

Quartalsmitteilung
Q3 2020

Make it
happen.

A thick, orange brushstroke circle highlights the word "happen." in the main text. The stroke is irregular and textured, resembling a hand-painted mark.

Inhalt

Im Überblick	3
Kennzahlen im Vorjahresvergleich	4
Vorbemerkungen	5
Geschäftsentwicklung Konzern	5
Geschäftsentwicklung Segmente	9
Auswirkungen von Covid-19 auf Prognose	12
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (IFRS, ungeprüft)	14
Konzern-Bilanz (IFRS, ungeprüft)	16
Konzern-Kapitalflussrechnung (IFRS, ungeprüft)	18
Impressum	20

Hinweise

Die Scout24 AG als Mutterunternehmen bildet gemeinsam mit ihren direkten und indirekten Tochtergesellschaften die Scout24-Gruppe. Soweit sich Angaben in der folgenden Mitteilung ausschließlich auf die Scout24 AG beziehen, ist die Gesellschaft dort entsprechend bezeichnet („Scout24 AG“). Die Bezeichnungen „Scout24-Gruppe“, „Scout24“, „Scout24-Konzern“ beziehen sich jeweils auf die gesamte Gruppe.

Dieses Dokument 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.

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 Geschäftsbericht 2019 definiert, der unter www.scout24.com/investoren/finanzberichte-praesentationen öffentlich verfügbar ist.

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.

Die in dieser Mitteilung enthaltenen Quartalszahlen wurden weder gemäß §317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.

Im Überblick

Scout24 auf gutem Weg zur Erfüllung der Jahresprognose

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 die Neunmonats-Umsätze im Vorjahresvergleich sogar leicht gestiegen sind. Und dies, obwohl die „free-to-list“ Initiative für private Inserenten auch im dritten Quartal aufrechterhalten wurde und das Werbegeschäft mit Dritten marktbedingt weiter rückläufig ist. Damit befindet sich Scout24 auf gutem Weg, das im August formulierte Ziel nahezu stabiler Jahresumsätze zu erreichen. Gleichzeitig wurden 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. Auf die Neunmonatsperiode bezogen liegt die Marge bei 60 %, 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.

Wichtige Ereignisse des dritten Quartals

- Bereits etwa 70 % des Zielvolumens der 490 Millionen Euro Aktienrückkauftranche per Quartalsende erreicht.
- Kostenloses Listing Angebot für private Inserate (begrenzter Zeitraum, begrenzte Zielgruppe) aufrechterhalten.
- Integration der zum 1. Juli 2020 erworbenen immoverkauf24 geht gut voran, Umsätze in Q3 2020 im Segment Residential Real Estate als Teil der „Realtor Lead Engine“ Umsätze enthalten.
- Umsätze aus Werbegeschäft mit Dritten machen im dritten Quartal nur noch 2,1 % des Konzernumsatzes aus, wodurch die Abhängigkeit von diesem Geschäft sinkt.
- Erste TV-Kampagne seit 6 Jahren als Teil einer Multi-Channel-Werbekampagne gestartet.
- Diverse Produktoptimierungen (Immobilienatlas, Makler-Branchenbuch, ImmoScout24-App) umgesetzt sowie neue Produkte (digitaler Mietvertrag mit digitaler Unterschrift, VermieterPlus Abo, Vermieter Edition für Hausverwaltungen / Wohnungsbaugesellschaften, Neubau Edition für Immobilienentwickler) eingeführt.
- Neue Produktwelt der Makler-Software FLOWFACT vorgestellt.

Kennzahlen im Vorjahresvergleich

FINANZKENNZAHLEN

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 Geschäftstätigkeit² 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 Geschäftstätigkeit² 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>
Aktiviere Eigenleistungen	5,3	4,0	+34,2 %	16,1	9,9	+63,8 %
<i>Aktiviere 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

Vorbemerkungen

Am 17. Dezember 2019 hat Scout24 eine Vereinbarung zum Verkauf von 100 % der Anteile an AutoScout24 („AS24“), FinanceScout24 und FINANZCHECK geschlossen. Der Verkauf wurde mit Übergang der Kontrolle auf den Käufer mit Wirkung zum 1. April 2020 vollständig vollzogen. Die Transaktion führte zu einem rückwirkenden Ausweis dieser Geschäftsaktivitäten als nicht fortgeführte Geschäftsaktivitäten nach IFRS 5.

Die im folgenden besprochenen Positionen der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung beziehen sich nur auf die fortgeführten Geschäftsaktivitäten der Scout24-Gruppe. Die Vorjahres-Vergleichswerte (Q3 2019 und 9M 2019) wurden entsprechend angepasst. Seit Q3 2020 enthalten die Ergebnisse auch die Aktivitäten der immoverkauf24 GmbH.

Geschäftsentwicklung Konzern

Auswirkungen der Krise gut abgefedert, leicht steigende Umsätze und Marge

UMSATZ UND GESAMTLEISTUNG

Die Scout24-Gruppe konnte die ersten neun Monate 2020 trotz Covid-19-Pandemie mit einem leichten Wachstum der **Umsatzerlöse** um 1,0 % abschließen. Demnach stiegen die Konzern-Umsätze von 260,0 Millionen Euro in 9M 2019 auf 262,6 Millionen Euro in 9M 2020. Davon entfallen 262,5 Millionen Euro (9M 2019: 259,9 Millionen Euro) auf ImmoScout24. Seit Q3 2020 sind hier auch die Umsätze von immoverkauf24 enthalten. Nach einem im Vorjahresvergleich krisenbedingt um 3,5 % rückläufigen zweiten Quartal verzeichnete das dritte Quartal eine leichte Umsatzsteigerung, um 1,0 %, von 88,7 Millionen Euro in Q3 2019 auf 89,6 Millionen Euro in Q3 2020. Bemerkenswert ist, dass dieses Wachstum erzielt werden konnte, obwohl das kostenlose Listing Angebot für private Inserate im dritten Quartal fortgesetzt wurde und das Werbegeschäft mit Dritten weiter rückläufig war.

Wie bereits in den Vorquartalen (Q1: + 79,7 %, Q2: + 87,7 %) stiegen die **aktivierten Eigenleistungen** im dritten Quartal signifikant um 34,2 % auf 5,3 Millionen Euro an, was im Neunmonatsvergleich zu einem Wachstum um 63,8 % auf 16,1 Millionen Euro führt. Dieser Anstieg ergibt sich aus einem gestiegenen Einsatz von Softwareentwicklern, Produkt Managern und Freelancern. Diese haben an diversen Projekten gearbeitet, die das zukünftige Wachstum der Plattform unterstützen. So wurden im dritten Quartal 2020 beispielsweise Produktoptimierungen beim Immobilienatlas, dem Makler-Branchenbuch sowie der ImmoScout24-App umgesetzt. Darüber hinaus wurden verschiedene neue Produkte eingeführt, wie zum Beispiel der digitale Mietvertrag mit digitaler Unterschrift, das VermieterPlus Abo, die Vermieter Edition für Hausverwaltungen / Wohnungsbaugesellschaften sowie die Neubau Edition für Immobilienentwickler. Das Verhältnis der aktivierten Eigenleistungen zu den Umsätzen betrug in den ersten neun Monaten 2020 6,1 % im Vergleich zu 3,8 % in der Vorjahresperiode (Q3 2020: 5,9 % versus Q3 2019: 4,5 %).

Zusammen mit den **sonstigen betrieblichen Erlösen** von 2,2 Millionen Euro (9M 2019: 2,3 Millionen Euro) erhöhte sich die **Gesamtleistung** um 3,2 %, von 272,2 Millionen Euro in 9M 2019 auf 280,9 Millionen Euro in 9M 2020 (Q3 2020: 95,4 Millionen Euro versus Q3 2019: 93,4 Millionen Euro).

KOSTENENTWICKLUNG

Die betrieblichen Aufwendungen betragen in den ersten neun Monaten 2020 insgesamt 140,5 Millionen Euro, was um 14,4 Millionen Euro bzw. 9,3 % unter dem Vorjahresniveau von 154,9 Millionen Euro liegt. Im Vorjahres-Quartalsvergleich stiegen sie in Q3 2020 jedoch um 3,4 % auf 51,3 Millionen Euro (Q3 2019: 49,7 Millionen Euro) an.

Hauptgrund für die rückläufige Entwicklung in der Neunmonatsbetrachtung ist der um 11,9 Millionen Euro oder 14,6 % reduzierte Personalaufwand. Der Rückgang von 81,0 Millionen Euro auf 69,1 Millionen Euro ist primär auf niedrigere anteilsbasierte Vergütungen im ersten Halbjahr zurückzuführen. Der Aufwand hieraus gilt als nicht-operativer Effekt. Während er sich in 9M 2019 noch auf 22,7 Millionen Euro belief, betrug er in 9M 2020 11,7 Millionen Euro. Dabei entwickelte sich das dritte Quartal gegenläufig. Hier stieg der Personalaufwand aus anteilsbasierter Vergütung im Vergleich zum Vorjahr um 46,8 %, von 4,9 Millionen Euro auf 7,2 Millionen Euro an. Gründe waren die positive Aktienkursentwicklung und die reguläre Erdienung von Aktienanteilen im Rahmen des Long-Term Incentive Programms. Der gesamte Personalaufwand stieg im dritten Quartal um 5,9 %, von 25,0 Millionen Euro in Q3 2019 auf 26,5 Millionen Euro in Q3 2020 an. In dieser Position sind seit Q3 2020 auch die Personalkosten der immoverkauf24 enthalten.

Der Marketingaufwand verzeichnete im dritten Quartal 2020 mit einem Plus von 6,6 % (von 7,9 Millionen Euro in Q3 2019 auf 8,4 Millionen Euro in Q3 2020) das stärkste Wachstum innerhalb der betrieblichen Aufwendungen. Dies hat einerseits mit der in dieses Quartal verschobenen Werbekampagne, andererseits mit den wieder angelaufenen Performance Marketing Aktivitäten, beispielsweise für das Produkt "Realtor Lead Engine" und die Konsumentenprodukte, zu tun. Darin sind auch die Online Marketing Aktivitäten der immoverkauf24 enthalten. Bei der Werbekampagne handelt es sich um eine Multi-Channel Kampagne zur Ansprache der wichtigen Zielgruppe der verkaufenden Eigentümer, um ihnen einen Immobilienverkauf mit Makler nahe zu legen. Sie beinhaltet erstmals seit 6 Jahren wieder umfangreiche TV-Werbung. Im Neunmonatsvergleich sank der Marketingaufwand jedoch um 4,7 %, von 22,8 Millionen Euro auf 21,7 Millionen Euro.

Die Zunahme des IT-Aufwands hat sich im dritten Quartal 2020 abgeflacht. Während die Neunmonats-Wachstumsrate 22,4 % (von 10,8 Millionen Euro in 9M 2019 auf 13,2 Millionen Euro in 9M 2020) betrug, belief sie sich im dritten Quartal 2020 auf 5,5 % (von 4,3 Millionen Euro für Q3 2019 auf 4,6 Millionen Euro für Q3 2020). Für den Anstieg ist im Wesentlichen die Umstellung auf cloudbasierte Plattform- und Softwarelösungen verantwortlich, wobei das dritte Quartal erkennen lässt, dass die Migration weitgehend beendet ist. Dennoch lässt die Verwendung von Cloudlösungen erwarten, dass die Kosten mit steigendem Geschäftsvolumen weiter zunehmen werden.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sanken im Neunmonats-Vorjahresvergleich um 9,8 %, von 40,4 Millionen Euro in 9M 2019 auf 36,5 Millionen Euro in 9M 2020. Dies liegt primär an niedrigeren Dienstleistungs- und Beraterkosten, die den höheren Aufwand aus der Bildung von Pauschalwertberichtigungen für mögliche Forderungsausfälle aufgrund von Covid-19 deutlich überkompensierten. Im dritten Quartal 2020 sanken die sonstigen betrieblichen Aufwendungen ebenfalls hauptsächlich aufgrund niedrigerer Beraterkosten um 4,7 %, von 12,4 Millionen Euro in Q3 2019 auf 11,8 Millionen Euro.

In den beschriebenen Positionen sind im Neunmonatszeitraum 2020 nicht operative Effekte in Höhe von 17,2 Millionen Euro enthalten, was um 53,1 % signifikant unter dem Vorjahresniveau (9M 2019: 36,6 Millionen Euro) liegt. Im dritten Quartal 2020 beliefen sich die nicht operativen Effekte auf 8,1 Millionen Euro, 2,1 % niedriger

als in Q3 2019 mit 8,3 Millionen Euro. Als nicht operative Effekte gelten insbesondere nicht wiederkehrende Kosten im Rahmen von M&A-Aktivitäten inklusive Post-Merger-Integration sowie Personalkosten aus anteilsbasierten Vergütungen und Kosten im Zusammenhang mit Veränderungen der Organisationsstruktur. Die Entwicklung des Aufwands aus anteilsbasierten Vergütungen wurde bereits oben erläutert. Die Entwicklung der übrigen nicht operativen Positionen sind der Tabelle „Überleitungsrechnung EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit“ auf Seite 15 zu entnehmen.

Die verbleibenden operativen Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (siehe untenstehende Tabelle) sind im Vorjahresvergleich überproportional zum Umsatz um 4,4 %, von 116,0 Millionen Euro in 9M 2019 auf 121,1 Millionen Euro in 9M 2020 gestiegen. Im dritten Quartal 2020 lagen sie bei 42,8 Millionen Euro, und damit 5,3 % über den 40,6 Millionen Euro in Q3 2019. Dies hat zunächst mit strukturellen Kosten zu tun, die – bei gleichzeitiger Umsetzung von Kostenoptimierungen - auf ein wachsendes Geschäftsvolumen für das Geschäftsjahr ausgelegt waren. Im zweiten Quartal konnte im Zuge der Covid-19-Krise mit kurzfristig eingeleiteten Kostensparmaßnahmen teilweise gegengesteuert werden. Im dritten Quartal wurden dann die ursprünglich geplanten Wachstumsschritte wieder aufgenommen, was sich besonders, wie oben beschrieben, in den Marketingkosten niederschlug. Sowohl im zweiten als auch im dritten Quartal sind darüber hinaus wiederkehrende Dis-Synergien infolge des Verkaufs von AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK in Höhe von insgesamt etwa 3,0 Millionen Euro enthalten.

ERGEBNISENTWICKLUNG

Insbesondere aufgrund von Wachstumsinvestitionen in Form höherer aktivierter Eigenleistungen in 9M 2020 sowie infolge der im zweiten Quartal kurzfristig eingeleiteten Kostensparmaßnahmen stieg das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Neunmonatsvergleich um 2,4 % auf 157,6 Millionen Euro überproportional zum Umsatz (9M 2019: 153,9 Millionen Euro). Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag demnach für die Neunmonatsperiode 2020 bei 60,0 %, und damit 0,8 Prozentpunkte über dem Vorjahresniveau (9M 2019: 59,2 %). Im Quartalsvergleich blieb das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, aufgrund der oben beschriebenen erhöhten Kostenstrukturen, nahezu stabil (Q3 2020: 52,2 Millionen Euro; Q3 2019: 52,0 Millionen Euro), wobei die Marge leicht um 0,5 Prozentpunkte auf 58,2 % zurückging (Q3 2019: 58,7 %).

ENTWICKLUNG DER OPERATIVEN KOSTEN UND DER ENTSPRECHENDEN AUSWIRKUNGEN AUF DAS EBITDA AUS GEWÖHNLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

In Millionen Euro	Q3 2020	Q3 2019	Änderung	9M 2020	9M 2019	Änderung
Umsatz	89,6	88,7	+1,0 %	262,6	260,0	+1,0 %
Aktivierte Eigenleistungen	5,3	4,0	+34,2 %	16,1	9,9	+63,8 %
Operative Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	-42,8	-40,6	+5,3 %	-121,1	-116,0	+4,4 %
davon Personalaufwand	-19,4	-19,6	-1,0 %	-55,0	-56,8	-3,0 %
davon Marketingaufwand	-8,4	-7,8	+7,2 %	-21,7	-22,6	-4,3 %
davon IT-Aufwand	-4,4	-4,4	+0,3 %	-12,7	-10,6	+20,0 %
davon sonstige betriebliche Aufwendungen	-10,6	-8,9	+20,0 %	-31,7	-26,0	+21,9 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	52,2	52,0	+0,3 %	157,6	153,9	+2,4 %

Rechnet man Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige aus den Kosten heraus, ergibt sich in den ersten neun Monaten 2020 eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit für ImmoScout24 (alle drei Segmente zusammengenommen) von 62,9 % (9M 2019: 62,1 %). Der quartalsweise Rückgang um 2 Prozentpunkte (Q3 2020: 61,0 %; Q3 2019: 63,0 %) erklärt sich neben den oben beschriebenen Kostenentwicklungen auch durch die bereits erwähnten wiederkehrenden Dis-Synergien infolge des AutoScout24-Verkaufs.

Das **unbereinigte EBITDA** des Konzerns (Tabelle Seite 15) stieg um 19,8 % auf 140,5 Millionen Euro (9M 2019: 117,3 Millionen Euro). Dies ist primär auf die im ersten Halbjahr 2020 signifikant niedrigeren Personalkosten aus anteilsbasierten Vergütungen zurückzuführen sowie auf niedrigere M&A-Kosten. Im dritten Quartal 2020 stieg das unbereinigte EBITDA um 0,7 %, von 43,8 Millionen Euro in Q3 2019 auf 44,1 Millionen Euro.

Das **Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten nach Steuern** verbesserte sich infolge der oben erläuterten positiven Entwicklung der Betriebsaufwendungen in den ersten neun Monaten 2020 deutlich um 46,4 % auf 64,7 Millionen Euro (9M 2019: 44,2 Millionen Euro). Bezogen auf eine volumengewichtete durchschnittliche Aktienanzahl von 103.329.162 Stück ergibt sich daraus ein (unverwässertes) Ergebnis je Aktie für die ersten neun Monate 2020 in Höhe von 0,63 Euro (9M 2019: 0,41 Euro; Aktienstückzahl: 107.534.824). Im dritten Quartal 2020 stieg das Nachsteuerergebnis der fortgeführten Aktivitäten im Wesentlichen aufgrund eines verbesserten Finanzergebnisses um 21,3 %, von 16,9 Millionen Euro auf 20,5 Millionen Euro, an. Pro Aktie betrug es 0,20 Euro in Q3 2020 im Vergleich zu 0,16 Euro in Q3 2019 (Aktienstückzahl: 101.518.276 bzw. 107.406.596).

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 22,44 Euro für 9M 2020 (9M 2019: 0,80 Euro) und von 0,19 Euro für Q3 2020 (Q3 2019: 0,32 Euro).

Bilanz weiterhin durch hohe Liquidität aus AutoScout24-Verkauf geprägt

Am 31. März 2020 erhielt Scout24 für den am 1. April 2020 vollzogenen Verkauf der AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK den vorläufigen Kaufpreis in Höhe von 2.838,7 Millionen Euro abzüglich einer Summe von 350,0 Millionen Euro, die direkt für Schuldentilgungen verwendet wurde. Die Finanzmittel wurden zum Teil in Geldmarkt-/Spezialfonds angelegt, deren Ausweis unter den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie unter den kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten der Scout24-Gruppe erfolgt.

Zum Berichtsstichtag 30. September 2020 beliefen sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf 420,9 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 65,6 Millionen Euro), die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte betragen 1.469,2 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 1,3 Millionen Euro). Die gesamten **kurzfristigen Vermögenswerte** der Scout24-Gruppe beliefen sich zum Stichtag 30. September 2020 auf 1.929,1 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 105,6 Millionen Euro ohne „zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte“).

Insgesamt hat sich die **Bilanzsumme** um 1.200,2 Millionen Euro auf 3.631,4 Millionen Euro im Vergleich zum 31. Dezember 2019 (2.431,2 Millionen Euro) erhöht.

Der in 2020 realisierte Veräußerungsgewinn aus der AutoScout24-Transaktion wurde im Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen und schlägt sich zum Ende der Berichtsperiode im **Eigenkapital** nieder. Dieses betrug zum 30. September 2020 2.926,6 Millionen Euro (31. Dezember 2019: 1.053,9 Millionen Euro), was einer Eigenkapitalquote von 80,6 % (31. Dezember 2019: 43,3 %) entspricht. Die Erhöhung ist primär auf die Zuführung in die Gewinnrücklagen in Höhe von 2.224,7 Millionen Euro zurückzuführen. Hiervon abzusetzen ist die Erhöhung des Buchwertes der eigenen Aktien um 356,3 Millionen Euro auf 485,8 Millionen Euro zum 30. September 2020 (31. Dezember 2019: 129,6 Millionen Euro).

Die Gesellschaft beabsichtigt, einen Großteil der AutoScout24-Transaktionserlöse an die Aktionäre zurückzuführen. Demnach sollen zusätzlich zu der im Juni 2020 erfolgten Dividendenausschüttung in Höhe von 93,7 Millionen Euro bis Mitte des kommenden Jahres weitere bis zu 1.690 Millionen Euro durch Aktienrückkäufe an die Aktionäre zurückgeführt werden. Per 30. September 2020 wurden von den insgesamt für 2020 geplanten bis zu 490 Millionen Euro aus der April-Tranche etwa 70 % zurückgekauft. Weitere bis zu 200 Millionen Euro sollen im Jahr 2021 über ein reguläres Aktienrückkaufprogramm zurückgekauft werden. Sobald sich die Position der so zurückgekauften Aktien der Grenze von 10 % des Grundkapitals nähert, wird sie durch teilweise Einziehung von Aktien reduziert. Innerhalb des Zeitraums vom 1. Februar 2021 bis zum 30. Juni 2021 sollen weitere Aktien im Wert von bis zu 1.000 Millionen Euro im Wege eines öffentlichen Erwerbsangebots zurückgekauft werden, was nach Abschluss der Transaktion zu einer Herabsetzung des Grundkapitals durch Einziehung der entsprechenden Aktien führen wird.

Geschäftsentwicklung Segmente

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

Den größten Beitrag zu den Gesamtumsätzen von ImmoScout24 leistete das Residential Real Estate Geschäft mit 72 % - sowohl bezogen auf die ersten neun Monate als auch auf das dritte Quartal 2020 (9M 2019: 70 %, 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 9M 2020 um 2,9 % (von 182,9 Millionen Euro auf 188,2 Millionen Euro) und in Q3 2020 um 3,3 % (von 62,9 Millionen Euro auf 64,9 Millionen Euro).

Die darin enthaltenen Umsätze mit gewerblichen Kunden, also Maklern (inklusive Finance-Kunden), Wohnungsbaugesellschaften und Hausverwaltungen sind um starke 5,6 % (9M) bzw. 5,7 % (Q3) gestiegen. Hier sind seit dem dritten Quartal 2020 auch die Umsätze der immoverkauf24 enthalten, die den „Realtor Lead Engine“ Umsätzen zugeordnet sind.

Gleichzeitig sind die Kundenzahlen weiter gestiegen. So konnten im Vergleich zum Vorjahr 1.054 (kleinere) 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 (Q1 2020: 729 Euro; Q2 2020: 690 Euro), 2,1 % niedriger als im Vorjahr Q3 2019, aber 1,9 % höher als im stärker Covid-19-belasteten Vorquartal Q2 2020. In der Neunmonatsbetrachtung nahm der Residential Real Estate ARPU um 2,1 % zu.

RESIDENTIAL REAL ESTATE: ENTWICKLUNG VON KUNDENZAHLEN UND ARPU

	Q3 2020	Q3 2019	Änderung	9M 2020	9M 2019	Änderung
Residential Real Estate Partner (Anzahl Kern-Kunden ¹ zum Periodenende)	17.216	16.162	+6,5 %	17.216	16.162	+6,5 %
ARPU ² Residential Real Estate Partner (Euro/Monat)	703	718	-2,1 %	709	695	+2,1 %

¹ Kunden mit einem über die Berichtsperiode hinauslaufenden kostenpflichtigen Vertrag, der zur Vermarktung von mehr als einem Objekt berechtigt

² Durchschnittlicher Erlös pro User pro Monat, berechnet über die mit den jeweiligen Kern-Kunden im berichteten Zeitraum erzielten Umsatzerlöse dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Kern-Kunden in diesem Zeitraum (berechnet aus Anfangs- und Endbestand) weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum

Die in Residential Real Estate enthaltenen Umsätze mit Privatkunden („Consumer“) gingen um 2,6 % (9M) bzw. 1,6 % (Q3) zurück. Dieser Rückgang ist auf entgangene Umsatzerlöse infolge des kostenlosen Listing Angebots für private Inserenten zurückzuführen. Dieses Angebot wurde auch im dritten Quartal 2020 fortgesetzt. Die Kostenfreiheit des Inserats gilt jedoch nur für einen begrenzten Zeitraum von maximal 2 Wochen. Darüber hinaus ist die Zahl der Kontaktanfragen begrenzt. Wünscht der Inserent zusätzliche Leistungen, fallen Kosten an, die entsprechend zu Umsatzerlösen bei ImmoScout24 führen. Dazu kommen Umsätze aus Konsumentenprodukten wie MieterPlus und KäuferPlus, die in erhöhtem Maße auf die zunehmende Anzahl von Inseraten reagierten und damit teilweise das entgangene Umsatzpotenzial ausgleichen konnten.

Die Residential Real Estate EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag in der Neunmonatsperiode 2020 bei 63,4 % und damit 0,4 Prozentpunkte über den 63,0 % im Vorjahr. In der Quartalsbetrachtung ging die Marge zurück, und zwar um 2,0 Prozentpunkte, von 63,4 % auf 61,4 %. Während die 9M 2020 Marge noch positive Skalierungseffekte - unterstützt durch Covid-19-induzierte Kostensparmaßnahmen - im zweiten Quartal zeigt, spiegelt die Q3-Marge einerseits die entgangenen privaten Listing-Umsätze, andererseits die gestiegenen Marketingaufwendungen wider. Die im Segment Residential Real Estate unter den „Realtor Lead Engine“ Aktivitäten integrierte immoverkauf24 hat ebenfalls einen leicht dämpfenden Einfluss auf die Marge.

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

Das Business Real Estate Segment machte im dritten Quartal 2020 19 % der Außenumsätze von ImmoScout24 aus. In Q3 2019 und auch in der Neunmonatsbetrachtung (9M 2020 und 9M 2019) lag der Anteil bei 20 %. Während die Business Real Estate Umsätze im Neunmonatsvergleich noch ein leichtes Wachstum um 0,5 %, von 51,4 Millionen Euro auf 51,6 Millionen Euro 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 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 (Q1 2020: 1.811 Euro; Q2 2020: 1.706 Euro), 2,6 % niedriger als im Vorjahr. Dieser Rückgang ist primär auf die rückläufigen Umsätze mit Projektentwicklern zurückzuführen. In der Neunmonatsbetrachtung nahm der Business Real Estate ARPU um 0,5 % zu.

BUSINESS REAL ESTATE: ENTWICKLUNG VON KUNDENZAHLEN UND ARPU

	Q3 2020	Q3 2019	Änderung	9M 2020	9M 2019	Änderung
Business Real Estate Partner (Commercial Makler, Projektentwickler, Fertighausanbieter) (Anzahl Kern-Kunden ¹ zum Periodenende)	2.789	2.801	-0,4 %	2.789	2.801	-0,4 %
ARPU ² Business Real Estate Partner (Euro/Monat)	1.715	1.760	-2,6 %	1.740	1.731	+0,5 %

¹ Kunden mit einem über die Berichtsperiode hinauslaufenden kostenpflichtigen Vertrag, der zur Vermarktung von mehr als einem Objekt berechtigt

² Durchschnittlicher Erlös pro User pro Monat, berechnet über die mit den jeweiligen Kern-Kunden im berichteten Zeitraum erzielten Umsatzerlöse dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Kern-Kunden in diesem Zeitraum (berechnet aus Anfangs- und Endbestand) weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum

Die EBITDA Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Business Real Estate blieb im Quartalsvergleich nahezu stabil (Q3 2020: 69,6 %; Q3 2019: 69,7 %). In der Neunmonatsbetrachtung stieg sie (insbesondere aufgrund des starken ersten Quartals und vorübergehender Kostensparmaßnahmen im zweiten Quartal, welche die Covid-19-Pauschalwertberichtigungen überkompensierten) um 2,6 Prozentpunkte (9M 2020: 71,3 %; 9M 2019: 68,7 %).

Media & Other Segment primär aufgrund des schrumpfenden Werbege- schäfts 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 Werbegegeschäfts mit Dritten weiter rückläufig. Während der Umsatzanteil des gesamten Segments in Q3 2019 und 9M 2019 noch 10 % betrug, lag er in Q3 2020 bei 8 % (9M 2020: 9 %). Die Umsätze aus Werbegegeschäfts mit Dritten allein machten dabei nach einem jährlichen Rückgang um über 30 % im dritten Quartal nur noch 2,1 % des Gesamtumsatzes aus (Q3 2019: 3,2 %). 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 (9M 2020: 22,7 Millionen Euro; 9M 2019: 25,6 Millionen Euro). Die Tochtergesellschaft FLOWFACT verzeichnete rückläufige Umsätze aufgrund der Umstellung von einem Lizenz-Bezahlmodell auf ein „Software as a Service“ Modell. Im September hat die FLOWFACT ihre neue Produktwelt für Makler vorgestellt. Diese besteht aus drei verschiedenen Paketen je nach Kundengröße. Kunden, die gleichzeitig ImmoScout24-Kunden sind, profitieren von einer Reihe von Vorteilen, sowohl preislich als auch aufgrund entsprechend eingebauter Schnittstellen. ImmoScout24 Österreich hat sich sowohl im Quartals- als auch im Neunmonatsvergleich (plus 5,5 % bzw. plus 12,1 %) 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 %. Im Neunmonatsvergleich sank sie um 2,4 Prozentpunkte von 42,2 % auf 39,8 %.

Listing- und Traffic-Kennzahlen untermauern hohe Immobiliennachfrage auch in Covid-19-Zeiten

ImmoScout24 misst die Aktivität auf ihrem digitalen Marktplatz unter anderem über die Anzahl der Inserate („Listings“) und die Nutzer-/Besucherzahlen („Traffic“).

Über den gesamten Neunmonatszeitraum 2020 betrachtet, lag die Zahl der Listings um 4,0 % unter dem Niveau des Vorjahrs (9M 2020: 420.464; 9M 2019: 438.124). Dies folgt einerseits dem allgemeinen Trend rückläufiger Transaktionszahlen, während das Euro-Volumen der Transaktionen steigt. Andererseits sind hier Covid-19-belastete Monate enthalten. Daher fällt der quartalsweise Rückgang mit minus 2,4 % geringer aus (Q3 2020: 422.563; Q3 2019: 432.870). Die Zahl der Nutzer stieg im Neunmonats-Jahresvergleich um 8,0 % auf 14,5 Millionen monatliche Einzelbesucher (Durchschnitt der einzelnen Monate), die der Sessions um 11,5 % auf 106,9 Millionen monatliche Besuche. Dies ist ein Zeichen dafür, dass die Nachfrage nach Immobilien trotz Covid-19 intakt blieb.

Beim Quartalsvergleich fällt auf, dass die Wachstumsraten beim Traffic geringer ausfallen (Nutzer +0,2 %, Sessions +3,5 %). Dies ist wesentlich davon beeinflusst, dass die Erhebung der Daten technischen Änderungen unterliegt.

Auswirkungen von Covid-19 auf Prognose

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 das Geschäft mit den ImmoScout24 Kunden und Nutzern wesentlich beeinflussen. Unter anderem aufgrund verbesserter und neuer digitaler Produkte wird ImmoScout24 zunehmend genutzt, wie die in dieser Mitteilung beschriebenen Traffic-Zahlen belegen. Die im dritten Quartal weiter steigenden Preise für Wohnimmobilien zeigen, dass Miet- und Kauftransaktionen in diesem Markt weiter stattfinden. Der Gewerbeimmobilienmarkt ist von der Covid-19-Pandemie sowohl kurzfristig als auch mittelfristig stärker betroffen. Für die aktuelle Jahresprognose erwartet der Vorstand daraus nur noch geringe Auswirkungen.

Weitere

Finanzinformationen

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (IFRS, ungeprüft)

In Tsd. Euro	Q3 2020	Q3 2019 (angepasst)	9M 2020	9M 2019 (angepasst)
Umsatzerlöse	89.641	88.710	262.626	260.010
Aktiviertete Eigenleistungen	5.319	3.962	16.144	9.857
Sonstige betriebliche Erlöse	442	756	2.167	2.323
Gesamtleistung	95.401	93.429	280.936	272.190
Personalaufwand	-26.527	-25.039	-69.147	-80.968
Marketingaufwand	-8.395	-7.872	-21.674	-22.753
IT-Aufwand	-4.572	-4.335	-13.194	-10.776
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-11.836	-12.416	-36.456	-40.406
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen – EBITDA	44.072	43.766	140.466	117.287
Abschreibungen und Wertminderungen	-12.169	-13.424	-37.028	-40.912
Betriebsergebnis – EBIT	31.903	30.343	103.439	76.374
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Beteiligungen	23	37	105	-749
Finanzerträge	4.844	9	6.994	27
Finanzaufwendungen	-6.275	-3.900	-18.681	-13.002
Finanzergebnis	-1.408	-3.854	-11.581	-13.724
Ergebnis vor Ertragsteuern	30.495	26.489	91.857	62.650
Ertragsteuern	-10.012	-9.602	-27.154	-18.462
Ergebnis fortgeführter Aktivitäten nach Steuern	20.483	16.887	64.704	44.188
Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten nach Steuern	-1.419	17.141	2.253.854	41.921
Ergebnis nach Steuern	19.064	34.028	2.318.558	86.109
Davon entfallen auf:				
Anteilseigner des Mutterunternehmens	19.064	34.028	2.318.558	86.109
Davon: fortgeführte Aktivitäten, nach Steuern	20.483	16.887	64.704	44.188
Davon: nicht fortgeführte Aktivitäten, nach Steuern	-1.419	17.141	2.253.854	41.921

ERGEBNIS JE AKTIE

In Euro	Q3 2020	Q3 2019	9M 2020	9M 2019
Unverwässertes Ergebnis je Aktie nach Steuern	0,19	0,32	22,44	0,80
Verwässertes Ergebnis je Aktie nach Steuern	0,19	0,32	22,43	0,80

ERGEBNIS JE AKTIE FORTGEFÜHRTER AKTIVITÄTEN

In Euro	Q3 2020	Q3 2019 (angepasst)	9M 2020	9M 2019 (angepasst)
Unverwässertes Ergebnis je Aktie nach Steuern	0,20	0,16	0,63	0,41
Verwässertes Ergebnis je Aktie nach Steuern	0,20	0,16	0,63	0,41

ERGEBNIS JE AKTIE NICHT FORTGEFÜHRTER AKTIVITÄTEN

In Euro	Q3 2020	Q3 2019 (angepasst)	9M 2020	9M 2019 (angepasst)
Unverwässertes Ergebnis je Aktie nach Steuern	-0,01	0,16	21,81	0,39
Verwässertes Ergebnis je Aktie nach Steuern	-0,01	0,16	21,81	0,39

ÜBERLEITUNGSRECHNUNG EBITDA AUS GEWÖHNLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

In Tsd. Euro	Q3 2020	Q3 2019 (angepasst)	9M 2020	9M 2019 (angepasst)
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	52.176	52.044	157.624	153.856
Nicht operative Effekte	-8.104	-8.277	-17.157	-36.569
davon: anteilsbasierte Vergütung	-7.160	-4.876	-11.678	-22.676
davon: M&A-Aktivitäten	-436	-1.291	-1.099	-9.270
davon: Reorganisation	-340	-2.100	-3.910	-4.587
davon: sonstige nicht operative Effekte	-168	-11	-470	-36
EBITDA	44.072	43.766	140.466	117.287
Abschreibungen und Wertminderungen	-12.169	-13.424	-37.028	-40.912
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen	23	37	105	-749
Sonstiges Finanzergebnis	-1.431	-3.891	-11.687	-12.975
Ergebnis vor Ertragsteuern	30.495	26.489	91.857	62.650

Konzern-Bilanz (IFRS, ungeprüft)

AKTIVA		
In Tsd. Euro	30.09.2020	31.12.2019
Kurzfristige Vermögenswerte	1.929.077	740.382
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	420.906	65.574
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	25.003	31.241
Finanzielle Vermögenswerte	1.469.185	1.290
Ertragsteuerforderungen	59	32
Sonstige Vermögenswerte	13.924	7.450
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-	634.795
Langfristige Vermögenswerte	1.702.322	1.690.810
Geschäfts- oder Firmenwert	712.610	692.690
Marken	877.430	872.818
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	81.063	91.437
Nutzungsrecht aus Leasingvereinbarungen	7.714	22.051
Sachanlagen	10.946	8.747
Beteiligungen an at Equity bilanzierten Unternehmen	353	247
Finanzielle Vermögenswerte	11.523	2.525
Aktive latente Steuern	667	277
Sonstige Vermögenswerte	16	18
Bilanzsumme	3.631.399	2.431.192

PASSIVA		
In Tsd. Euro	30.09.2020	31.12.2019
Kurzfristige Verbindlichkeiten	123.838	210.809
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12.186	17.905
Finanzielle Verbindlichkeiten	19.902	26.666
Leasingverbindlichkeiten	3.194	4.834
Sonstige Rückstellungen	30.364	48.038
Ertragsteuerverbindlichkeiten	30.876	17.124
Vertragsverbindlichkeiten	8.982	8.339
Sonstige Verbindlichkeiten	18.334	16.192
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	-	71.710
Langfristige Verbindlichkeiten	580.968	1.166.465
Finanzielle Verbindlichkeiten	250.445	805.199
Leasingverbindlichkeiten	15.494	18.075
Sonstige Rückstellungen	24.810	44.983
Passive latente Steuern	287.896	296.060
Sonstige Verbindlichkeiten	2.323	2.148
Eigenkapital	2.926.594	1.053.919
Gezeichnetes Kapital	107.600	107.600
Kapitalrücklage	171.133	171.133
Gewinnrücklage	3.128.772	904.083
Bewertung von Pensionsverpflichtungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	-	-206
Sonstige Rücklagen	4.937	879
Eigene Anteile (7.556.133 Stück, Vorjahr 2.437.041 Stück)	-485.848	-129.571
Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens	2.926.594	1.053.919
Bilanzsumme	3.631.399	2.431.192

Konzern-Kapitalflussrechnung (IFRS, ungeprüft)

In Tsd. Euro	9M 2020	9M 2019 (angepasst)
Ergebnis fortgeführter Aktivitäten nach Steuern	64.704	44.188
Abschreibungen und Wertminderungen	37.028	40.912
Ertragsteueraufwand	27.154	18.462
Finanzerträge	-6.994	-27
Finanzaufwendungen	18.681	13.002
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Anteilen	-105	749
Ergebnis aus Abgängen immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	-525	4
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	-910	331
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Aktiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	999	1.951
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Passiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-3.142	-5.519
Veränderung der Rückstellungen	-160	19.362
Gezahlte Ertragsteuern	-39.531	-44.041
<i>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>97.199</i>	<i>89.374</i>
<i>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>-38.417</i>	<i>55.198</i>
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	58.782	144.572
Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte inklusive selbsterstellter und in Entwicklung befindlicher immaterieller Vermögenswerte	-16.588	-10.625
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-7.696	-954
Einzahlungen aus Abgängen immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	6	3
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte	-1.703.416	-
Einzahlungen aus Abgängen finanzieller Vermögenswerte	245.645	-
Auszahlungen für Investitionen in at Equity bilanzierte Anteile	-	-350
Erhaltene Zinsen	1.656	1
Erwerb eines Tochterunternehmens, abzüglich erworbener liquider Mittel	-24.007	-
Auszahlungen für in Vorjahren erworbene Tochterunternehmen	-	-560
Einzahlungen aus in Vorjahren verkauften Tochterunternehmen	504	5.300
<i>Cashflow aus Investitionstätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>-1.503.896</i>	<i>-7.185</i>
<i>Cashflow aus Investitionstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>2.827.693</i>	<i>-4.454</i>
<i>Davon Nettoeinzahlungen aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>2.792.850</i>	<i>-</i>
Cashflow aus Investitionstätigkeit	1.323.797	-11.639

In Tsd. Euro	9M 2020	9M 2019 (angepasst)
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	100.000	-
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	-120.000	-
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	-	100.000
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	-560.000	-53.000
Rückzahlung von Leasingverbindlichkeiten	-3.686	-4.143
Einzahlungen aus Leasingforderungen	648	-
Gezahlte Zinsen	-11.731	-9.095
Gezahlte Dividenden	-93.663	-68.864
Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile	-343.086	-51.614
<i>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>-1.031.518</i>	<i>-86.716</i>
<i>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>	<i>-541</i>	<i>-2.332</i>
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-1.032.059	-89.048
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes fortgeführter Aktivitäten	1	12
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes nicht fortgeführter Aktivitäten	-	-
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	350.521	43.897
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang	70.385	59.202
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	420.906	103.099

Impressum

Investor Relations

Ursula Querette

Telefon +49 89 262 02 4939

E-Mail ir@scout24.com

Scout24 AG

Bothestraße 13-15

81675 München

Deutschland

E-Mail info@scout24.com

www.scout24.com