

Scout24 AG rechnet mit weiterem Wachstum im Geschäftsjahr 2021

- Vorläufige Jahresergebnisse 2020 bestätigt
- Dividende am oberen Ende der Dividendenpolitik vorgeschlagen
- Ausblick für 2021 sieht Umsatzwachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich und stabile Gruppen-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um die 60 %-Marke vor

München / Berlin, 25. März 2021

WICHTIGE KENNZAHLEN KONZERN

(In Millionen Euro)	Q4 2020 ¹ (ungeprüft)	Q4 2019 ¹ (ungeprüft)	Änderung (ungeprüft)	G.J 2020 ¹	G.J 2019 ¹	Änderung
Konzernumsatzerlöse	91,2	89,7	+1,6 %	353,8	349,7	+1,2 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ²	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

¹ Die in der Tabelle angegebenen Zahlen betreffen nur die fortgeführten Geschäftstätigkeiten der Scout24-Gruppe.

² EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht operative Effekte wie Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A Aktivitäten, Reorganisation, sonstige nicht operative Effekte.

Die Scout24-Gruppe hat das Geschäftsjahr 2020 trotz Covid-19-Pandemie mit einem leichten Umsatzwachstum von 1,2 % abgeschlossen. Demnach stiegen die Konzern-Umsätze von 349,7 Millionen Euro in 2019 auf 353,8 Millionen Euro in 2020. Hierzu hat insbesondere das wachsende Geschäft mit Immobilienmaklern im Bereich Wohnimmobilien sowie stark steigende Umsätze mit Konsumentenabos beigetragen. Gleichzeitig unterlagen die Listing- und Traffic-Aktivitäten auf dem ImmoScout24-Marktplatz im Rahmen der verschiedenen Covid-19-Lockdown-Maßnahmen starken Schwankungen.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit verbesserte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 1,4 % auf 212,3 Millionen Euro (2019: 209,3 Millionen Euro). Die daraus resultierende EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit nahm leicht auf 60,0 % zu (2019: 59,9 %).

Moderates Umsatzwachstum und stabile Profitabilität in 2021 erwartet

Trotz Covid-19 stehen die Zeichen im deutschen Immobilienmarkt insgesamt auf Wachstum. Insbesondere die Nachfrage nach Wohnimmobilien, bei Miete und Kauf, ist trotz der Pandemie weiterhin hoch. Im Gewerbeimmobilienmarkt sind die vollen Auswirkungen durch Covid-19 dagegen noch nicht absehbar. Da Wohnimmobilien auf dem ImmoScout24-Marktplatz weitaus stärker gewichtet sind, stellt die Marktlage prinzipiell eine gute Grundlage für die erwartete Geschäftsentwicklung von Scout24 im Jahr 2021 dar.

Der Vorstand geht daher von einem Gruppen-Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2021 im mittleren einstelligen Prozentbereich aus. Gleichzeitig rechnet er mit einer stabilen Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (inklusive Holding-Kosten) um die 60 %-Marke. Dieser Ausblick steht jedoch unter dem Vorbehalt, dass sich die Pandemielage zunehmend verbessert und ab dem zweiten Halbjahr eine weitgehende Normalität zurückkehrt.

Das Segment Residential Real Estate wird sich voraussichtlich weiterhin positiv entwickeln. Der Vorstand geht davon aus, dass insbesondere die Plus+-Produkte und das „Realtor Lead Engine“ Produkt im Geschäftsjahr 2021 erneut deutliche Umsatzsteigerungen erzielen werden. Auch die vertraglich wiederkehrenden Umsätze mit den Residential Real Estate Partnern, die zunehmend in neue Mitgliedschaftsprodukte migrieren, sollten trotz kleinerer Umsatzeinbußen infolge des Bestellerprinzips weiter zunehmen. Das kostenlose Listing-Angebot für Private wird in seiner aktuellen Form aufrechterhalten.

Insgesamt geht der Vorstand daher für 2021 von einem Umsatzwachstum im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich für das Segment Residential Real Estate aus.

Aufgrund der gemischten Aussichten für den Gewerbeimmobilienmarkt erwartet der Vorstand für das Segment Business Real Estate im Geschäftsjahr 2021 nur ein Umsatzwachstum im niedrigen einstelligen Prozentbereich. Marktbedingten Umsatzeinbußen soll durch neue Produktinitiativen und die Adressierung neuer Märkte begegnet werden.

Für das Segment Media & Other geht der Vorstand von einer leicht sinkenden Umsatzentwicklung im Geschäftsjahr 2021 aus. Mit einer spürbaren Erholung des Werbegeschäfts mit Dritten ist nicht zu rechnen, sodass Werbeflächen verstärkt den Kernkund:innen und immobiliennahen Werbetreibenden angeboten werden. Auch bei FLOWFACT wird im Geschäftsjahr 2021 nicht mit steigenden Umsatzerlösen gerechnet. Gleichzeitig geht der Vorstand davon aus, dass die Umsatzerlöse in Österreich stärker als im Vorjahr steigen werden.

Robuste Geschäftsentwicklung im Jahr 2020 trotz Gegenwind durch Covid-19-Pandemie

Wesentlicher Treiber des Umsatzwachstums im Geschäftsjahr 2020 war das Segment Residential Real Estate (Umsatz +3,5 %). Die darin enthaltenen Umsätze mit Immobilienmakler:innen und Hausverwaltungen nahmen um starke 6,4 % zu. Insgesamt erhöhte sich die Zahl der Residential-Immobilien-Partner um 5,3 % auf 17.213 (2019: 16.344). Der durchschnittliche Erlös je Partner pro Monat („ARPU“) verbesserte sich um 2,5 % auf 716 Euro (2019: 698 Euro). Die „Realtor Lead Engine“ Umsätze stiegen um mehr als 60 %. Entgangene Umsätze durch das kostenlose Listing-Angebot für Private wurden größtenteils durch eine erhöhte Nachfrage nach zahlungspflichtigen Konsumentenabos wie die Produkte „MieterPlus+“ und „KäuferPlus+“ ausgeglichen.

Das Segment Business Real Estate verzeichnete einen leichten Umsatzrückgang um -0,7 %. Während die Umsätze mit Gewerbe-Makler:innen weitgehend stabil blieben, ging das Geschäft mit Projektentwicklern und Fertighausanbietern leicht zurück. Die Anzahl der Business-Immobilien-Partner nahm leicht um 0,9 % auf 2.800 zu (2019: 2.774). Der ARPU ging dagegen im Vorjahresvergleich um 0,4 % auf 1.754 Euro zurück (2019: 1.761 Euro).

Auch die Umsätze im Segment Media & Other waren mit -12,1% im Geschäftsjahr 2020 rückläufig, was primär auf das schrumpfende Werbegeschäft mit Dritten zurückzuführen ist und auch durch das wachsende ImmoScout24 Österreich-Geschäft nicht ausgeglichen werden konnte.

Das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit konnte um 1,4 % leicht überproportional zum Umsatz zulegen. Gestiegene operative Aufwendungen konnten dabei durch aktivierte Eigenleistungen aufgrund von Produktinvestitionen überkompensiert werden. Gleichzeitig wurden strukturelle Kosteneffizienzen gehoben. Die erhöhten operativen Aufwendungen betrafen vor allem die IT-Kosten (+20,9 %) und die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (+18,6 %). Personal- und Marketingaufwand blieben weitgehend stabil. Hauptgrund für die gestiegenen IT-Kosten war die Umstellung auf cloudbasierte Plattform- und Softwarelösungen, was sich in der Covid-19 Pandemie als großer Vorteil herausstellte. Für die gestiegenen sonstigen betrieblichen Aufwendungen waren im Wesentlichen zunehmende externe Entwicklungskosten sowie erhöhte Einkaufskosten für die Konsumentenprodukte verantwortlich.

Das (unbereinigte) EBITDA des Konzerns stieg um 21,1 % auf 198,3 Millionen Euro (2019: 163,7 Millionen Euro). Dies ist primär auf signifikant niedrigere Personalkosten aus anteilsbasierten Vergütungen (7,0 Millionen Euro in 2020 vs. 29,0 Millionen Euro in 2019) sowie auf niedrigere M&A-Kosten (1,5 Millionen Euro in 2020 vs. 7,3 Millionen Euro in 2019) zurückzuführen. Kosten für Reorganisation waren mit 4,5 Millionen Euro (2019: 9,3 Millionen Euro) ebenfalls stark rückläufig.

Das Ergebnis nach Steuern der fortgeführten Aktivitäten verbesserte sich im Geschäftsjahr 2020 insgesamt deutlich um 61,3 % auf 102,4 Millionen Euro (2019: 63,5 Millionen Euro). Bezogen auf eine volumengewichtete durchschnittliche Aktienanzahl von 102.144.808 Stück ergibt sich daraus ein (unverwässertes) Ergebnis je Aktie aus den fortgeführten Geschäftsaktivitäten für das Geschäftsjahr 2020 in Höhe von 1,00 Euro (2019: 0,59 Euro; Aktienstückzahl: 107.092.213). Bezieht man das stark durch den Veräußerungsgewinn aus der AutoScout24-Transaktion beeinflusste Nachsteuerergebnis der nicht fortgeführten Aktivitäten mit ein, ergibt sich für das Geschäftsjahr 2020 ein Ergebnis je Aktie für die Aktionär:innen der Muttergesellschaft von 23,17 Euro (2019: 0,75 Euro).

FINANZIELLE KENNZAHLEN

(In Millionen Euro, wenn nicht anders angegeben)	Q4 2020 ¹ (ungeprüft)	Q4 2019 ¹ (ungeprüft)	Änderung (ungeprüft)	GJ 2020 ¹	GJ 2019 ¹	Änderung
Konzernumsatzerlöse	91,2	89,7	+1,6 %	353,8	349,7	+1,2 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ³ (inklusive Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige)	54,7	55,5	-1,4 %	212,3	209,3	+1,4 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit* in % (inklusive Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige)	60,0 %	61,8 %	-1,8 Pp	60,0 %	59,9 %	+0,1 Pp
Außenumsätze ImmoScout24 (ohne Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige)	91,1	89,9	+1,3 %	353,5	349,8	+1,1 %
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>ARPU² 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>ARPU² 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 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit³ (ohne Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige)	56,2	56,2	-0,1 %	221,3	217,6	+1,7 %
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 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in % (ohne Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige)	61,7 %	62,6 %	-0,9 Pp	62,6 %	62,2 %	+0,4 Pp
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

- Die in der Tabelle angegebenen Zahlen betreffen nur die fortgeführten Geschäftstätigkeiten der Scout24-Gruppe.
- 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, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum.
- EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht operative Effekte wie Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A Aktivitäten, Reorganisation, sonstige nicht operative Effekte.
- 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.

NICHT-FINANZIELLE KENNZAHLEN

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

- Quelle: ImmoScout24.de; Listings in Deutschland (Durchschnitt stichtagsbezogen zum Monatsende)
- Monatliche Einzelbesucher:innen (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.
- Anzahl aller monatlichen Besuche (Durchschnitt der einzelnen Monate), in denen einzelne Nutzer:innen über ein Endgerät aktiv mit dem Web- oder App-Angebot interagieren, wobei ein Besuch als abgeschlossen gilt, wenn der/die Nutzer:in mindestens 30 Minuten inaktiv ist; Quelle: interne Messung mit Hilfe von Google Analytics

Der vollständige Konzernabschluss und -lagebericht für das Geschäftsjahr 2020 steht unter www.scout24.com/investoren/finanzberichte-praesentationen im Geschäftsbericht zur Verfügung.

Dividendenvorschlag erneut am oberen Ende der langfristigen Dividendenpolitik

Auf Basis der anhaltend erfolgreichen Geschäftsentwicklung werden Vorstand und Aufsichtsrat der diesjährigen Hauptversammlung eine Dividendenausschüttung in Höhe von 68,5 Millionen Euro für das Geschäftsjahr 2020 zum Beschluss vorlegen. Dies entspricht 50,0 % des bereinigten Nettogewinns und einem Betrag von 0,70 Euro pro Stammaktie (basierend auf 97.836.291 dividendenberechtigten Aktien ohne eigene Aktien zum 31. Dezember 2020). Wie bereits im Vorjahr bewegt sich der Dividendenvorschlag am oberen Ende der Scout24-Dividendenpolitik, die eine Ausschüttung zwischen 30 % und 50 % des bereinigten Nettogewinns vorsieht. Die genaue Höhe der Dividende ist abhängig von der geplanten Kapitalherabsetzung sowie Aktienrückkäufen.

Telefonkonferenz

Am 25. März 2021 um 15:00 Uhr MEZ wird Scout24 einen Webcast mit Telefonkonferenz zu den Jahresergebnissen 2020 abhalten.

Link zum live Webcast (ohne telefonische Einwahl): <https://webcast-eqs.com/scout2420210325>

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

DE: +49 69 2222 25574

UK: +44 330 336 9125

USA: +1 646-828-8143

Teilnehmer Code: 3801887

Über diesen Link können eingewählte Teilnehmer die Präsentationsfolien live mitverfolgen:

<https://webcast-eqs.com/scout2420210325/no-audio>

Die Wiederholung der Konferenz ist abrufbar unter: <https://webcast-eqs.com/scout2420210325>

Nächste Termine

Scout24 plant die Ergebnisse für das erste Quartal des Geschäftsjahres 2021 am Mittwoch, den 12. Mai 2021 zu veröffentlichen.

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 DAX 50 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 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.

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.