren digitalen Marktplätzen

Diese Chancen sind ebenfalls detailliert im zusammengefassten Lageberichts des Scout24-Konzern und der Scout24 für das Geschäftsjahr 2015 erläutert.

Von den nachfolgenden Chancen abgesehen haben sich im ersten Halbjahr 2016 gegenüber dem genannten Lagebericht keine grundlegenden Veränderungen ergeben:

Steigende Auslandsnachfrage nach deutschen Immobilien infolge der Brexit-Entscheidung

Nach einer Umfrage des Immobilienverbands IVD (Immobilienverband Deutschland IVD Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e.V.)³⁵ rechnen Deutschlands Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständige infolge der Brexit-Entscheidung mit einer steigenden Nachfrage ausländischer Investoren, die sich nun vom britischen Immobilienmarkt abwenden, nach deutschen Immobilien. Als ein wesentlicher Einflussfaktor wird dabei vor allem die hohe Rechtssicherheit im deutschen Immobilienmarkt genannt. Für das Segment IS24 der Scout24-Gruppe besteht dabei die Chance, dass sowohl das Immobilienangebot insgesamt wie auch die Nachfrage nach einem einfachen und effizienten Verkaufsprozess zunehmen, woraus zusätzliches Umsatzvolumen für IS24 entstehen könnte.

9. Prognosebericht

Markt- und Branchenerwartungen

Wie im Kapitel „2. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“ dargestellt, rechnet Scout24 mit konjunkturellem Rückenwind sowohl aus der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung als auch durch die branchenspezifischen Trends im deutschen Immobilienmarkt und dem europäischen Automobilmarkt.

Scout24 ist durch die Fokussierung auf die Segmente ImmobilienScout24 und AutoScout24 und den europäischen Markt hervorragend positioniert, um diesen Rückenwind zu nutzen und profitiert dabei auch von führenden Marktpositionen, hoher Markenbekanntheit und der beträchtlichen Nutzerreichweite.

Unternehmenserwartungen

Scout24 hat das erste Halbjahr 2016 mit einem Umsatzwachstum von 14,2% und einer EBITDA Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 50,7% erfolgreich abgeschlossen. Die Erwartungen im Rahmen Prognose für das Geschäftsjahr 2016 formulierten Erwartungen wie im Geschäftsbericht 2015 veröffentlicht, wurden damit voll erfüllt. Wir stellen damit erneut unter Beweis, dass Scout24 für nachhaltiges und profitables Umsatzwachstum steht.

³⁵ <http://ivd.net/ivd-umfrage-makler-sehen-verstaerkte-nachfrage-britischer-investoren-nach-deutschen-immobilien/>

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

Wir sind zuversichtlich, dass diese Dynamik auch in der zweiten Jahreshälfte 2016 anhält und erwarten, dass die Konzernumsätze um einen niedrigen zweistelligen Prozentsatz wachsen werden, wie auch im Geschäftsbericht 2015 prognostiziert. Infolge der Skalierbarkeit unseres Geschäftsmodells wird sich unsere Kostenbasis unterproportional zum Umsatz entwickeln. Gemeinsam mit einem weiterhin starken ARPU Wachstum, gehen wir davon aus, eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zwischen 50,0 und 50,5% zu erzielen, leicht über den im Geschäftsbericht 2015 kommunizierten Erwartungen.

ImmobilienScout24 (IS24)

Das Umsatzwachstum von IS24 wird gemäß unseren aktuellen Erwartungen im Geschäftsjahr 2016 im mittleren einstelligen Prozentbereich liegen und somit etwas unter den im Geschäftsbericht 2015 kommunizierten Erwartungen. Ursache sind langsamer als erwartet wachsende Umsätze mit Kernmaklern, wobei der ARPU weiterhin stark im hohen Zehn- bis niedrigen Zwanzigprozentbereich wachsen sollte.

Die Kosten werden sich voraussichtlich unterproportional zum Umsatz entwickeln. Kombiniert mit einem besseren Produkt-Mix, gehen wir davon aus, dass die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit mindestens 61,5% betragen sollte, somit mindestens am oberen Ende der bisher kommunizierten Erwartungen von 60,5% bis 61,5%.

Die Umsätze mit Kernmaklern sind im ersten Halbjahr 2016 im Vergleich zum ersten Halbjahr 2015 um 6,9% gestiegen. Operativ gesehen haben sich unsere wichtigsten Leistungsindikatoren positiv entwickelt: 82% der Kunden von IS24 wurden auf das neue Mitgliedschaftsmodell migriert, die Zahl der Anzeigen ist im Vergleich zum Wettbewerb vom 1,3fachen auf 1,5fache gestiegen, die marktführende Position bei Besucherzahlen und Nutzeraktivität (das 2,6fache im Vergleich zum größten Wettbewerber) konnte erfolgreich verteidigt und die Anzahl von Leads für unsere Maklerkunden gesteigert werden. Die Anzahl der Kernmakler zum 30. Juni 2016 ist gegenüber dem 30. Juni 2015 im Einklang mit der Marktentwicklung weiterhin gesunken. Dies ist unter anderem auf eine wesentliche Gesetzesänderung in Deutschland, das sogenannte „Bestellerprinzip“, zurückzuführen, welche im Juni 2015 in Kraft getreten ist. Wir arbeiten an der Umsetzung einer Reihe von operativen Maßnahmen zur Verbesserung unserer Vertriebsleistung, dazu gehört die Reorganisation des Vertriebsteams, welche nahezu abgeschlossen ist, sowie die Weiterentwicklung und Initiierung neuer Produkte in den kommenden Quartalen.

Im Geschäft mit den Kernmaklern liegt die Konzentration im Geschäftsjahr 2016 weiterhin auf der Beibehaltung oder Steigerung des Marktanteils bei Anzeigen im Vergleich zum Wettbewerb, auf der stärkeren Marktdurchdringung der Sichtbarkeits-Produkte sowie der Finalisierung der Migration unserer Kunden in das Mitgliedschaftsmodell, welche zum Jahresende 2016 weitestgehend abgeschlossen sein sollte. Wirtschaftlich erwarten wir, dass die Umsätze mit Kernmaklern um einen niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentsatz wachsen werden, basierend auf einem anhaltenden Rückgang der Anzahl an Kernmaklern bei einem weiterhin starken ARPU-Wachstum.

Umsätze mit anderen Maklern sollten um einen niedrigen einstelligen Prozentsatz und sonstige Umsätze im niedrigen zweistelligen Prozentbereich wachsen, beides im Rahmen der kommunizierten Erwartungen.

AutoScout24 (AS24)

Für 2016 erwarten wir, dass AS24 (inklusive des Beitrags von AutoTrader.nl) stärker als bisher prognostiziert wachsen wird, und zwar im niedrigen Zwanzigprozentbereich, wobei die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit mindestens 41,0% erreichen sollte.

Die Anzahl der Kernhändler in Deutschland ist im Juni 2016 um 7,3% und der ARPU von Kernhändlern um 21,1% im Vergleich zu Juni 2015 angestiegen, im Wesentlichen bedingt durch die anhaltende Akquisition von mittelgroßen bis kleineren Händlern und den Roll-out unserer Sichtbarkeitsprodukte. Wir erwarten, dass die Umsätze mit Kernhändlern in Deutschland im Gesamtjahr 2016, hauptsächlich durch nachhaltiges ARPU Wachstum aufgrund von höherer Penetration der Sichtbarkeitsprodukte und eines gewissen Wachstums der Anzahl an Kernhändlern, um einen niedrigen Zwanzigprozentatz ansteigen.

Umsätze mit Kernhändlern in Benelux und Italien, inklusive der Umsätze von AutoTrader.nl in Höhe von zirka 6,0 Millionen Euro) sollten im Geschäftsjahr 2016 voraussichtlich mit einem etwas höheren Prozentsatz als in Deutschland wachsen.

Wir erwarten ebenfalls eine positive Entwicklung der Umsätze mit anderen Händlern und der sonstigen Umsätze.

Sonstige künftige Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Für das Geschäftsjahr 2016 rechnen wir mit nicht-operativen Kosten in Höhe von zirka 16,0 Millionen Euro und somit rund 1,5 Millionen Euro höher als bisher prognostiziert, da wir nun Aufwendungen für Reorganisation in Höhe von rund 6,5 Millionen Euro (zuvor 5,0 Millionen Euro) erwarten. Der Anstieg ist im Wesentlichen zurückzuführen auf eine beschleunigte Reorganisation, deren Ergebnisse wir in den kommenden Quartalen erwarten.

Abschließend gehen wir weiterhin davon aus, dass die Investitionen leicht niedriger sein werden als im Geschäftsjahr 2015, so wie bisher prognostiziert.

Konzernzwischenabschluss (gekürzt) und Konzernanhang

Inhaltsverzeichnis

1. Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	28
2. Konzern-Gesamtergebnisrechnung	29
3. Konzern-Bilanz.....	30
4. Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung.....	31
5. Konzern-Kapitalflussrechnung	32
6. Ausgewählte erläuternde Anhangangaben	34
6.1 Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung.....	34
6.2 Veränderungen im Konsolidierungskreis	36
6.3 Ertragsteuern	42
6.4 Ergebnis je Aktie.....	42
6.5 Immaterielle Vermögenswerte.....	43
6.6 Finanzielle Verbindlichkeiten.....	43
6.7 Sonstige Angaben	44
6.8 Ereignisse nach der Berichtsperiode.....	52
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	53
Bescheinigung der prüferischen Durchsicht	53
Glossar.....	55
Disclaimer	58
Nächste Termine.....	59
Impressum	59

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

1. Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

(in Tausend Euro)	Erläuterung	Q2 2016	Q2 2015	H1 2016	H1 2015
Umsatzerlöse	6.7.3	110.093	96.401	215.872	189.147
Aktivierete Eigenleistungen	*	2.880	2.579	5.461	5.261
Sonstige betriebliche Erlöse	*	388	902	761	1.556
Gesamtleistung		113.361	99.882	222.094	195.963
Personalaufwand	*	-28.326	-24.415	-55.032	-47.869
Marketingaufwand	*	-11.961	-10.915	-24.645	-22.544
IT Aufwand	*	-3.492	-2.647	-6.870	-5.932
Sonstige betriebliche Aufwendungen	*	-18.473	-18.214	-35.801	-34.779
Betriebsergebnis vor Abschreibungen - EBITDA	6.7.3	51.109	43.691	99.746	84.840
Abschreibungen	*	-16.355	-16.062	-32.438	-31.680
Betriebsergebnis - EBIT		34.754	27.629	67.308	53.159
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	*	0	-821	-1	-821
Ertrag aus dem Verkauf von Anteilen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	*	-	22.098	-	22.098
Finanzerträge	6.7.1	44	3.559	91	4.004
Finanzaufwendungen	6.7.1	-10.578	-14.063	-23.062	-22.898
Finanzergebnis		-10.534	10.773	-22.972	2.382
Ergebnis vor Ertragsteuern		24.220	38.402	44.336	55.542
Ertragsteuern	6.3	-7.720	-9.676	-14.852	-15.565
Ergebnis nach Steuern		16.500	28.726	29.484	39.977
Davon entfallen auf:					
Nicht beherrschende Anteile		-80	-169	-221	-311
Anteilseigner des Mutterunternehmens		16.580	28.895	29.705	40.288

Ergebnis je Aktie

(in Euro)	Erläuterung	Q2 2016	Q2 2015	H1 2016	H1 2015
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	6.4				
Ergebnis je Aktie nach Steuern		0,15	0,29	0,28	0,40
Verwässertes Ergebnis je Aktie	6.4				
Ergebnis je Aktie nach Steuern		0,15	0,29	0,28	0,40

* Siehe hierzu auch die Angaben im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015

2. Konzern-Gesamtergebnisrechnung

(in Tausend Euro)	Q2 2016	Q2 2015	H1 2016	H1 2015
Ergebnis nach Steuern	16.500	28.726	29.484	39.977
Posten, die nicht in das Konzernergebnis umgegliedert werden:				
Bewertung von Pensionsverpflichtungen, nach Steuern	-7	321	-10	309
Summe der Posten, die nicht in das Konzernergebnis umgegliedert werden	-7	321	-10	309
Posten, die zukünftig in das Konzernergebnis umgegliedert werden:				
Währungsumrechnungsdifferenzen Anteilige	7	11	-3	84
Währungsumrechnungsdifferenzen aus at-Equity bilanzierten Unternehmen Umgliederung anteiliger	-	-37	-	-37
Währungsumrechnungsdifferenzen aufgrund des Verkaufs von Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	-	17	-	17
Summe der Posten, die in das Konzernergebnis umgegliedert werden:	7	-9	-3	64
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	0	312	-13	373
Gesamtergebnis	16.500	29.038	29.471	40.350
Davon entfallen auf:				
Nicht beherrschende Anteile	-80	-169	-221	-311
Anteilseigner des Mutterunternehmens	16.580	29.207	29.692	40.661
Gesamtergebnis	16.500	29.038	29.471	40.350

3. Konzern-Bilanz

Aktiva (in Tausend Euro)	Erläuterung	30.06.2016	31.12.2015
Kurzfristige Vermögenswerte		104.568	117.669
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6.6	56.366	70.639
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	*	38.693	37.817
Finanzielle Vermögenswerte	*	222	333
Ertragsteuerforderungen	*	209	285
Sonstige Vermögenswerte	*	9.078	8.595
Langfristige Vermögenswerte		2.060.477	2.055.521
Geschäfts- oder Firmenwert	6.2; 6.3	816.183	787.283
Marken	*	983.697	983.685
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	*	239.253	259.454
Sachanlagen	*	11.220	12.994
Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	*	1.647	1.648
Finanzielle Vermögenswerte	*	535	795
Aktive latente Steuern	*	5.248	6.746
Sonstige Vermögenswerte	*	2.693	2.916
Bilanzsumme		2.165.045	2.173.190
Passiva (in Tausend Euro)			
Kurzfristige Verbindlichkeiten		86.531	86.887
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	*	18.405	25.642
Finanzielle Verbindlichkeiten	*	5.770	5.966
Sonstige Rückstellungen	6.7.4	4.445	4.662
Ertragsteuerverbindlichkeiten	*	27.732	15.295
Sonstige Verbindlichkeiten	*	30.180	35.322
Langfristige Verbindlichkeiten		1.125.513	1.164.973
Finanzielle Verbindlichkeiten	6.6	735.189	767.913
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	*	473	527
Sonstige Rückstellungen	*	643	882
Ertragsteuerverbindlichkeiten	*	29	29
Passive latente Steuern	*	386.187	392.961
Sonstige Verbindlichkeiten	*	2.992	2.661
Eigenkapital	*	953.000	921.330
Gezeichnetes Kapital		107.600	107.600
Kapitalrücklage		426.319	424.120
Gewinnrücklage		417.520	387.825
Sonstige Rücklagen		1.095	1.098
Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens		952.534	920.643
Nicht beherrschende Anteile		467	687
Bilanzsumme		2.165.045	2.173.190

* Siehe hierzu auch die Angaben im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015

4. Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

(in Tausend Euro)

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Sonstige Rücklagen	Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens	Nicht beherrschende Anteile	Summe Konzerneigenkapital
Stand vom 31.12.2014/ 01.01.2015	2.000	304.104	751.811	1.049	1.058.964	1.258	1.060.222
Bewertung von Pensionsverpflichtungen	-	-	309	-	309	-	309
Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	63	63	-	63
Ergebnis nach Steuern	-	-	40.288	-	40.288	-311	39.977
<i>Gesamtergebnis</i>	-	-	40.597	63	40.660	-311	40.349
Anteilsbasierte Vergütung	-	1.665	-	-	1.665	-	1.665
Ausschüttung	-	-	-421.588	-	-421.588	-	-421.588
Stand vom 30.06.2015	2.000	305.769	370.820	1.112	679.701	947	680.648
Stand vom 31.12.2015/ 01.01.2016	107.600	424.120	387.825	1.098	920.643	687	921.330
Bewertung von Pensionsverpflichtungen	-	-	-10	-	-10	-	-10
Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	-3	-3	-	-3
Ergebnis nach Steuern	-	-	29.705	-	29.705	-221	29.485
<i>Gesamtergebnis</i>	-	-	29.695	-3	29.692	-221	29.471
Anteilsbasierte Vergütung	-	2.199	-	-	2.199	-	2.199
Stand vom 30.06.2016	107.600	426.319	417.520	1.095	952.534	467	953.000

5. Konzern-Kapitalflussrechnung

(in Tausend Euro)	H1 2016	H1 2015
Ergebnis nach Steuern	29.484	39.977
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	32.438	31.680
Ertragsteueraufwand/(-ertrag)	14.852	15.565
Finanzerträge	-91	-4.004
Finanzaufwendungen	23.062	22.899
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	1	821
Ergebnis aus dem Abgang von at-Equity bilanzierten Unternehmen	-	-22.098
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	-3	1
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	2.405	1.258
Veränderungen sonstiger Vermögenswerte, die nicht der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-432	4.112
Veränderungen sonstiger Verbindlichkeiten, die nicht der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-13.073	-13.731
Veränderung der Rückstellungen	-570	-3.507
Gezahlte Ertragsteuern	-7.588	-1.272
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	80.485	71.701
Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte	-8.598	-7.446
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-985	-788
Geleistete Anzahlungen aus Investitionstätigkeit	-	-46
Einzahlungen aus dem Verkauf immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	7	47
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte	-	-21
Einzahlungen aus Abgängen finanzieller Vermögenswerte	164	2.724
Auszahlungen aus dem Erwerb von Tochterunternehmen	-29.461	-5.558
Einzahlungen aus der Veräußerung von at-Equity bilanzierten Unternehmen	-	59.742
Auszahlungen im Zusammenhang mit der Veräußerung von at-Equity bilanzierten Unternehmen	-	-2.082
Erhaltene Zinsen	15	120
Einzahlungen aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten	32	1.700
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-38.827	48.392

... Fortsetzung nächste Seite

... Fortsetzung

(in Tausend Euro)	H1 2016	H1 2015
Aufnahme kurzfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	-	20
Rückzahlung kurzfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	-40.134	-214
Aufnahme mittel- und langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	-	400.000
Rückzahlung langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	-	-50.000
Auszahlung Finanzierungskosten	-	-7.726
Gezahlte Zinsen	-15.794	-17.406
Gezahlte Dividende	-	-421.588
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-55.928	-96.914
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes	-3	237
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-14.273	23.416
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang	70.639	21.409
Zahlungsmittel u. Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	56.366	44.825

Als Sicherheit für das Senior Facility Agreement wurden Bankkonten der Scout24-Gruppe verpfändet. Weitere Ausführungen zu Sicherheiten für das Darlehen sind unter 6.7.1 Finanzinstrumente zu finden.

6. Ausgewählte erläuternde Anhangangaben

6.1 Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung

6.1.1 Informationen zum Unternehmen

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

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

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

6.1.2 Grundlagen der Darstellung

Der vorliegende verkürzte Konzernzwischenabschluss („Konzernzwischenabschluss“) zum 30. Juni 2016 wurde auf Basis des International Accounting Standard (IAS) 34 „Zwischenberichterstattung“ und in Übereinstimmung mit § 37w WpHG erstellt. Grundsätzlich werden dieselben Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie Schätzungsmethoden wie im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2015 angewandt. Eine detaillierte Beschreibung dieser Methoden ist im Anhang des Konzernabschlusses 2015 veröffentlicht. Standards und Interpretationen, die ab dem 1. Januar 2016 erstmals verbindlich anzuwenden sind, haben zu keinen Änderungen in den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden geführt. Alle zum 30. Juni 2016 verbindlichen IAS bzw. IFRS sowie Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), vormals Standing Interpretations Committee (SIC), wurden angewendet.

Der Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2016 ist in Euro aufgestellt. Die Zahlenangaben erfolgen, soweit nicht anders vermerkt, grundsätzlich in Tausend Euro. Die dargestellten Tabellen und Angaben können rundungsbedingte Differenzen enthalten.

Der Vorstand hat den Konzernzwischenabschluss am 29. Juli 2016 zur Veröffentlichung freigegeben.

6.1.3 Änderung der Berichtsstruktur und Berichtigung von fehlerhaften Anhangangaben

Zur Vereinheitlichung der Steuerungsstruktur wurde die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zum 1. Januar 2016 vom Umsatz- auf das Gesamtkostenverfahren umgestellt. Die Umstellung auf das Gesamtkostenverfahren stellt eine freiwillige Änderung von Bilanzierungs-, Bewertungs- und Ausweismethoden im Sinne des IAS 8.14b dar. Um die Vergleichbarkeit zu den Vorjahresperioden zu gewährleisten, wurden die entsprechenden Werte rückwirkend angepasst.

Die unten aufgeführten Tochtergesellschaften der Scout24 AG haben entsprechend den jeweiligen Gesellschafterbeschlüssen die Befreiungsvorschrift des § 264 Abs. 3 HGB für die Geschäftsjahre 2015 und 2014 in Anspruch genommen. Die Berichtigung der diesbezüglich nach § 264 Abs. 3 i.V.m. § 314 HGB fehlenden Anhangangaben in den Konzernabschlüssen zum 31. Dezember 2015 und zum 31. Dezember 2014 der Scout24 AG ist hiermit erfolgt. Die Berichtigung wird im Bundesanzeiger zur Veröffentlichung eingereicht.

1. AutoScout24 GmbH:
Inanspruchnahme der Befreiungsvorschrift nach § 264 Abs. 3 HGB entsprechend den Gesellschafterbeschlüssen vom 20. Januar 2016 und vom 3. November 2014
2. Immobilien Scout GmbH:
Inanspruchnahme der Befreiungsvorschrift nach § 264 Abs. 3 HGB entsprechend den Gesellschafterbeschlüssen vom 20. Januar 2016 und vom 3. November 2014.
3. Scout24 Holding GmbH:
Inanspruchnahme der Befreiungsvorschrift nach § 264 Abs. 3 HGB entsprechend den Gesellschafterbeschlüssen vom 1. Dezember 2015 und vom 3. November 2014.
4. Scout24 Services GmbH:
Inanspruchnahme der Befreiungsvorschrift nach § 264 Abs. 3 HGB entsprechend den Gesellschafterbeschlüssen vom 6. Juli 2015 und vom 3. November 2014.
5. FMPP Verwaltungsgesellschaft mbH i.L.
Inanspruchnahme der Befreiungsvorschrift nach § 264 Abs. 3 HGB entsprechend den Gesellschafterbeschlüssen vom 7. März 2016 und vom 3. November 2014.
6. Scout24 Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH
Inanspruchnahme der Befreiungsvorschrift nach § 264 Abs. 3 HGB entsprechend dem Gesellschafterbeschluss vom 3. November 2014 (nur für den Abschluss zum 31. Dezember 2014).

7. FlowFact GmbH

Inanspruchnahme der Befreiungsvorschrift nach § 264 Abs. 3 HGB entsprechend dem Gesellschafterbeschluss vom 19. Januar 2016 (nur für den Abschluss zum 31. Dezember 2015).

6.2 Veränderungen im Konsolidierungskreis

6.2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode

In der Berichtsperiode hat sich der Konsolidierungskreis durch Unternehmenserwerbe wie folgt geändert (In Übereinstimmung mit IFRS 3.45 besteht die Möglichkeit, die Werte innerhalb eines Zeitraums von 12 Monaten nach Erwerbszeitpunkt erfolgsneutral zu ändern, sofern Scout24 neue Informationen über Fakten und Umstände erhält, die zum Erwerbsstichtag bestanden):

Am 1. Februar 2016 hat die AutoScout24 Nederland B.V., Amsterdam, 100% der Eigenkapitalanteile an der European AutoTrader B.V., Amsterdam (nachfolgend „European AutoTrader“) erworben.

Der Kaufpreis für den 100%igen Erwerb der European AutoTrader durch die AutoScout24 Nederland B.V., Amsterdam, am 1. Februar 2016 betrug 27.745 TEUR und wurde in bar gezahlt. Seit dem 1. Februar 2016 übt die Scout24 AG, München einen beherrschenden Einfluss auf die European AutoTrader aus. European AutoTrader betreibt in den Niederlanden das Automobilanzeigenportal AutoTrader.nl. Seine bekannte Marke und etablierte Marktposition machen AutoTrader.nl zu einer attraktiven Anlaufstelle für potenzielle Autokäufer.

Mit AutoScout24.nl betreibt Scout24 bereits das führende digitale Anzeigenportal für Automobile in den Niederlanden. Seine führende Marktposition wird das Unternehmen durch die Übernahme von AutoTrader.nl weiter ausbauen. Die Gesellschaft wird dem Segment AutoScout24 zugeordnet.

Der aus der Transaktion resultierende Firmenwert in Höhe 25.025 TEUR resultiert aus dem strategisch komplementären Geschäftsmodell sowie dem Mitarbeiterstamm. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Wie in der Quartalsmitteilung für das erste Quartal 2016 beschrieben, wurde der Ergebnisbeitrag der European AutoTrader zum 31. März 2016 noch nicht in den Konzernabschluss der Scout-Gruppe einbezogen. Im Zwischenabschluss zum 1. Halbjahr ist das Ergebnis seit dem Erwerbszeitpunkt enthalten.

Die nachfolgende Tabelle fasst die bezahlte Gegenleistung für European AutoTrader sowie den beizulegenden Zeitwert des erworbenen Vermögens und der Verbindlichkeiten zusammen:

(in Tausend Euro)	01.02.2016
Gegenleistung	
Zahlungsmittel	27.745
Summe Gegenleistung	27.745
Beizulegender Zeitwert der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt	
Identifizierbarer Markenname	635
Entwicklungskosten	751
Kundenverträge	1.673
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	431
Zahlungsmittel	585
Latente Steuerschulden	-765
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-590
Gesamtes identifiziertes Nettovermögen	2.720
Geschäfts-/ Firmenwert	25.025
Gesamt	27.745

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Forderungen beträgt dabei 431 TEUR. Der gesamte beizulegende Zeitwert wird als einbringbar angesehen. Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 298 TEUR wurden aufwandswirksam in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Seit der Erstkonsolidierung hat European AutoTrader Umsatzerlöse in Höhe von 2.961 TEUR und ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von 781 TEUR zur Gewinn- und Verlustrechnung beigetragen. Wäre European AutoTrader bereits seit dem 1. Januar 2016 konsolidiert worden, hätte die Gesellschaft 3.525 TEUR zu den Umsatzerlösen und einen Gewinn von 1.040 TEUR zum Ergebnis nach Steuern beigetragen.

Am 3. Juni 2016 hat Immobilien Scout GmbH, Berlin, 100% der Anteile an my-next-home GmbH, Saarbrücken erworben. Der Kaufpreis in Höhe von 1.935 TEUR wurde in bar gezahlt. Seit dem 3. Juni 2016 übt Scout24 AG, München einen beherrschenden Einfluss auf die my-next-home GmbH aus. my-next-home GmbH ist ein regional fokussiertes Immobilien-Kleinanzeigenportal in Deutschland mit führender Position in der Region Saarland. Die Gesellschaft wird dem Segment ImmobilienScout24 zugeordnet.

Der aus der Transaktion resultierende Firmenwert in Höhe 1.668 TEUR resultiert aus dem strategisch ergänzenden Geschäftsmodell. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Die nachfolgende Tabelle fasst die bezahlte Gegenleistung für die my-mext-home GmbH sowie den beizulegenden Zeitwert des erworbenen Vermögens und der Verbindlichkeiten zusammen.

(in Tausend Euro)	03.06.2016
Gegenleistung	
Zahlungsmittel	1.935
Summe Gegenleistung	1.935
Beizulegender Zeitwert der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt	
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	4
Sachanlagen	23
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	48
Zahlungsmittel	223
Ertragssteuerforderungen und aktive latente Steuern	30
Rückstellungen	0
Latente Steuerschulden	-2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-59
Gesamtes identifiziertes Nettovermögen	267
Geschäfts-/ Firmenwert	1.668
Gesamt	1.935

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen

Forderungen beträgt dabei 48 TEUR. Der gesamte beizulegende Zeitwert wird als einbringbar angesehen.

Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 35 TEUR wurden aufwandswirksam in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Seit der Erstkonsolidierung hat my-next-home Umsatzerlöse in Höhe von 30 TEUR und ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von -4 TEUR zur Gewinn- und Verlustrechnung beigetragen. Wäre die my-next-home GmbH bereits seit dem 1. Januar 2016 konsolidiert worden, hätte die Gesellschaft 198 TEUR zu den Umsatzerlösen und einen Verlust von 10 TEUR zum Ergebnis nach Steuern beigetragen.

Am 6. Juni 2016 hat Immobilien Scout Österreich GmbH, Wien, 100% der Anteile an der Agire Handels- und Werbe- Gesellschaft m.b.H., Wien (nachfolgend „Agire“) erworben. Der übertragende Kaufpreis betrug 1.155 TEUR. Von diesem wurden 1.098 TEUR in bar gezahlt und in Höhe von 57 TEUR ein bedingter Kaufpreis vereinbart. Der bedingte Kaufpreis ist dabei abhängig von zurückerhaltenen Steuergutschriften vom Finanzamt. Von den 57 TEUR bedingtem Kaufpreis wurde im Juli 2016 ein Teilbetrag in Höhe von 44 TEUR erfüllt und ausgezahlt.

Seit dem 6. Juni 2016 übt Scout24 AG, München einen beherrschenden Einfluss auf die Agire aus. Agire betreibt das langjährig etablierte Immobilienportal immodirekt.at in Österreich. Die Gesellschaft wird dem Segment ImmobilienScout24 zugeordnet.

Der aus der Transaktion resultierende Firmenwert in Höhe 683 TEUR resultiert aus dem strategisch ergänzenden Geschäftsmodell. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Die nachfolgende Tabelle fasst die bezahlte Gegenleistung für Agire sowie den beizulegenden Zeitwert des erworbenen Vermögens und der Verbindlichkeiten zusammen.

(in Tausend Euro)	06.06.2016
Gegenleistung	
Zahlungsmittel	1.098
Bedingter Kaufpreis	57
Summe Gegenleistung	1.155
Beizulegender Zeitwert der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt	
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	8
Sachanlagen	25
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	225
Zahlungsmittel	564
Ertragsteuerforderungen und aktive latente Steuern	75
Rückstellungen	-41
Ertragsteuerverbindlichkeiten	-10
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-374
Gesamtes identifiziertes Nettovermögen	472
Geschäfts-/ Firmenwert	683
Gesamt	1.155

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Forderungen beträgt dabei 225 TEUR. Der gesamte beizulegende Zeitwert wird als einbringbar angesehen.

Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 123 TEUR wurden aufwandswirksam in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Seit der Erstkonsolidierung hat Agire Umsatzerlöse in Höhe von 242 TEUR und ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von 4 TEUR zur Gewinn- und Verlustrechnung beigetragen. Wäre Agire bereits seit dem 1. Januar 2016 konsolidiert worden, hätte die Gesellschaft 1.107 TEUR zu den Umsatzerlösen und einen Gewinn von 48 TEUR zum Ergebnis nach Steuern beigetragen.

6.2.2 Unternehmenserwerbe in der Vorperiode

Am 16. April 2015 hat die AutoScout24 GmbH, München, 100% der Eigenkapitalanteile an der easyautosale GmbH, München (nachfolgend „easyautosale“) erworben. Basis der bisherigen Bilanzierung waren vorläufige Beträge gemäß IFRS 3.45. Aufgrund nachträglicher besserer Erkenntnisse innerhalb des Bewertungszeitraums (ein Jahr vom Erwerbszeitpunkt) erfolgte eine Anpassung dieser vorläufigen Kaufpreisallokation. Die besseren Erkenntnisse beziehen sich – werterhellend – auf Tatsachen und Umstände, die zum Erwerbszeitpunkt bestanden. Insbesondere handelt es sich hier um Problemstellungen im Zusammenhang mit der technischen Einbindung der Gesellschaft sowie der angestrebten Kundenakzeptanz. Die damit zusammenhängenden Herausforderungen gestalten sich zeitintensiver als ursprünglich angenommen, dies führt zu einem langsamer als erwartet ansteigenden Umsatz.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die bezahlte Gegenleistung für easyautosale sowie den beizulegenden Zeitwert des erworbenen Vermögens und der Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt:

(in Tausend Euro)	Aktualisiert gem. IFRS 3.49	Vorläufig
Gegenleistung		
Zahlungsmittel	6.522	6.522
Summe Gegenleistung	6.522	6.522
Beizulegender Zeitwert der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt		
Identifizierbarer Markenname	298	819
Entwicklungskosten	2.296	2.296
Kundenverträge	-	1.701
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	7	7
Sachanlagen	44	44
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	141	141
Zahlungsmittel	964	964
Rückstellungen	-9	-9
Latente Steuerschulden	-815	-1.512
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-1.038	-1.038
Gesamtes identifiziertes Nettovermögen	1.888	3.413
Geschäfts-/ Firmenwert	4.634	3.109
Gesamt	6.522	6.522

6.3 Ertragsteuern

Der für die Gruppe maßgebliche nominelle Steuersatz beläuft sich auf 31,5 Prozent. Der effektive Steuersatz für die Planperiode 2016 liegt bei 34,0 Prozent. Der Unterschied zwischen nominalem und effektivem Steuersatz ist vor allem auf steuerlich nicht-abzugsfähige Ausgaben zurück zu führen sowie auf Effekte aus dem Vorjahr. Nach Anpassung an den Plan-Steuersatz ergibt sich zum 30.06.2016 ein effektiver Steuersatz i.H.v. 33,5 Prozent.

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

6.4 Ergebnis je Aktie

		Q2 2016	Q2 2015	H1 2016	H1 2015
Ergebnis nach Steuern	(in Tsd. Euro)	16.500	28.726	29.484	39.977
Abzüglich: Anteil, der auf nicht beherrschende Anteile entfällt	(in Tsd. Euro)	-80	-169	-221	-311
Ergebnis, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt	(in Tsd. Euro)	16.580	28.895	29.705	40.288
Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien der Scout24 AG *	Anzahl	107.600.000	100.000.000	107.600.000	100.000.000
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	0,15	0,29	0,28	0,40
Verwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	0,15	0,29	0,28	0,40

* Mit Wirkung zum 3. September 2015 wurde das gezeichnete Kapital der Scout24 AG von 2.000 Tausend Euro um 98.000 Tausend Euro auf 100.000 Tausend Euro durch Umwandlung aus der Kapitalrücklage erhöht. Die neuen Geschäftsanteile sind vom Beginn des am 1. Januar 2015 beginnenden Geschäftsjahres gewinnbezugsberechtigt. Mit Wirkung ab dem 10. September 2015 wurden sämtliche Geschäftsanteile der Gesellschaft in Stammanteile der durch den Formwechsel entstandenen Aktiengesellschaft umgewandelt.

6.5 Immaterielle Vermögenswerte

Die Entwicklung der Geschäfts- oder Firmenwerte pro zahlungsmittelgenerierender Einheit ist nachfolgender Tabelle zu entnehmen.

TEUR	Zahlungsmittel- generierende Einheit ImmobilienScout24	Zahlungsmittel- generierende Einheit AutoScout24	Summe
Geschäfts- oder Firmenwert zum 01.01.2016	686.159	101.125	787.283
Anpassung innerhalb des einjährigen Bewertungszeitraums	-	1.525	1.525
Geschäfts- oder Firmenwert zum 01.01.2016 angepasst	686.159	102.649	788.808
Zugänge	2.351	25.025	27.375
Geschäfts- oder Firmenwert zum 30.06.2016	688.510	127.673	816.183

Die Zugänge betreffen im Segment Immobilienscout24 die Unternehmen my-next-home GmbH und Agire Handels- und Werbe- Gesellschaft m.b.H. und bei der AutoScout24 die European AutoTrader B.V. (für Details verweisen wir auf „6.2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode“).

Die Anpassung gemäß IFRS 3.45 innerhalb des einjährigen Bewertungszeitraumes betrifft die easyauto-sale GmbH (für Details verweisen wir auf „6.2.2 Unternehmenserwerbe in der Vorperiode“).

6.6 Finanzielle Verbindlichkeiten

Die Scout24 AG hat am 5. April 2016 eine den Kreditbedingungen entsprechende freiwillige Teilrückzahlung der Fazilität B des Senior Facility Agreements (SFA) in Höhe von 40 Millionen Euro geleistet. Dadurch hat sich der gesamte Rückzahlungsbetrag aus dem SFA von 781 Millionen Euro zum 31. März 2016 auf 741 Millionen Euro zum 30. Juni 2016 reduziert, was auch die jährliche Zinslast um ca. 1,5 Millionen Euro verringern wird. Zum 31. März 2016 erfolgte eine Umgliederung des zur Zahlung vorgesehenen Teilbetrags von den lang- zu den kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten.

6.7 Sonstige Angaben

6.7.1 Angaben zu Finanzinstrumenten

Buchwerte und beizulegende Zeitwerte

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung zwischen den Bilanzpositionen und den Kategorien nach IAS 39, aufgegliedert in der Folgebewertung nach „Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten“ und „Bewertung zum beizulegenden Zeitwert“ sowie pro Kategorie und beizulegenden Zeitwerten pro Klasse.

Flüssige Mittel, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten haben im Wesentlichen eine kurze Restlaufzeit. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Abschlussstichtag näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

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

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

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

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

Für Umgliederungen zwischen den einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie wird unterstellt, dass diese zum Periodenende erfolgt sind. In beiden Berichtsperioden gab es keine Umgliederungen zwischen Stufe 1 und Stufe 2 bei der Bewertung der beizulegenden Zeitwerte. Aufgrund der Verwendung von am Markt beobachtbaren Kreditrisikoaufschlägen im Rahmen der Bewertung der sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten erfolgte zum 31. Dezember 2015 eine Umgliederung von Level 3 auf Level 2.

Wertansatz nach IAS 39

TEUR	Bewertungs-Kategorie nach IAS 39	Buchwert zum 30.06.2016	Fortgeführte Anschaffungskosten	Anschaffungskosten	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 30.06.2016	Stufe innerhalb der Fair-Value-Hierarchie
Vermögenswerte							
Zahlungs- und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	56.366	56.366	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	38.693	38.693	-	-	n/a	
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	LaR	222	222	-	-	n/a	
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte		535					
• Available-for-sale finanzielle Vermögenswerte	AFS	180	-	180	-	n/a	
• Derivative Finanzinstrumente	FAHFT	0	-	-	0	0	2
• Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	LaR	355	355	-	-	340	2
Eigenkapital und Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	18.405	18.405	-	-	n/a	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		5.770		-			
• Finanzierungsleasing	n/a	45	45	-	-	50	
• Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	1.956	1.956	-	-	n/a	
• Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	n/a	3.769	-	-	3.769	3.769	3
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		30.180					
• Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	739	739	-	-	-	
• Sonstige kurzfristige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	n/a	29.441	29.441	-	-	n/a	
Langfristige Verbindlichkeiten		735.189					
• Derivative Finanzinstrumente	FLHFT	6.896	-	-	6.896	6.896	3
• Finanzierungsleasing	n/a	111	111	-	-	106	
• Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	728.182	728.182	-	-	684.708	2
Davon aggregiert nach IAS 39 Kategorien							
Kredite und Forderungen/ Loans and Receivables	LaR	95.636					
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte/ Available for Sale	AFS	180					
Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten/ Financial Assets Held for Trading	FAHFT	0					
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten/ Financial Liabilities Held for Trading	FLHFT	6.896					
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten/ Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	749.282					

Wertansatz nach IAS 39

TEUR	Bewertungs-Kategorie nach IAS 39	Buchwert zum 31.12.2015	Fortgeführte Anschaffungskosten	Anschaffungskosten	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2015	Stufe innerhalb der Fair-Value-Hierarchie
Vermögenswerte							
Zahlungs- und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	70.639	70.639	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	37.817	37.817	-	-	n/a	
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	LaR	333	333	-	-	n/a	
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte		795					
• Available-for-sale finanzielle Vermögenswerte	AfS	180	-	180	-	n/a	
• Derivative Finanzinstrumente	FAHfT	0	-	-	0	0	2
• Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	LaR	615	615	-	-	588	2
Eigenkapital und Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	25.642	25.642	-	-	n/a	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		5.966					
• Finanzierungsleasing	n/a	45	45	-	-	50	
• Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	2.152	2.152	-	-	n/a	
• Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	n/a	3.769	-	-	3.769	3.769	3
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		35.322					
• Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	807	807	-	-	n/a	
• Sonstige kurzfristige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	n/a	34.515	34.515	-	-	n/a	
Langfristige Verbindlichkeiten		767.913					
• Derivative Finanzinstrumente	FLHfT	1.818	-	-	1.818	1.818	3
• Finanzierungsleasing	n/a	133	133	-	-	127	
• Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	765.962	765.962	-	-	731.298	2
Davon aggregiert nach IAS 39 Kategorien							
Kredite und Forderungen/ Loans and Receivables	LaR	109.404					
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte/ Available for Sale	AfS	180					
Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten/ Financial Assets Held for Trading	FAHfT	0					
Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten/ Financial Liabilities Held for Trading	FLHfT	1.818					
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten/ Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	794.564					

Der übergeordnete Bilanzposten „Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte“ setzt sich größtenteils zusammen aus einer Forderung in Höhe von 350 TEUR (31.12.2015: 600 TEUR) aus dem Kauf der FlowFact GmbH. Im laufenden Jahr wurden 250 TEUR erfolgsneutral aufgelöst. Der beizulegende Zeitwert wurde anhand eines Discounted-Cashflow Modells unter Zugrundelegung risikoloser Marktzinssätze in Form von deutschen Staatsanleihen und einem Kreditrisikoaufschlag, der sich aus Unternehmensanleihen mit entsprechendem Rating zum Bewertungsstichtag ergibt, berechnet. Da alle Inputfaktoren direkt oder indirekt beobachtbar sind, wird das Instrument dem Level 2 zugeordnet.

Die Sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten im Wesentlichen die ausstehenden Kapitaleinlagen gegenüber dem assoziierten Unternehmen ASPM Holding B.V. (1.632 TEUR), die zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt wurde. Aufgrund der kurzen Laufzeit dieses Finanzinstruments stellt der Buchwert eine angemessene Annäherung an den beizulegenden Zeitwert dar. Weiterhin sind in den sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten kurzfristige Verbindlichkeiten aus der Akquisition der FlowFact GmbH in Höhe von 121 TEUR enthalten sowie sonstige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 82 TEUR. Aufgrund der Kurzfristigkeit beider Positionen stellt der Buchwert eine angemessene Annäherung an den beizulegenden Zeitwert dar.

Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten beinhalten größtenteils die Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem SFA. Der beizulegende Zeitwert wird anhand eines Discounted-Cashflow Modells berechnet unter Zugrundelegung eines Diskontierungssatzes, der sich aus dem risikolosen Marktzinssatz adjustiert um einen angemessenen Kreditrisikoaufschlag ergibt. Als Kreditrisikoaufschlag wurden Aufschläge von Unternehmensanleihen mit dem Rating von Scout24 verwendet. Die modellierte Zinsstrukturkurve berücksichtigt marktähnliche Trends.

Unter dem SFA hat die Gruppe über die gesamte Laufzeit des SFAs als Sicherheiten ihre Anteile an der Scout24 Holding GmbH und deren Tochtergesellschaften verpfändet. Die Darlehensforderung der Scout24 AG gegenüber der Scout24 Holding wurde an das Bankenkonsortium abgetreten. Ebenfalls wurden die Bankkonten der Scout24 AG verpfändet. Zum Berichtsstichtag waren die Anteile an der Scout24 Holding GmbH mit einem Wert von 1.064.263 TEUR verpfändet und die Bankkonten mit einem Betrag von 30 TEUR als Sicherheiten begeben.

Die Erst -und Folgebewertung von bedingten Kaufpreisverbindlichkeiten erfolgt gemäß IFRS 3 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert. Formell gesehen fallen diese Eventualverbindlichkeiten nicht unter die Kategorien nach IAS 39.

Die Bewertung dieser Verbindlichkeiten erfolgt unter Verwendung von teilweise nicht beobachtbaren Daten (Stufe 3). Die Inputfaktoren richten sich dabei nach den in den Kaufpreisverhandlungen festgelegten Bedingungen, den jeweiligen Eintrittswahrscheinlichkeiten sowie den zugrundeliegenden Plandaten zu den Geschäftsentwicklungen.

Die Kaufpreisverbindlichkeit wird als kurzfristig eingestuft, da die Auszahlung voraussichtlich im 3. Quartal 2016 erfolgt. Es wird aufgrund der kurzen Laufzeit angenommen, dass der Buchwert i. H. v. 3.769 TEUR ungefähr dem Zeitwert entspricht.

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht der Veränderungen der Instrumente in Stufe 3 (bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten) für die Zeiträume vom 01.01. bis zum 30.06.2016 und vom 01.01. bis zum 31.12.2015:

Bedingte Kaufpreisverbindlichkeit	2016	2015
TEUR		
	01.01.2016- 30.06.2016	01.01.2015- 31.12.2015
Stand zu Beginn der Berichtsperiode	3.769	4.500
Neu hinzugekommene bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	0	100
Beglichene bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	0	-100
Erfolgsneutrale Anpassung innerhalb eines Jahreszeitraums	0	-1.400
Gesamtes Ergebnis der Periode ausgewiesen unter „sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge“	0	669
Stand zum Ende der Berichtsperiode	3.769	3.769
Veränderung der unrealisierten Verluste der Periode enthalten in „Gewinne/Verluste aus am Ende der Periode gehaltenen Verbindlichkeiten“	0	669

Im Zusammenhang mit dem Erwerb der FlowFact GmbH im Geschäftsjahr 2014 wurden bedingte Kaufpreisvereinbarungen getroffen, die abhängig von dem Erreichen gewisser EBITDA Schwellenwerte sind.

Wenn der angenommene, der Earn-Out Berechnung zugrundeliegende, bereinigte EBITDA Wert um 10 Prozent höher ausfällt, erhöht sich die bedingte Kaufpreiszahlung um 19 % oder 731 TEUR.

Falls der angenommene, der Earn-Out Berechnung zugrundeliegende, bereinigte EBITDA Wert um 10 Prozent niedriger ausfällt, würde sich die bedingte Kaufpreiszahlung um 32 % und damit um 1.217 TEUR verringern.

Der beizulegende Zeitwert des Zinsfloors, welcher der Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie zugeordnet wird, wird mittels Bewertungsmethoden mit nicht beobachtbaren Daten bestimmt. Der Floor wird auf risikoloser Basis mit einem geshifteten Black-Scholes Modell bewertet und anschließend um das Kreditrisiko unter Verwendung des „add-on“ Ansatzes angepasst. Wesentliche Inputgrößen für die Bewertung sind die Zinsstrukturkurve deutscher Staatsanleihen, die 1M-Euribor-Forwardzinssätze, die Volatili-

tät sowie laufzeitabhängige Kreditrisikoaufschläge. Die nicht am Markt beobachtbare Inputgröße ist, aufgrund der Floorrate von 0 %, die Volatilität, welche auf Basis von Expertenschätzungen bestimmt wurde. Würde die Volatilität um +5% geändert werden (absolute Wertänderung), wäre der Ergebniseffekt -141 TEUR (31.12.2015: -78 TEUR). Eine Änderung der Volatilität von -5% (absolute Wertänderung) führt zu einem Ergebniseffekt i.H.v. +138 TEUR (31.12.2015: +56 TEUR).

Weiterhin hält die Scout24 AG drei Caps. Alle drei Caps hatten zum Bewertungsstichtag einen beizulegenden Zeitwert nahe null EUR.

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht der Veränderungen der Instrumente in Stufe 3 (Zinsfloor) für den Berichtszeitraum vom 01.01.2016 bis 30.06.2016 und für das Geschäftsjahr zum 31.12.2015:

Zinsfloor	2016	2015
TEUR		
	01.01.2016- 30.06.2016	01.01.2015- 31.12.2015
Stand zu Beginn der Berichtsperiode	1.818	2.818
Neu hinzugekommene finanzielle Verbindlichkeit (interest rate floor)	-	460
Beglichene finanzielle Verbindlichkeit	-	-
Gesamtes Ergebnis der Periode ausgewiesen unter „Finanzerträge/-aufwendungen“	5.079	-1.460
Stand zum Ende der Berichtsperiode	6.897	1.818
Veränderung der unrealisierten Verluste der Periode enthalten in „Gewinne/Verluste aus am Ende der Periode gehaltenen Verbindlichkeiten“	5.079	1.358

6.7.2 Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Zum 30. Juni 2016 gab es grundsätzlich keine neuen Transaktionen gegenüber den im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015 berichteten Angaben zu Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen.

6.7.3 Segmentberichterstattung

Die Scout24-Gruppe strukturiert ihre Geschäftstätigkeit in zwei operative Segmente („ImmobilienScout24“ und „AutoScout24“) sowie das unterstützende Segment „Corporate“. Für weitergehende Informationen wird auf den Konzernabschluss 2015 der Scout24 AG verwiesen sowie auf den Konzern-Zwischenlagebericht im Rahmen des Halbjahresfinanzberichts 2016.

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

(in Tausend Euro)		Außen- umsatz	Innen- umsatz	Gesamt- umsatz	EBITDA	EBITDA aus ge- wöhnli- cher Ge- schäfts- tätigkeit	Investi- tionen
ImmobilienScout24	Q2 2016	71.066	166	71.232	40.230	45.506	2.643
	Q2 2015	65.225	225	65.450	37.613	39.835	2.263
AutoScout24	Q2 2016	37.615	219	37.834	13.425	15.884	1.998
	Q2 2015	29.791	120	29.911	11.576	12.879	1.849
Corporate	Q2 2016	344	5.979	6.323	-2.650	-1.279	70
	Q2 2015	643	1.947	2.590	-5.854	-2.140	229
Summe (berichts- pflichtige Segmente)	Q2 2016	109.025	6.364	115.389	51.005	60.111	4.711
	Q2 2015	95.659	2.292	97.951	43.335	50.574	4.341
Sonstige	Q2 2016	1.068	67	1.135	102	175	16
	Q2 2015	742	102	844	356	329	3
Sonstige Überlei- tungspositionen	Q2 2016	-	-6.431	-6.431	2	-3.083	-1
	Q2 2015	-	-2.394	-2.394	-	1.147	1
Summe (Konzern)	Q2 2016	110.093	-	110.093	51.109	57.203	4.726
	Q2 2015	96.401	-	96.401	43.691	49.756	4.345

(in Tausend Euro)		Außen- umsatz	Innen- umsatz	Gesamt- umsatz	EBITDA	EBITDA aus ge- wöhnli- cher Ge- schäfts- tätigkeit	Investi- tionen
ImmobilienScout24	H1 2016	140.214	373	140.587	79.484	87.905	5.154
	H1 2015	129.089	291	129.380	73.248	78.227	4.625
AutoScout24	H1 2016	72.666	370	73.037	26.034	29.803	4.304
	H1 2015	57.377	271	57.648	21.592	23.610	3.359
Corporate	H1 2016	906	11.166	12.073	-5.988	-3.127	98
	H1 2015	1.120	4.210	5.330	-10.207	-4.421	292
Summe (berichts- pflichtige Segmente)	H1 2016	213.787	11.909	225.696	99.530	114.581	9.556
	H1 2015	187.586	4.772	192.358	84.633	97.416	8.276
Sonstige	H1 2016	2.086	135	2.221	216	407	26
	H1 2015	1.561	135	1.696	207	448	3
Sonstige Überlei- tungspositionen	H1 2016	-	-12.045	-12.045	-	-5.606	0
	H1 2015	-	-4.907	-4.907	-	-2.382	1
Summe (Konzern)	H1 2016	215.872	-	215.872	99.746	109.383	9.582
	H1 2015	189.147	-	189.147	84.840	95.482	8.280

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

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

(in Tausend Euro)	Q2 2016	Q2 2015	H1 2016	H1 2015
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	57.203	49.756	109.383	95.482
Nicht-operative Effekte	-6.094	-6.065	-9.637	-10.642
EBITDA	51.109	43.691	99.746	84.840
Abschreibungen und Wertminderungen	-16.355	-16.062	-32.438	-31.680
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	-	-821	-1	-821
Ertrag aus dem Verkauf von Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	-	22.098	-	22.098
Sonstiges Finanzergebnis	-10.534	-10.504	-22.971	-18.894
Ergebnis vor Ertragsteuern	24.220	38.402	44.336	55.542

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stellt das EBITDA, bereinigt um nicht-operative Effekte und Sonder-Effekte, dar. Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für Restrukturierung, Auf-

wendungen im Zusammenhang mit der Kapitalstruktur des Unternehmens und Unternehmenserwerben (realisiert und unrealisiert) sowie erfolgswirksame Effekte aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen.

6.7.4 Rechtsstreitigkeiten

Ein Vertragspartner des Tochterunternehmens Immobilien Scout GmbH hat die Gesellschaft zivilrechtlich wegen behaupteter unberechtigter Datennutzung verklagt. Der Streitwert beträgt 2 Mio. EUR. Die geltend gemachte Forderung ist nach Auffassung der Rechtsvertreter der Gesellschaft größtenteils unbegründet. Die Gesellschaft hat in unwesentlicher Höhe eine Rückstellung gebildet, die auch die geschätzten Rechtsanwalts- und Verfahrenskosten beinhaltet. Der unbegründete Anteil wurde nicht als Rückstellung in die Bilanz aufgenommen. In Bezug auf diese Eventualverbindlichkeit werden keine weiteren Angaben nach IAS 37.84-89 gemäß IAS 37.92 gemacht, um das Ergebnis des Verfahrens und die Interessen des Unternehmens nicht zu beeinträchtigen.

6.8 Ereignisse nach der Berichtsperiode

Anteilsbasierte Vergütung

Im Juli 2016 führte die Scout24 AG ein weiteres virtuelles Aktienoptionsprogramm für ausgewählte Arbeitnehmer der Scout-Gruppe ein. Im Rahmen dieses Programms können die vom Vorstand der Gesellschaft ausgewählten Begünstigten über einen Zeitraum von drei Jahren bis zu 56.000 virtuelle Aktienoptionen erwerben. Gemäß der vertraglichen Vereinbarung hat die Gesellschaft das Wahlrecht, die anteilsbasierte Vergütung in bar oder in Aktien zu begleichen. Es ist jedoch vorgesehen, dass die Erfüllung der Zusage in Aktien erfolgen soll. In Übereinstimmung mit den Regelungen von IFRS 2 hat die Gesellschaft die Vergütungsform als anteilsbasierte Transaktion mit Erfüllung in Eigenkapitalinstrumenten bestimmt. Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der Aktienoption in Höhe von 37,75 Euro erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Monte-Carlo-Simulation). Bei der Berechnung des Gesamtwertes der Option wurde ein realistischer Leaver-Case sowie ein angemessener Fluktuationsabschlag angewendet. Über die gesamte Laufzeit wird aus dem Programm ein Personalaufwand in Höhe von ca. 1.903 Tausend Euro entstehen. Im laufenden Geschäftsjahr wird für diese anteilsbasierte Vergütungsform ein Personalaufwand in Höhe von ca. 812 Tausend Euro entstehen.

Das virtuelle Aktienoptionsprogramm führt nicht zu Verwässerungseffekten, da die benötigten Aktien durch die Gesellschaft am Markt erworben werden.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

München, den 29.7.2016

Scout24 AG

Der Vorstand



Gregory Ellis



Christian Gisy

Bescheinigung der prüferischen Durchsicht

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Bilanz, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie Konzern-Kapitalflussrechnung – und den Konzern-Zwischenlagebericht über das 1. Halbjahr und 2. Quartal 2016 der Scout24 AG, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2016, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 37w WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach dem International Accounting Standard IAS 34 „Zwischenberichterstattung“, wie er in der EU anzuwenden ist, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

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

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

Berlin, den 29. Juli 2016

KPMG AG

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Schmidt
Wirtschaftsprüfer



Unger
Wirtschaftsprüferin

Glossar

- **ARPU:** Durchschnittlicher Erlös pro User, berechnet über die mit Kernmaklern (IS24) bzw. Kernhändlern (AS24) erzielten Umsatzerlöse im jeweiligen Zeitraum geteilt durch die durchschnittliche Anzahl der Kernmakler/Kernhändler am Beginn und am Ende des Zeitraums, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum
- **Autobiz,** Juni 2016: Autobiz, European Panel - Cross Analysis, Juni 2016
- **Cash contribution** ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen.
- **Cash conversion** rate ist definiert als (EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit – Investitionen)/ EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.
- **comScore,** Dezember 2015: comScore MMX®, Mobile Metrix Media Trend, Deutschland, comScore, Long Term Media Trend, Deutschland
- **DAT, 2016:** DAT-Report 2016, Deutsche Automobil Treuhand GmbH, Ostfildern
- **Deutsche Bundesbank:** Deutsche Bundesbank, Frankfurt am Main
- **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht-operative und Sondereffekte
- **EBITDA** ist definiert als Gewinn (basierend auf dem Gesamtumsatz) vor Finanzergebnis, Ertragssteuern, Abschreibungen, Wertminderung und dem Ergebnis aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften
- **Eurostat:** Europäische Kommission, Eurostat, Luxemburg
- **eurozone economic outlook:** Gemeinschaftsprojekt zwischen dem ifo Institut, München, dem INSEE, Paris und dem ISTAT, Rom.
- **GfK Brand & Communication Research,** September 2015: GfK Brand & Communication Research, Deutschland, September 2015, n = 142, Werbetacking, Immobilien-Scout24, Welle 62, „Und welcher dieser Immobilienmarktplätze im Internet ist für Sie die erste Wahl, wenn Sie eine Immobilie inserieren wollen?“
- **Immobilienverband IVD Bundesverband,** Berlin - <http://ivd.net/ivd-umfrage-makler-sehen-verstaerkte-nachfrage-britischer-investoren-nach-deutschen-immobilien/>
- **Institut der deutschen Wirtschaft (IW),** Köln
- **Kernhändler (AS24)** definieren wir als alle gewerblichen Fahrzeug- und Motorradhändler, die am Ende des entsprechenden Zeitraums entweder einen Paket- oder ei-

nen gebündelten Vertrag haben, um ihre Fahrzeug- oder Motorradanzeigen auf unserer Plattform zu bewerben.

- **Kernmakler (IS24):** Gewerbliche Immobilienhändler in Deutschland, welche einen Vertrag über ein Paket oder ein Bündel an Leistungen mit IS24 abgeschlossen haben.
- **Kraftfahrt-Bundesamt:** Kraftfahrt-Bundesamt, Flensburg
- **Listings (AS24)** des jeweiligen Landes stellt den Bestand an neuen und gebrauchten Automobilen sowie Kleintransportern zu einem bestimmten Stichtag (i.d.R. Monatsmitte) auf der jeweiligen Website dar.
- **Listings (IS24)** stellt den Bestand aller Immobilienanzeigen zu einem bestimmten Stichtag (i.d.R. Monatsende) auf der entsprechenden Website dar.
- **Nettofinanzverbindlichkeiten** sind definiert als Summe des Nominalwerts der verzinslichen Verbindlichkeiten vermindert um liquide Mittel.
- **Norstat**, Juni2016: Studie der Norstat Deutschland GmbH, München im Auftrag der AutoScout24, Juni 2016
- **puls Marktforschung**, November 2015: Studie der puls Marktforschung GmbH, Schwaig im Auftrag von AutoScout24, n=550 (Autohändler), Befragungszeitraum 13. Oktober 2015 bis 13. November 2015
- **Schätzungen des Managements (AS24)** basierend auf den Besuchen auf den mobil verfügbaren AS24 Plattformen gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor
- **Schätzungen des Managements (IS24)**, basierend auf Besuchern der IS24 Plattform über mobile Endgeräte, mobil-optimierte Webseite und IS24 Applikationen im Verhältnis zu Gesamtbesuchern, gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor.
- **Sonstige Umsatzerlöse (AS24)** bestehen aus Umsatzerlösen aus privaten Anzeigen, sowie aus Werbeverkäufen (insbesondere von OEMs).
- **Sonstige Umsatzerlöse (IS24)** bestehen aus Umsatzerlösen, die durch private Anzeigen oder mit Dienstleistungen für Konsumenten erzielt werden (einschließlich Bonitätsprüfung und Bewertungsdienstleistungen), Umsatzerlösen aus der Generierung von Leads an Umzugs-, Finanz- und Baufinanzierungsdienstleister, sowie Umsatzerlösen aus dem Verkauf von Werbung, die nicht direkt mit dem Immobiliengeschäft zusammenhängt und andere verschiedene Umsatzerlöse.
- **Statistisches Bundesamt:** Statistisches Bundesamt, Wiesbaden
- **Umsatzerlöse von anderen Händlern (AS24)** bestehen aus Umsatzerlösen, die von Händlern erzielt werden, die auf dem AS24-Nutzfahrzeugmarkt tätig sind, von Händlern aus Spanien, Österreich und Frankreich, Umsatzerlöse über das Werkstattportal

und für andere Dienstleistungen für Händler wie z.B. Plattformschnittstellen. Zudem sind Umsatzerlöse von easyautosale enthalten.

- **Umsatzerlöse von anderen Maklern (IS24)** bestehen aus Umsatzerlösen, die von gewerblichen Immobilienhändlern erzielt werden, die nicht unsere Kernmakler sind und beinhalten IS24-Werbekampagnen, unseren gewerblichen Immobilienmarktplatz, Pay-per-Ad-Umsatzerlöse (nutzungsbasiertes Modell), Umsatzerlöse IS24 Österreich, Umsatzerlöse durch FlowFact (unsere CRM-Software für gewerbliche Immobilienhändler) und weitere nicht-anzeigenbezogene Umsatzerlöse.
- **Umsatzerlöse von Kernhändlern (AS24)** bestehen aus Umsatzerlösen, die von AS24-Kernhändlern erzielt werden, die Anzeigendienstleistungen im Rahmen unseres paketbasierten Anzeigenmodells erwerben und alle anderen hiermit verbundenen Produkte, die von solchen Händlern erworben werden.
- **UMV (Unique Monthly Visitors)** bezieht sich auf die monatlichen Einzelbesucher, die die Webseite über Desktop-PC oder die Webseite über Destop-PC, mobile Endgeräte oder Apps (Multiplattform) besuchen, unabhängig davon wie oft sie das Portal in diesem Monat besuchen und (bei den Multiplattform-Kennzahlen) unabhängig davon, wie viele verschiedene Zugänge (Desktop und Mobil) sie nutzen.
- **verlag moderne industrie GmbH**, Landsberg - <http://www.automobilproduktion.de/maerkte/brexit-vda-praesident-wissmann-warnt-vor-dominoeffekt-114.html>
- **ZenithOptimedia**, Advertising Expenditure Forecasts, Dezember 2015: Zenith Optimedia Group Limited, London; Advertising Expenditure Forecasts March 2016
- **Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe**, Dezember 2015: Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V., Bonn; Pressemitteilung „Kfz-Gewerbe: Stabiler Start ins neue Jahr“, Dezember 2015

Disclaimer

Dieser Bericht kann zukunftsgerichtete Aussagen über das Geschäft, die Finanz- und Ertragslage und Gewinnprognosen der Scout24 Gruppe enthalten. Begriffe wie "können", "werden", "erwarten", "rechnen mit", "erwägen", "beabsichtigen", "planen", "glauben", "fortdauern" und "schätzen", Abwandlungen solcher Begriffe oder ähnliche Ausdrücke kennzeichnen diese zukunftsgerichteten Aussagen. Solche zukunftsgerichteten Aussagen basieren auf den gegenwärtigen Einschätzungen, Erwartungen, Annahmen und Informationen des Scout24 Vorstands. Die Aussagen unterliegen einer Vielzahl bekannter und unbekannter Risiken und Unsicherheiten. Sie bieten keine Garantie dafür, dass die erwarteten Ergebnisse und Entwicklungen tatsächlich eintreten. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können daher wesentlich von diesen zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Gründe hierfür können unter anderem Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und des Wettbewerbsumfelds, Kapitalmarktrisiken, Wechselkursschwankungen, Änderungen internationaler und nationaler Gesetze und Vorschriften, insbesondere im Hinblick auf Steuergesetze und -vorschriften, die Scout24 betreffen, sowie weitere Faktoren sein. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung zur Aktualisierung oder Überprüfung zukunftsgerichteter Aussagen aufgrund neuer Informationen, künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen, soweit keine ausdrückliche rechtliche Verpflichtung besteht.

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

Der Zwischenbericht liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor und steht in beiden Sprachen im Internet unter www.scout24.com im Bereich Investor Relations / Finanzberichte zur Verfügung sowie zum Download bereit.

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

