

## Scout24 AG veröffentlicht vorläufige Zahlen für 2020: Q4 umsatzstärkstes Quartal, Jahresprognose voll erfüllt

- Jahres-Konzernumsatz steigt um 1,2 % auf 353,8 Millionen Euro
- EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit bleibt stabil bei 60,0 %
- Segment Residential Real Estate erzielt 3,5 % Umsatzwachstum
- Umsetzung der Marktnetzwerk-Strategie geht gut voran
- Fokus auf Nachhaltigkeit wird ausgebaut

München / Berlin, 23. Februar 2021

Das Geschäftsjahr 2020 der Scout24-Gruppe war zunächst geprägt durch den Vollzug der AutoScout24-Transaktion und ab März durch die Einflüsse der Covid-19-Pandemie. Der strategische Fokus lag auf dem führenden digitalen Marktplatz ImmoScout24. Das Management hat schnell auf die Covid-19-Krise reagiert und Ende März ein umfassendes Kunden-Hilfsprogramm gestartet. Wo möglich, wurden Kosteneffizienzen realisiert. Gleichzeitig hat Scout24 trotz Covid-19 in die Zukunft investiert. So wurden während des gesamten Geschäftsjahres Produkterweiterungen und -innovationen umgesetzt und mit immoverkauf24 eine strategisch wichtige Akquisition getätigt. Im dritten Quartal startete die größte Werbekampagne der Unternehmensgeschichte. Das Unternehmen hat ebenfalls mit Klimaschutz- und Diversity-Initiativen den Fokus auf Nachhaltigkeit ausgebaut.

### WICHTIGE (VORLÄUFIGE, UNGEPRÜFTE) KENNZAHLEN KONZERN

(In Millionen Euro)	Q4 2020	Q4 2019 <sup>1</sup>	Änderung	G.J 2020	G.J 2019 <sup>1</sup>	Änderung
Konzernumsatzerlöse	91,2	89,7	+1,6 %	353,8	349,7	+1,2 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit <sup>2</sup>	54,7	55,5	-1,4 %	212,3	209,3	+1,4 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	60,0 %	61,8 %	-1,8 Pp	60,0 %	59,9 %	+0,1 Pp

<sup>1</sup> Die Vorjahreszahlen wurden gemäß IFRS 5 rückwirkend um die nicht fortgeführten Geschäftstätigkeiten angepasst.

<sup>2</sup> EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht operative Effekte wie Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A Aktivitäten, Reorganisation, strategische Projekte.

### Zusammenfassung des Vorstands

„Im Geschäftsjahr 2020 haben wir uns in schwierigen Zeiten als verlässlicher und verantwortungsvoller Partner erwiesen, die Beziehungen zu unseren Kund:innen gestärkt und wesentliche Impulse für unser weiteres erfolgreiches Wachstum gesetzt. Wir haben unsere strategischen Ziele nicht aus dem Blick verloren. Durch den laufenden Ausbau unseres digitalen Produktangebots treiben wir die Entwicklung zu einem umfassenden Marktnetzwerk voran und bauen damit unsere adressierbaren Märkte weiter aus. Dies zeigt sich auch in unserem veränderten Umsatzmix, wo Konsumentenabos und Mandatsvermittlungen die Umsätze von privaten Anzeigen und Werbung zunehmend ersetzen. Gleichzeitig denken wir über das Finanzielle hinaus. Im Rahmen unserer 2020 entwickelten Strategie machen wir Scout24 zu einem noch nachhaltigeren digitalen Unternehmen mit noch mehr positiven Auswirkungen auf Gesellschaft und Klima“, kommentiert Tobias Hartmann, CEO der Scout24 AG.

„Das Geschäftsmodell von Scout24 hat sich im Geschäftsjahr 2020 als ausgesprochen widerstandsfähig in der Covid-19-Pandemie erwiesen. In einem schwierigen Gesamtumfeld haben wir erfolgreich gewirtschaftet und unsere Prognose zuverlässig erreicht. Unsere finanzielle Stärke hat uns gleichzeitig den Spielraum für zukunftssträchtige Investitionen gegeben. Der verlängerte Lockdown und die anhaltenden Unsicherheiten durch Covid-19 machen konkrete Wachstumsprognosen für das laufende Geschäftsjahr schwierig. Wir sind aber nach wie vor zuversichtlich in Bezug auf die im Dezember 2020 formulierten Umsatzschätzungen. Demnach gehen wir für 2021 von einem Wachstum im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich für das Segment Residential Real Estate, einem leichten Wachstum für das Segment Business Real Estate und sinkenden bis stagnierenden Umsätzen im Segment Media & Other aus“, erklärt Dirk Schmelzer, CFO der Scout24 AG.

## Entwicklung Gesamtjahr 2020

Der vorläufige Konzernumsatz stieg im Vorjahresvergleich um 1,2 % auf 353,8 Millionen Euro (2019: 349,7 Millionen Euro). Hierzu trugen seit dem dritten Quartal 2020 auch die Umsätze der immoverkauf24 bei. Die Umsatzentwicklung hat die im August angepasste Jahresprognose eines Konzernumsatzes etwa auf Vorjahresniveau voll erfüllt.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit für das Geschäftsjahr 2020 liegt voraussichtlich bei 212,3 Millionen Euro, was einem Anstieg von 1,4 % zum Vorjahreswert entspricht (2019: 209,3 Millionen Euro). Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit erreichte 60,0 % und lag somit leicht über dem Vorjahr (2019: 59,9 %). Auch dieser Wert entspricht der Jahresprognose einer Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um die 60%-Marke.

Die Geschäftsaktivitäten der Scout24-Gruppe werden in drei Segmente - Residential Real Estate, Business Real Estate sowie Media & Other - gegliedert.

Im Segment Residential Real Estate stiegen die Umsätze im Berichtsjahr um 3,5 % von 244,9 Millionen Euro auf voraussichtlich 253,4 Millionen Euro. Dieses Segment zeigte sich aufgrund eines hohen Anteils von vertraglich gesicherten Umsätzen mit gewerblichen Kunden wie Immobilienmakler:innen am widerstandsfähigsten in der Covid-19-Krise. Der Residential Real Estate Partner ARPU (durchschnittlicher Erlös pro Kernkund:in pro Monat) konnte im Jahresvergleich um 2,5 % gesteigert werden. Rückläufige Umsätze aufgrund des kostenlosen Listing-Angebots für Privatkunden konnten durch stark wachsende Umsätze aus Konsumentenabos (MieterPlus, KäuferPlus) sowie aus der Vermittlung von Verkaufsmandaten (Realtor Lead Engine Produkt, seit dem dritten Quartal inklusive immoverkauf24-Umsätze) überkompensiert werden. Das Segment hat damit ebenfalls die Jahresprognose stabiler bis leicht steigender Umsätze erfüllt. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments blieb stabil bei 63,2 % (2019: 63,2 %).

Das Business Real Estate Segment verzeichnete im Geschäftsjahr 2020 einen leichten Umsatzrückgang um 0,7 %, von 69,6 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2019 auf voraussichtlich 69,1 Millionen Euro. Während die vertraglich gesicherten Umsätze mit Gewerbe-Makler:innen im Jahresvergleich stabil blieben, zeigten die Umsätze mit Projektentwicklern und Fertighausanbietern einen leicht rückläufigen Trend. Auch dieses Segment erfüllte damit die Jahresprognose. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Business Real Estate stieg im Jahresvergleich auf 71,2 % (2019: 70,2 %).

Auch die Umsätze im Segment Media & Other waren im Geschäftsjahr 2020 rückläufig, was primär auf das markt- und Covid-19-bedingt schrumpfende Werbegeschäft mit Dritten zurückzuführen ist und auch durch das wachsende ImmoScout24 Österreich-Geschäft nicht ausgeglichen werden konnte. So gingen die Segmentumsätze von 35,3 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2019 um 12,1 % auf voraussichtlich 31,0 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2020 zurück. Das Segment hat somit ebenfalls die Jahresprognose eines Umsatzrückgangs im niedrigen zweistelligen Prozentbereich erfüllt. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments sank um 0,8 Prozentpunkte von 39,5 % im Geschäftsjahr 2019 auf 38,7 % im Geschäftsjahr 2020.

## Entwicklung viertes Quartal 2020

Im vierten Quartal 2020 erwirtschaftete Scout24 nach vorläufigen Daten den höchsten Quartalsumsatz des Geschäftsjahres. Demnach belief sich der Konzernumsatz auf 91,2 Millionen Euro, 1,6 % mehr als im Vorjahresquartal (Q4 2019: 89,7 Millionen Euro). Dabei erzielte das Segment Residential Real Estate, trotz des fortgesetzten „free-to-list“-Angebots, mit 65,2 Millionen Euro ein Wachstum von 5,1 % im Vergleich zum Vorjahresquartal. Hauptgründe hierfür sind, neben dem robusten Partner-Geschäft mit einem im Vorjahresvergleich stabilen ARPU, die stark wachsenden Umsätze aus Konsumentenabos und dem Realtor Lead Engine Produkt. Im Segment Business Real Estate war der Quartalsumsatz mit 17,5 Millionen Euro um 3,9 % rückläufig, wobei sowohl das Maklergeschäft als auch das Entwicklergeschäft zurückgingen. Der Umsatz im Segment Media & Other nahm aufgrund des schrumpfenden Werbegeschäfts und trotz des wachsenden Österreich-Geschäfts um 13,5 % auf 8,3 Millionen Euro ab.

Das vorläufige Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit belief sich im vierten Quartal 2020 auf 54,7 Millionen Euro, 1,4 % niedriger als im vierten Quartal 2019 (55,5 Millionen Euro). Dieser Rückgang ist primär auf den beschriebenen veränderten Umsatzmix zurückzuführen. Die Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit beträgt voraussichtlich 60,0 % im Vergleich zu 61,8 % im vierten Quartal 2019.

**FINANZIELLE KENNZAHLEN SEGMENTE (VORLÄUFIG, UNGEPRÜFT)**

(In Millionen Euro, wenn nicht anders angegeben)	Q4 2020	Q4 2019 <sup>1</sup>	Änderung	GJ 2020	GJ 2019 <sup>1</sup>	Änderung
<b>Außenumsätze ImmoScout24 (ohne Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige)</b>	<b>91,1</b>	<b>89,9</b>	<b>+1,3 %</b>	<b>353,5</b>	<b>349,8</b>	<b>+1,1 %</b>
davon Residential Real Estate	65,2	62,0	+5,1 %	253,4	244,9	+3,5 %
davon Residential Real Estate Partner	46,3	42,6	+8,8 %	176,2	165,6	+6,4 %
<i>ARPU<sup>2</sup> Residential Real Estate Partner (Euro/Monat)</i>	<i>717</i>	<i>718</i>	<i>-0,2 %</i>	<i>716</i>	<i>698</i>	<i>+2,5 %</i>
davon Consumer	18,9	19,4	-2,9 %	77,2	79,3	-2,7 %
davon Business Real Estate	17,5	18,2	-3,9 %	69,1	69,6	-0,7 %
<i>ARPU<sup>2</sup> Business Real Estate Partner (Euro/Monat)</i>	<i>1.801</i>	<i>1.828</i>	<i>-1,5 %</i>	<i>1.754</i>	<i>1.761</i>	<i>-0,4 %</i>
davon Media & Other	8,3	9,6	-13,5 %	31,0	35,3	-12,1 %
<b>EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit<sup>3</sup> (ohne Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige)</b>	<b>56,2</b>	<b>56,2</b>	<b>-0,1 %</b>	<b>221,3</b>	<b>217,6</b>	<b>+1,7 %</b>
davon Residential Real Estate	40,8	39,6	+3,1 %	160,1	154,8	+3,4 %
davon Business Real Estate	12,4	13,6	-8,3 %	49,2	48,9	+0,7 %
davon Media & Other	3,0	3,1	-5,1 %	12,0	13,9	-13,9 %
<b>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in % (ohne Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige)</b>	<b>61,7 %</b>	<b>62,6 %</b>	<b>-0,9 Pp</b>	<b>62,6 %</b>	<b>62,2 %</b>	<b>+0,4 Pp</b>
davon Residential Real Estate	62,6 %	63,8 %	-1,2 Pp	63,2 %	63,2 %	+0,0 Pp
davon Business Real Estate	71,0 %	74,4 %	-3,4 Pp	71,2 %	70,2 %	+1,0 Pp
davon Media & Other	35,5 %	32,3 %	+3,2 Pp	38,7 %	39,5 %	-0,8 Pp

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

2 Durchschnittlicher Erlös pro User pro Monat, berechnet über die mit den jeweiligen Partnern im berichteten Zeitraum erzielten Umsatzerlöse dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Partner in diesem Zeitraum, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum.

3 EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht operative Effekte wie Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A Aktivitäten, Reorganisation, strategische Projekte.

**Listings und Traffic**

Die Aktivität auf dem ImmoScout24-Marktplatz unterlag starken Schwankungen infolge verschiedener im Geschäftsjahr ausgerufenen Covid-19-Lockdown-Maßnahmen während der beiden großen Infektionswellen im Frühjahr und ab Oktober 2020. Der starke Traffic-Einbruch im März konnte durch die schnelle Umsetzung des Covid-19-Hilfsprogramms, insbesondere des kostenlosen Listing-Angebots für private Kund:innen gedämpft werden. Innerhalb weniger als vier Wochen lagen die Zahlen der Nutzer:innen und Sessions wieder über dem Vorkrisenniveau. Die Zahl der Nutzer:innen stieg im Jahresvergleich um 2,1 % auf 13,8 Millionen monatliche Einzelbesucher:innen (Durchschnitt der einzelnen Monate), die der Sessions um 7,4 % auf 101,4 Millionen monatliche Besuche.

Die Listing-Zahlen lagen zum Jahresende unter Vorjahresniveau. Dies hat neben Covid-19 mit sinkenden Transaktionszahlen zu tun. Während die Zahlen sanken, stiegen jedoch die Transaktionsvolumina, was eine gute Grundlage insbesondere für das Geschäft mit Immobilienmakler:innen bietet.

**NICHT-FINANZIELLE KENNZAHLEN**

	GJ 2020	GJ 2019	Veränderung
ImmoScout24.de Listings <sup>1</sup>	416.973	434.116	-3,9 %
ImmoScout24.de monatliche Nutzer:innen „UMV“ (in Millionen) <sup>2</sup>	13,8	13,5	+2,1 %
ImmoScout24.de monatliche Sessions (in Millionen) <sup>3</sup>	101,4	94,4	+7,4 %

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

2 Monatliche Einzelbesucher (UMV – unique monthly visitors) 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.

3 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/die Nutzer:in mindestens 30 Minuten inaktiv ist; Quelle: interne Messung mit Hilfe von Google Analytics

## Marktnetzwerk-Strategie

Das erklärte Ziel von Scout24 ist es, ein umfassendes Ökosystem für Immobilien in Deutschland und Österreich zu bieten. So wird ImmoScout24 zu einem vernetzten Marktplatz ausgebaut, der alle Bedürfnisse der Hauptnutzerguppen effizient abdeckt und eine bestmögliche Nutzererfahrung bietet. Immobilien sollen hier nicht nur inseriert und gesucht werden. Der gesamte Prozess rund um den Verkauf und die Vermietung von Immobilien soll weiter digitalisiert und monetarisiert werden. Dieser Ansatz führt zu einer weiteren Diversifizierung der Umsätze. Wurden vor 5 Jahren noch 85 % der Umsätze mit dem Kernprodukt Listings erzielt, waren es im Jahr 2020 noch 74 %. Dagegen wurde ein deutlich größerer Umsatzanteil mit ergänzenden Produkten und Dienstleistungen (Leads und Konsumentenabos) rund um das Immobilieninserat generiert (2020: 23%; 2015: 9%), der Rest (2020: 3 %; 2015: 6 %) stammt primär aus dem Werbegeschäft mit Dritten (ohne Österreich und FLOWFACT). Gleichzeitig gewinnt die Umsatzstruktur an Qualität und Kontinuität. So stieg der Anteil wiederkehrender Umsätze von 69 % in 2015 auf 81 % im Jahr 2020.

## Kapitalstruktur und Rückkaufangebot 2021

Mit dem Vollzug der AutoScout24-Transaktion zum 1. April 2020 vereinnahmte Scout24 einen Netto-Kaufpreis in Höhe von 2,8 Milliarden Euro und verfügt seitdem über einen hohen Nettofinanzüberschuss. Die Gesellschaft hat den Veräußerungserlös zunächst für die Tilgung von Verbindlichkeiten genutzt. So wurden im Geschäftsjahr 2020 insgesamt 680 Millionen Euro an Darlehen getilgt. Im Juni 2020 wurde eine Dividende (für das Geschäftsjahr 2019) in Höhe von 93,7 Millionen Euro ausgeschüttet. Darüber hinaus hat der Vorstand einen klaren Plan zur Kapitalrückführung an die Aktionäre formuliert. So wurden in einem im April initiierten Aktienrückkaufprogramm bis Jahresende 2020 eigene Aktien im Wert von 483 Millionen Euro über die Börse zurückgekauft. Der nächste Baustein ist die auf der Hauptversammlung auf Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat beschlossene Kapitalherabsetzung im Wege des Rückkaufs und der Einziehung eigener Aktien mit einem Volumen von bis zu ca. 1,0 Milliarden Euro. Zudem sollen im Jahr 2021 weitere Aktien im Volumen von ca. 200 Millionen Euro über ein reguläres Rückkaufprogramm zurückgekauft werden. Das Aktienrückkaufprogramm im Jahr 2020 eingeschlossen, sollen auf diese Weise insgesamt bis zu 1,7 Milliarden Euro an die Aktionäre zurückgeführt werden.

Das Rückkaufangebot wird ausschließlich nach dem Recht der Bundesrepublik Deutschland unterbreitet werden. Aktionäre, die sich in den Vereinigten Staaten befinden oder dort ihren Sitz, Wohnsitz oder gewöhnlichem Aufenthalt haben oder die auf Rechnung oder zugunsten solcher Personen handeln, werden nicht berechtigt sein, an dem Rückkaufangebot teilzunehmen. Angebotsdokumente werden, wenn sie ausgestellt sind, nicht in die Vereinigten Staaten verteilt oder gesendet. Diese Mitteilung stellt weder ein Angebot zum Kauf von Wertpapieren noch die Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten von Amerika, Deutschland oder sonstigen Staaten dar.

Weitere Informationen zur Kapitalherabsetzung im Wege des Rückkaufs und der Einziehung eigener Aktien finden sich unter: [www.scout24.com/investoren/aktie/rueckkaufangebot-2021](http://www.scout24.com/investoren/aktie/rueckkaufangebot-2021).

## Nächste Termine

Scout24 veröffentlicht den Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2020 am Donnerstag, den 25. März 2021.

## Über Scout24

Scout24 ist ein führendes deutsches Digitalunternehmen. Mit dem digitalen Marktplatz ImmoScout24 für Wohn- und Gewerbeimmobilien bringen wir seit über 20 Jahren erfolgreich Eigentümer:innen, Makler:innen sowie Mieter:innen und Käufer:innen zusammen. Mit rund 13,8 Millionen Besucher:innen 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 DAX50 ESG. Weitere Informationen auf [Twitter](#) und [LinkedIn](#). Seit 2012 ist ImmoScout24 auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbebereich aktiv.

### **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](http://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.*