

Scout24 aktualisiert Jahresausblick nach gutem erstem Quartal

- Konzernumsatz steigt um 5,2 % auf 93,8 Millionen Euro
- Kundenwachstum setzt sich fort: insgesamt 4,4 % mehr Real Estate Partner
- Investitionen zahlen sich aus: 94,8 % Umsatzwachstum bei Mandatsvermittlung für Makler:innen
- Free-to-List Umsatzrückgang wird durch Konsumentenabos überkompensiert
- Vorstand erwartet höheres Umsatzwachstum für das Gesamtjahr bei einer EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von bis zu 60 %

München / Berlin, 12. Mai 2021

Die Scout24-Gruppe hat ihren Umsatz im ersten Quartal 2021 gegenüber einem starken, weitgehend Pandemie-unbelasteten Vorjahresquartal um 5,2 % auf 93,8 Millionen Euro (Q1 2020: 89,1 Millionen Euro) gesteigert. Dies ist insbesondere eine Folge der verstärkten Investitionen in Wachstumsprodukte innerhalb des Residential Real Estate Geschäfts. Dazu gehören Konsumentenabos („Plus-Produkte“) sowie die Mandatsvermittlung für Makler:innen („Realtor Lead Engine“). Die Residential Real Estate Partner Umsätze stiegen sogar um 11,3 % auf 48,2 Millionen Euro. Auf der Consumer-Seite gingen die privaten Listing-Umsätze infolge von Free-to-List zurück, wurden aber von den genannten Plus-Produkten erstmals überkompensiert. Der hierdurch entstehende veränderte Umsatzmix steht für den konsequenten Ausbau von ImmoScout24 zu einem vollständig vernetzten Marktplatz. Das Business Real Estate Geschäft war pandemiebedingt rückläufig und auch die Umsätze des Segments Media & Other fielen im Vorjahresvergleich schwächer aus.

Dieses Umsatzbild führte über ein stabiles EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zu einer niedrigeren Marge in Höhe von 58,7 % (Q1 2020: 61,8 %). Dies hängt zum Teil mit der anhaltenden Covid-19 Situation, zum Teil mit den genannten Wachstumsinvestitionen sowie Dis-Synergien infolge des AutoScout24-Verkaufs zusammen. Für das Gesamtjahr erhöht der Vorstand seinen Ausblick auf die Umsatzentwicklung aufgrund des guten ersten Quartals, die Marge sieht er bei bis zu 60 %.

Eine ausführliche Erläuterung des Geschäftsverlaufs und der Ertragslage findet sich in der Quartalsmitteilung für Q1 2021 unter www.scout24.com/investoren/finanzberichte-praesentationen.

WICHTIGE KENNZAHLEN KONZERN

In Millionen Euro	Q1 2021	Q1 2020	Änderung
Konzernumsatzerlöse	93,8	89,1	+5,2 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	55,1	55,1	-0,1 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	58,7 %	61,8 %	-3,1 Pp

„Unser Fokus auf Produktinnovationen zahlt sich aus, und die Weiterentwicklung von ImmoScout24 zu einem vernetzten Marktplatz mit einem transaktionsbasierten Umsatzmix schreitet voran. Dazu wird auch unsere jüngste Akquisition von Vermietet.de in Zukunft beitragen. Wir werden diesen Weg im laufenden Geschäftsjahr fortsetzen, um unsere führende Position als Immobilien-Ökosystem auszubauen und eine langfristig nachhaltige Wertschöpfungstiefe zu erreichen“, kommentiert Tobias Hartmann, CEO der Scout24 AG.

„Finanziell ist die Scout24-Gruppe in hervorragender Verfassung. Bei der Kapitalrückführung an unsere Aktionäre haben wir mit dem kürzlich abgeschlossenen öffentlichen Rückkaufangebot einen wichtigen Meilenstein erreicht. Mit unserer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und der nachhaltig hohen Cash-Generierung sind wir für die kommenden Wachstumsschritte bestens gerüstet und können auch passende Akquisitionen finanzieren. Auf dieser Basis werden wir unseren Weg zu einem vernetzten Marktplatz konsequent fortsetzen“, erklärt Dirk Schmelzer, CFO der Scout24 AG.

Residential Real Estate Geschäft auf Wachstumskurs

Das Scout24-Gruppenwachstum war getragen durch das Residential Real Estate Geschäft, dessen Umsätze im Berichtsquartal um 5,4 Millionen Euro bzw. 8,5 % auf 68,8 Millionen Euro (Q1 2020: 63,4 Millionen Euro) anstiegen.

Die darin enthaltenen Umsätze mit Real Estate Partnern, also Immobilienmakler:innen und Hausverwaltungen, nahmen um 4,9 Millionen Euro bzw. 11,3 % zu. Hauptgrund für diese Entwicklung waren die um 3,6 Millionen Euro bzw. 94,8 % stark steigenden Realtor Lead Engine Umsätze, welche auch die neu hinzugekommenen Umsätze der immoverkauf24 enthalten. Der ARPU (durchschnittlicher Erlös pro Kernkund:in pro Monat) der Residential Real Estate Partner stieg gegenüber dem starken Vorjahresquartal leicht um 1,1 % auf 737 Euro. Der Fokus liegt aktuell stärker auf einer erfolgreichen Migration in die neuen Mitgliedschaftseditionen als auf Preisanpassungen. Gleichzeitig ist die Kundenbasis weiter gestiegen. So konnten im Vergleich zum Vorjahr 794 (kleinere) Kund:innen hinzugewonnen werden (im Vergleich zum Jahresende 2020: +261).

Die in Residential Real Estate enthaltenen Umsätze mit privaten Kund:innen (Consumer) stiegen um 2,5 %. Damit konnten die Umsatzeinbußen infolge der Einführung von Free-to-List zum Ende des ersten Quartals 2020 erstmalig durch das Wachstum der Plus-Produkt-Umsätze (+28,0 % gegenüber Q1 2020) überkompensiert werden.

Die Residential Real Estate EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag in Q1 2021 bei 61,7 % und damit 3,3 Prozentpunkte unter den 65,0 % im Vorjahr. Dies spiegelt einerseits die entgangenen privaten Listing-Umsätze, andererseits den veränderten Umsatzmix durch die wachstumsstarken Plus-Produkte sowie das Realtor Lead Engine Produkt (inklusive immoverkauf24) wider.

Business Real Estate noch durch Covid-19 belastet

Die Business Real Estate Umsätze gingen im ersten Quartal 2021 um 3,8 % auf 17,2 Millionen Euro (Q1 2020: 17,9 Millionen Euro) zurück. Hierfür ist allein das pandemiebedingt rückläufige Geschäft mit Business Real Estate Makler:innen verantwortlich. Die Umsätze mit Projektentwicklern und Fertighausanbietern konnten trotz des starken Vorjahresquartals leicht zulegen.

Die Zahl der Business Real Estate Partner stieg im Vergleich zum Vorjahr um 56 Partner auf 2.804 zum 31 März 2021. Der ARPU für das erste Quartal war mit 1.758 Euro 2,9 % niedriger als im Vorjahr. Dieser Rückgang ist primär auf die rückläufigen Maklerumsätze zurückzuführen.

Die EBITDA Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Business Real Estate sank im Vorjahresvergleich um 1,7 Prozentpunkte auf 71,9 % in Q1 2021 (Q1 2020: 73,6 %). Hauptgrund hierfür ist der pandemiebedingt rückläufige Umsatz, der auf der Kostenseite nicht kompensiert werden konnte.

Media & Other Segment stabil auf niedrigerem Niveau

Die Media & Other Segmentumsätze gingen von 7,8 Millionen Euro in Q1 2020 um 1,8 % auf 7,6 Millionen Euro in Q1 2021 zurück. Hauptgrund für diesen Rückgang war das markt- und pandemiebedingt rückläufige Werbebusiness mit Dritten. Freie Werbeflächen bietet ImmoScout24 nun vermehrt auch intern, das heißt Kernkund:innen, an. Auch FLOWFACT verzeichnete aufgrund der noch laufenden Umstellung des Bezahlmodells rückläufige Umsätze. Gegenläufig wirkte sich das wachsende Geschäft von ImmoScout24 Österreich aus.

Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Media & Other sank im Vorjahresvergleich um 6,3 Prozentpunkte von 39,9 % auf 33,6 %.

FINANZKENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

In Millionen Euro	Q1 2021 ¹	Q1 2020 ¹	Änderung
Konzernumsatzerlöse	93,8	89,1	+5,2 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ² (inklusive Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige)	55,1	55,1	-0,1%
<i>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit³ in %</i>	<i>58,7 %</i>	<i>61,8 %</i>	<i>-3,1 Pp</i>
EBITDA	52,3	52,6	-0,6 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, fortgeführtes Geschäft)	0,25	0,25	+0,0 %
Außenumsätze ImmoScout24	93,7	89,1	+5,1 %
davon Residential Real Estate	68,8	63,4	+8,5 %
davon Residential Real Estate Partner	48,2	43,3	+11,3 %
davon Consumer	20,6	20,1	+2,5 %
davon Business Real Estate	17,2	17,9	-3,8 %
davon Media & Other	7,6	7,8	-1,8 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ² (ohne Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige)	57,4	57,5	-0,2 %
davon Residential Real Estate	42,5	41,2	+3,0 %
davon Business Real Estate	12,4	13,2	-6,1 %
davon Media & Other	2,6	3,1	-17,4 %
<i>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit³ in %</i>	<i>61,3 %</i>	<i>64,6 %</i>	<i>-3,3 Pp</i>
<i>davon Residential Real Estate</i>	<i>61,7 %</i>	<i>65,0 %</i>	<i>-3,3 Pp</i>
<i>davon Business Real Estate</i>	<i>71,9 %</i>	<i>73,6 %</i>	<i>-1,7 Pp</i>
<i>davon Media & Other</i>	<i>33,6 %</i>	<i>39,9 %</i>	<i>-6,3 Pp</i>
Aktivierete Eigenleistungen	5,6	5,4	+4,1 %
<i>Aktivierete Eigenleistungen in % vom Umsatz</i>	<i>6,0 %</i>	<i>6,0 %</i>	<i>+0,0 Pp</i>

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

² Das 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 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.

NICHT-FINANZIELLE KENNZAHLEN

	Q1 2021 ¹	Q1 2020 ¹	Veränderung
ImmoScout24.de Listings ⁴	391.479	408.152	-4,1 %
ImmoScout24.de monatliche Nutzer:innen (in Millionen) ⁵	-	14,7	-
ImmoScout24.de monatliche Sessions (in Millionen) ⁶	107,7	105,8	+1,8 %

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

⁵ Aufgrund eines Anbieterwechsels liegen keine Daten für das Berichtsquartal vor; die angegebene Vorjahreszahl bildet die monatlichen Einzelbesucher:innen auf ImmoScout24.de (Durchschnitt der einzelnen Monate) ab, 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: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.

Erhöhung der Umsatzprognose bei EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von bis zu 60 %

Die positive Umsatzentwicklung im ersten Quartal 2021 unterstreicht die konsequente Umsetzung der Ökosystem-Strategie, also des Ausbaus von ImmoScout24 zu einem vernetzten Marktplatz. Mit einem immer noch anhaltenden Einfluss von Covid-19 war das Umsatzwachstum primär durch Wachstumsprodukte wie Plus-Produkte und Realtor Lead Engine getragen. Gleichzeitig wurde die Migration der Residential Real Estate Partner in die neuen Mitgliedschaftseditionen vorangetrieben. Diese sollte zu Beginn der zweiten Jahreshälfte weitgehend abgeschlossen sein. Unter der Annahme einer spürbar verbesserten Pandemielage und dem schrittweisen Auslaufen von fallweise vereinbarten Corona-Discounts, dürften dann auch die ARPUs wieder stärker steigen. Außerdem sollte sich das Business Real Estate Geschäft ab dann wieder erholen.

Die Vermietet.de-Akquisition passt sich perfekt in die genannte Marktnetzwerk-Strategie ein. Sie verschafft Scout24 einen signifikanten zeitlichen Vorsprung bei der Produktentwicklung für den in Deutschland und Österreich so wichtigen Mietermarkt. Mit Vermietet.de erweitert Scout24 – aufbauend auf dem VermieterPlus-Produkt - das Angebot für private Vermieter:innen, und zwar über die Laufzeit eines oder sogar mehrerer Mietverhältnisse hinweg. Der Vorstand geht davon aus, dass Vermietet.de als Teil des ImmoScout24-Ökosystems in den nächsten Jahren starke Umsatzsteigerungen erzielen wird. Die Investitionen werden zunächst die EBITDA-Marge negativ beeinflussen, wobei der Vorstand mittelfristig einen positiven Effekt auf die Konzernmarge erwartet.

Ohne Einbeziehung von Vermietet.de erhöht der Vorstand die Umsatzschätzung für das laufende Geschäftsjahr von einer „mittleren einstelligen prozentualen Wachstumsrate“ auf eine „mittlere bis hohe einstellige prozentuale Wachstumsrate“.

Übersetzt in die drei Segmente heißt das:

- Residential Real Estate: niedriger zweistelliger Prozentbereich
- Business Real Estate: niedriger einstelliger Prozentbereich
- Media & Other: leicht rückläufig

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist im ersten Quartal in absoluten Zahlen nur stabil geblieben. Mit Blick auf das Gesamtjahr sieht der Vorstand jedoch ein wachsendes Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit. Gleichzeitig liegt der Fokus weiterhin auf der umfassenden Nutzung der aktuellen Marktopportunitäten. Daher erwartet der Vorstand, bei entsprechend höherer Kostenbasis, eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (inklusive Holding-Kosten) von bis zu 60 %.

Quartalsmitteilung Q1 2021

Die vollständige Quartalsmitteilung Q1 2021 steht unter www.scout24.com/investoren/finanzberichte-praesentationen zur Verfügung.

Telefonkonferenz

Am 12. Mai 2021 um 15:00 Uhr MESZ wird Scout24 einen Webcast mit Telefonkonferenz zu den Q1 2021 Ergebnissen abhalten.

Link zum live Webcast (ohne telefonische Einwahl): <https://www.webcast-eqs.com/scout2420210512>

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

DE: +49 69 2222 25574

UK: +44 330 336 9125

USA: +1 646-828-8193

Teilnehmer Code: 2310615

Über diesen Link können eingewählte Teilnehmer die Präsentationsfolien live mitverfolgen:

<https://www.webcast-eqs.com/scout2420210512/no-audio>

Die Wiederholung der Konferenz ist abrufbar unter: <https://www.webcast-eqs.com/scout2420210512>

Nächste Termine

8. Juli 2021: Virtuelle Hauptversammlung der Scout24 AG

12. August 2021: Veröffentlichung der Ergebnisse für das erste Halbjahr 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 DAX 50 ESG. Weitere Informationen auf [Twitter](#) und [LinkedIn](#). Seit 2012 ist ImmoScout24 auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbemarkt aktiv.

Ansprechpartnerin für Investor Relations

Ursula Querette

Head of Investor Relations

Tel.: +49 89 262 02 4939

E-Mail: ir@scout24.com

Ansprechpartner für Medien

Viktoria Götte

Senior Manager Corporate Communications & PR

Tel.: +49 89 26202 4943

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. 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. Die von Scout24 verwendeten alternativen Leistungskennzahlen sind jeweils an entsprechender Stelle in den Finanzberichten definiert. Sondereinflüsse, die für die Ermittlung einiger alternativer Leistungskennzahlen verwendet werden, resultieren aus der Integration erworbener Unternehmen, Reorganisationen, 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 diesem Bericht veröffentlichten Einzelpositionen Unterschiede zu den angegebenen Summen auftreten und aus diesem Grund auch Prozentsätze nicht die genaue Entwicklung der absoluten Zahlen widerspiegeln.