

Scout24 nach Abschluss des dritten Quartals auf gutem Weg zur Erfüllung der Jahresprognose 2020

- Wachstumsinitiativen wieder aufgenommen: Multi-Channel-Werbekampagne gestartet, Produktoptimierungen umgesetzt und neue Produkte eingeführt
- Q3-Konzernumsatz im Vorjahresvergleich um 1 % auf 89,6 Millionen Euro gestiegen
- Residential Real Estate Segment mit 3,3% Umsatzwachstum stärkster Wachstumstreiber trotz fortgeführter „free-to-list“ Initiative

München / Berlin, 11. November 2020

Das Geschäftsmodell der Scout24-Gruppe erweist sich während der Covid-19-Pandemie als widerstandsfähig und robust. Die Auswirkungen der Krise konnten so abgefedert werden, dass der Q3-Konzernumsatz im Vorjahresvergleich sogar leicht um 1,0 % auf 89,6 Millionen Euro (Q3 2019: 88,7 Millionen Euro) gestiegen ist. Und dies, obwohl die „free-to-list“ Initiative für private Inserenten auch in diesem Quartal aufrechterhalten wurde und das Werbebusiness mit Dritten marktbedingt weiter rückläufig ist. Der Neunmonatsumsatz stieg ebenfalls um 1,0 %, von 260,0 Millionen Euro auf 262,6 Millionen Euro. Damit befindet sich Scout24 auf gutem Weg, das im August formulierte Ziel nahezu stabiler Jahresumsätze zu erreichen.

Gleichzeitig wurden im dritten Quartal die ursprünglich geplanten Wachstumsschritte wieder aufgenommen. Dies zeigt sich insbesondere im Marketingaufwand und damit auch in einer leicht rückläufigen Q3 EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 58,2 % (Q3 2019: 58,7 %). Auf die Neunmonatsperiode bezogen stieg die Marge auf 60 % (9M 2019: 59,2 %), was ebenfalls im Rahmen des Jahresziels liegt.

WICHTIGE KENNZAHLEN KONZERN

In Millionen Euro	Q3 2020	Q3 2019 ¹	Änderung	9M 2020	9M 2019 ¹	Änderung
Konzernumsatzerlöse	89,6	88,7	+1,0 %	262,6	260,0	+1,0 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	52,2	52,0	+0,3 %	157,6	153,9	+2,4 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	58,2 %	58,7 %	-0,5 Pp	60,0 %	59,2 %	+0,8 Pp

¹ Die Vorjahreszahlen wurden gemäß IFRS 5 rückwirkend um die nicht fortgeführten Geschäftstätigkeiten angepasst.

„Die Nachfrage nach Wohnimmobilien ist auch in Zeiten von Covid-19 weiter intakt. Gleichwohl sind die erschwerten Bedingungen, unter denen dieses Geschäft derzeit stattfindet, ein Ansporn für uns, Immobilientransaktionen noch einfacher und digitaler abzubilden. Entsprechend stark haben wir im abgelaufenen Quartal in die Optimierung und Erweiterung unseres Produktportfolios investiert. Zudem unterstützen wir unsere Maklerkunden seit Mitte September mit einer deutschlandweiten Werbekampagne, die noch bis Mitte November fortgesetzt wird. Mit all diesen Maßnahmen treiben wir das zukünftige Wachstum unseres Marktnetzwerks und damit unser Umsatzpotenzial weiter voran“, kommentiert Tobias Hartmann, CEO der Scout24 AG.

„Das Geschäft von Scout24 hat sich in den neun Monaten des Jahres vor dem Hintergrund der Covid-19-Pandemie gut entwickelt. Dies haben wir zum Anlass genommen, im dritten Quartal weiter in unsere Plattform zu investieren. Die nachhaltige Leistungsfähigkeit unseres Geschäfts unterstreicht zudem der um knapp 9 % höhere operative Cashflow von inzwischen fast 100 Millionen Euro in neun Monaten. Auf Basis dieser guten Ergebnisse in einem anhaltend schwierigen Umfeld sind wir weiterhin zuversichtlich, auch unsere Ziele für das Gesamtjahr zu erreichen“, erklärt Dirk Schmelzer, CFO der Scout24 AG.

Residential Real Estate Geschäft trotz „free-to-list“ sehr robust

Den größten Beitrag zu den Q3 2020 Gesamtumsätzen von ImmoScout24 leistete das Residential Real Estate Geschäft mit 72 % (Q3 2019: 71 %). Dieses Segment hat sich insbesondere aufgrund von vertraglich gesicherten Umsätzen mit Immobilienmaklern in der Covid-19-Krise am widerstandsfähigsten gezeigt. Die Segmentumsätze stiegen in Q3 2020 um 3,3 % von 62,9 Millionen Euro auf 64,9 Millionen Euro.

Umsätze mit gewerblichen Kunden, also Maklern, Hausverwaltungen und Finance-Kunden (Sparkassen und Banken), stiegen im dritten Quartal um starke 5,7 %, während Umsätze mit Privatkunden um 1,6 % zurückgingen. Dieser Rückgang ist auf entgangene Umsatzerlöse infolge des kostenlosen Listing Angebots für private Inserenten zurückzuführen, die nur teilweise durch steigende Umsätze aus Konsumentenprodukten wie MieterPlus und KäuferPlus kompensiert wurden.

Im dritten Quartal 2020 wurden ursprünglich für einen früheren Zeitraum des Jahres geplante Wachstumsinitiativen wieder aufgenommen. Dies beinhaltet einerseits die in dieses Quartal verschobene Werbekampagne, andererseits die wieder angelaufenen Performance Marketing Aktivitäten, beispielsweise für das Produkt „Realtor Lead Engine“ und die Konsumentenprodukte. Die Residential Real Estate EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ging dabei um zwei Prozentpunkte auf 61,4 % in Q3 2020 zurück.

Die Kundenzahlen sind im dritten Quartal weiter gestiegen. So konnten im Vergleich zum Vorjahr 1.054 Kern-Kunden (Makler, Hausverwaltungen / Wohnungsbaugesellschaften und Finance-Kunden) hinzugewonnen werden. Die Zahl der Residential Real Estate Partner belief sich demnach zum 30. September 2020 auf insgesamt 17.216. Der ARPU für das dritte Quartal lag bei 703 Euro, 2,1 % niedriger als im Vorjahr Q3 2019, aber 1,9 % höher als im stärker Covid-19-belasteten Vorquartal Q2 2020.

Kunden im Bereich Business Real Estate in Q3 zurückhaltender als im Vorjahr

Das Business Real Estate Segment machte im dritten Quartal 2020 19 % (Q3 2019: 20 %) der Außenumsätze von ImmoScout24 aus. Während die Business Real Estate Umsätze im Neunmonatsvergleich noch ein leichtes Wachstum verzeichneten, gingen sie im dritten Quartal 2020 um 1,5 % auf 17,1 Millionen Euro (Q3 2019: 17,3 Millionen Euro) zurück. Dabei stiegen die vertraglich gesicherten Umsätze mit Business Real Estate Maklern. Die Umsätze mit Projektentwicklern zeigten aufgrund einer geringeren Anzahl von Projekten und teilweiser Buchung günstigerer Pakete durch Projektentwickler einen rückläufigen Trend.

Die EBITDA Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Business Real Estate blieb im Quartalsvergleich nahezu stabil (Q3 2020: 69,6 %; Q3 2019: 69,7 %).

Die Anzahl der Business Real Estate Partner sank im Vergleich zum Vorjahr leicht um 12 Partner auf 2.789 zum 30. September 2020. Der ARPU für das dritte Quartal lag bei 1.715 Euro, 2,6 % niedriger als im Vorjahr. Dieser Rückgang ist primär auf die rückläufigen Umsätze mit Projektentwicklern zurückzuführen.

Media & Other Segment primär aufgrund des schrumpfenden Werbegeschäfts mit rückläufigen Umsätzen und Marge

Der Anteil der Media & Other Umsätze an den Gesamtumsätzen von ImmoScout24 ist primär aufgrund des markt- und Covid-19-bedingt schrumpfenden Werbegeschäfts weiter rückläufig. Absolut betrachtet gingen die Media & Other Segmentumsätze von 8,5 Millionen Euro in Q3 2019 um 10,4 % auf 7,6 Millionen Euro in Q3 2020 zurück. Die Tochtergesellschaft FLOWFACT verzeichnete rückläufige Umsätze aufgrund der Umstellung von einem Lizenz-Bezahlmodell auf ein „Software as a Service“ Modell. Im September stellte die FLOWFACT ihre neue Produktwelt für Makler vor. Diese besteht aus drei verschiedenen Paketen je nach Kundengröße. Kunden, die gleichzeitig ImmoScout24-Kunden sind, profitieren von einer Reihe von Vorteilen. ImmoScout24 Österreich hat sich im Quartalsvergleich mit einem Umsatzplus von 5,5 % trotz der Covid-19 Krise überdurchschnittlich entwickelt.

Die EBITDA Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Media & Other sank im Quartalsvergleich um 8 Prozentpunkte von 46,6 % auf 38,6 %.

FINANZKENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

In Millionen Euro	Q3 2020	Q3 2019 ¹	Änderung	9M 2020	9M 2019 ¹	Änderung
Konzernumsatzerlöse	89,6	88,7	+1,0 %	262,6	260,0	+1,0 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ² (inklusive Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige)	52,2	52,0	+0,3 %	157,6	153,9	+2,4 %
<i>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit³ in %</i>	<i>58,2 %</i>	<i>58,7 %</i>	<i>-0,5 Pp</i>	<i>60,0 %</i>	<i>59,2 %</i>	<i>+0,8 Pp</i>
EBITDA	44,1	43,8	+0,7 %	140,5	117,3	+19,8 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, fortgeführtes Geschäft)	0,20	0,16	+25,0 %	0,63	0,41	+53,7 %
Außenumsätze ImmoScout24	89,6	88,7	+1,1 %	262,5	259,9	+1,0 %
davon Residential Real Estate	64,9	62,9	+3,3 %	188,2	182,9	+2,9 %
davon Residential Real Estate Partner	45,0	42,6	+5,7 %	129,9	123,1	+5,6 %
davon Consumer	19,9	20,3	-1,6 %	58,3	59,8	-2,6 %
davon Business Real Estate	17,1	17,3	-1,5 %	51,6	51,4	+0,5 %
davon Media & Other	7,6	8,5	-10,4 %	22,7	25,6	-11,6 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ² (ohne Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige)	54,7	55,9	-2,2 %	165,1	161,4	+2,3 %
davon Residential Real Estate	39,8	39,9	-0,1 %	119,3	115,3	+3,5 %
davon Business Real Estate	11,9	12,1	-1,5 %	36,8	35,3	+4,2 %
davon Media & Other	2,9	4,0	-25,7 %	9,0	10,8	-16,5 %
<i>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit³ in %</i>	<i>61,0 %</i>	<i>63,0 %</i>	<i>-2,0 Pp</i>	<i>62,9 %</i>	<i>62,1 %</i>	<i>+0,8 Pp</i>
<i>davon Residential Real Estate</i>	<i>61,4 %</i>	<i>63,4 %</i>	<i>-2,0 Pp</i>	<i>63,4 %</i>	<i>63,0 %</i>	<i>+0,4 Pp</i>
<i>davon Business Real Estate</i>	<i>69,6 %</i>	<i>69,7 %</i>	<i>-0,1 Pp</i>	<i>71,3 %</i>	<i>68,7 %</i>	<i>+2,6 Pp</i>
<i>davon Media & Other</i>	<i>38,6 %</i>	<i>46,6 %</i>	<i>-8,0 Pp</i>	<i>39,8 %</i>	<i>42,2 %</i>	<i>-2,4 Pp</i>
Aktivierete Eigenleistungen	5,3	4,0	+34,2 %	16,1	9,9	+63,8 %
<i>Aktivierete Eigenleistungen in % vom Umsatz</i>	<i>5,9 %</i>	<i>4,5 %</i>	<i>+1,4 Pp</i>	<i>6,1 %</i>	<i>3,8 %</i>	<i>+2,3 Pp</i>

NICHT-FINANZIELLE KENNZAHLEN

IS24.de Listings ⁴	422.563	432.870	-2,4 %	420.464	438.124	-4,0 %
IS24.de monatliche Nutzer (in Millionen) ⁵	13,9	13,8	+0,2 %	14,5	13,4	+8,0 %
IS24.de monatliche Sessions (in Millionen) ⁶	99,4	96,0	+3,5 %	106,9	95,9	+11,5 %

1 Die Vorjahreszahlen wurden gemäß IFRS 5 rückwirkend um die nicht fortgeführten Geschäftstätigkeiten angepasst.

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

3 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.

4 Quelle: ImmoScout24.de; Listings in Deutschland (Durchschnitt stichtagsbezogen zum Monatsende)

5 Monatliche Einzelbesucher auf ImmoScout24.de (Durchschnitt der einzelnen Monate), unabhängig davon, wie oft sie den Marktplatz in einem Monat besuchen, und unabhängig davon, wie viele verschiedene Zugänge (Desktop und mobil) sie nutzen; Quelle: AGOF e. V.

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

Nettoergebnis steigt deutlich überproportional zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit

Während das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Neunmonatsvergleich insbesondere aufgrund von Wachstumsinvestitionen in Form höherer aktivierter Eigenleistungen sowie der im zweiten Quartal kurzfristig eingeleiteten Kostensparmaßnahmen mit 2,4 % überproportional zum Umsatz stieg, blieb es im dritten Quartal nahezu stabil (Q3 2020: 52,2 Millionen Euro; Q3 2019: 52,0 Millionen Euro). Rechnet man Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige aus den Kosten heraus, ergibt sich eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit für ImmoScout24 (alle drei Segmente zusammengenommen) von 61,0 % für Q3 2020 (Q3 2019: 63,0 %).

Das unbereinigte EBITDA des Konzerns stieg in Q3 2020 um 0,7 %, von 43,8 Millionen Euro auf 44,1 Millionen Euro. Im Neunmonatsvergleich stieg es um 19,8 % auf 140,5 Millionen Euro. Dies ist primär auf die im ersten Halbjahr 2020 signifikant niedrigeren Personalkosten aus anteilsbasierten Vergütungen zurückzuführen sowie auf niedrigere M&A-Kosten.

Das Ergebnis nach Steuern verbesserte sich im dritten Quartal um 21,3 %, von 16,9 Millionen Euro auf 20,5 Millionen Euro. Diese Zahlen beziehen sich auf das fortgeführte Geschäft der Scout24 Gruppe. Die Veränderung resultierte im Wesentlichen aus einem verbesserten Finanzergebnis. Bezogen auf eine volumengewichtete durchschnittliche Aktienanzahl von 101.518.276 Stück ergibt sich daraus ein (unverwässertes) Ergebnis je Aktie von 0,20 Euro in Q3 2020 (Q3 2019: 0,16 Euro; Aktienstückzahl: 107.406.596). Im Neunmonatsvergleich stieg das Ergebnis des fortgeführten Geschäfts nach Steuern aufgrund der bereits genannten Kosteneffekte um 46,4 % auf 64,7 Millionen Euro. Pro Aktie betrug es 0,63 Euro in 9M 2020 im Vergleich zu 0,41 Euro in 9M 2019 (Aktienstückzahl: 103.329.162 bzw. 107.534.824).

Bezieht man das Nachsteuerergebnis der nicht fortgeführten Aktivitäten – inklusive des Veräußerungsgewinns aus der AutoScout24 Transaktion – mit ein, ergibt sich ein Ergebnis je Aktie für die Aktionäre der Muttergesellschaft von 0,19 Euro für Q3 2020 (Q3 2019: 0,32 Euro) und von 22,44 Euro für 9M 2020 (9M 2019: 0,80 Euro).

Jahresprognose vorbehaltlich COVID-19-Auswirkungen bestätigt

Die Geschäftsentwicklung und die Ergebnisse des dritten Quartals entsprechen den Erwartungen des Vorstands. Auch der Monat Oktober entwickelte sich weitgehend nach Plan. Daher hält der Vorstand – trotz der aktuell stark erhöhten Covid-19-Fallzahlen und der von der deutschen Bundesregierung ausgerufenen „Lockdown Light“ Maßnahmen – an der im Halbjahresbericht am 13. August 2020 formulierten Jahresprognose fest.

Demnach erwartet der Vorstand für die Scout24-Gruppe im Gesamtjahr 2020 einen Konzernumsatz etwa auf Vorjahresniveau sowie eine Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um die 60 %-Marke.

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

Für die ausführliche Prognose und die zugehörigen Annahmen wird auf die Erläuterungen im Halbjahresbericht 2020 verwiesen, der auf der Unternehmenswebseite unter www.scout24.com/investoren/finanzberichte-praesentationen verfügbar ist.

Eine der dort genannten Annahmen setzt voraus, dass es zu keinen neuerlichen Covid-19 „Lockdown“ Maßnahmen kommt. Die von der deutschen Bundesregierung ausgerufenen „Lockdown Light“ Maßnahmen erlauben es Maklern und Notaren zum Zeitpunkt dieser Mitteilung, ihre Geschäftsaktivitäten trotz der aktuell stark erhöhten Covid-19-Fallzahlen weiter auszuüben. Unter anderem aufgrund verbesserter und neuer digitaler Produkte wird ImmoScout24 zunehmend genutzt, wie die aktuellen Traffic-Zahlen belegen. Die im dritten Quartal weiter steigenden Preise für Wohnimmobilien zeigen, dass Miet- und Kauftransaktionen weiter stattfinden. Der Gewerbeimmobilienmarkt ist von der Covid-19-Pandemie stärker betroffen. Auswirkungen hiervon erwartet der Vorstand im laufenden Geschäftsjahr in geringem Maß.

Quartalsmitteilung Q3 2020

Die vollständige Quartalsmitteilung 2020 steht unter www.scout24.com/investoren/finanzberichte-praesentationen zur Verfügung.

Telefonkonferenz

Am 11. November 2020 um 15:00 Uhr MEZ wird Scout24 einen Webcast mit Telefonkonferenz zu den Q3 2020 Ergebnissen abhalten.

Link zum live Webcast (ohne telefonische Einwahl): <https://webcasts.eqs.com/scout20201111>

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

DE: +49 69 2222 2018

UK: +44 330 336 9411

USA: +1 929-477-0324

Teilnehmer Code: 2944174

Über diesen Link können eingewählte Teilnehmer die Präsentationsfolien live mitverfolgen:

<https://webcasts.eqs.com/scout20201111/no-audio>

Die Wiederholung der Konferenz ist abrufbar unter: <https://webcasts.eqs.com/scout20201111>

Nächste Termine

Scout24 plant die Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2020 am Donnerstag, den 25. März 2021 zu veröffentlichen.

Über Scout24

Scout24 ist ein führendes deutsches Digitalunternehmen. Mit der Online-Plattform ImmoScout24 für Wohn- und Gewerbeimmobilien bringen wir seit über 20 Jahren erfolgreich Eigentümer, Makler sowie Mieter und Käufer zusammen. Mit rund 14,5 Millionen Besuchern pro Monat ist ImmoScout24 der Marktführer für die digitale Immobilienvermarktung und -suche. Damit Immobilientransaktionen in Zukunft digital ablaufen können, entwickelt ImmoScout24 kontinuierlich neue Produkte und baut ein Ökosystem für Miete, Kauf und Gewerbeimmobilien in Deutschland und Österreich auf. Scout24 ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft (ISIN: DE000A12DM80, Ticker: G24) und Mitglied im MDAX sowie im DAX 50 ESG. Weitere Informationen auf [Twitter](#) und [LinkedIn](#). Seit 2012 ist ImmoScout24 auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbemarkt aktiv und erreicht monatlich rund 3 Millionen Suchende.

Ansprechpartner für Investor Relations

Ursula Querette

Head of Investor Relations

Tel.: +49 89 262 02 4939

E-Mail: ir@scout24.com

Ansprechpartner für die Medien

Jan Flaskamp

Vice President Communications & Marketing

Tel.: +49 30 24301 0721

E-Mail: mediarelations@scout24.com

Hinweis

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

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

Scout24 verwendet zur Erläuterung der Ertragskennzahlen auch alternative Leistungskennzahlen, die nicht nach IFRS definiert sind. Diese sollten nicht isoliert, sondern als ergänzende Information betrachtet werden. Sondereinflüsse, die für die Ermittlung einiger alternativer Leistungskennzahlen verwendet werden, resultieren aus der Integration erworbener Unternehmen, Restrukturierungen, außerplanmäßigen Abschreibungen, dem Veräußerungsergebnis bei Devestitionen und Beteiligungsverkäufen sowie sonstigen Aufwendungen und Erträgen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs von Scout24. Die von Scout24 verwendeten alternativen Leistungskennzahlen sind im Kapitel „Glossar“ des Scout24 Konzernlageberichts 2019 definiert, der unter www.scout24.com/finanzberichte öffentlich verfügbar ist.

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