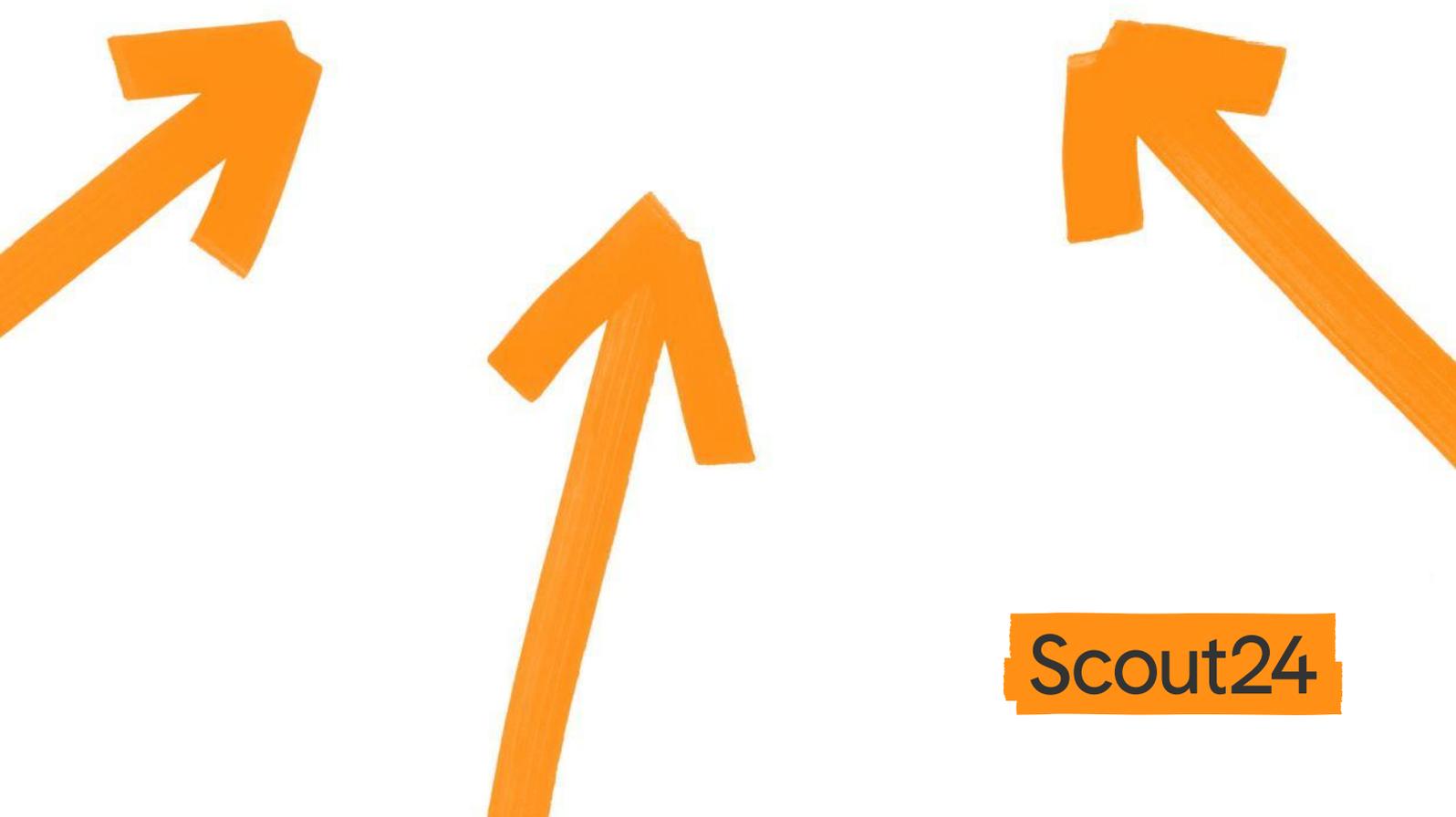




Focus on
what matters

Halbjahres- finanzbericht H1 2021



Scout24

Inhalt

Im Überblick	3
Halbjahresverlauf	4
Meilensteine der Geschäftsentwicklung	5
Scout24-Aktie	6
Konzern-Zwischenlagebericht	7
Geschäftstätigkeit	8
Strategie	8
Unternehmenssteuerung	9
Nachhaltigkeit	10
Mitarbeiter:innen	10
Gesamtwirtschaft und Immobilienbranche	11
Geschäftsentwicklung in H1 2021	13
Geschäftsentwicklung Segmente	22
Risiko- und Chancenbericht	24
Ereignisse nach der Berichtsperiode	25
Gesamtaussage und Ausblick	25
Konzern-Halbjahresabschluss	27
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	28
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	30
Konzern-Bilanz	31
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	32
Konzern-Kapitalflussrechnung	33
Ausgewählte erläuternde Anhangangaben	34
Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung	35
Veränderungen im Konsolidierungskreis	36
Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	39
Angaben zu Finanzinstrumenten	40
Eigenkapital	46
Sonstige Erläuterungen	47
Sonstige Vermerke	53
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	54
Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht	55
Allgemeine Hinweise	56
Impressum	57

Im Überblick

Halbjahresverlauf

Die Scout24 Konzern-Umsatzerlöse sind im ersten Halbjahr 2021 um rund 10 % deutlich gewachsen. Haupttreiber hierfür waren: die positive Dynamik im Residential Real Estate Geschäft (rund 14 % Umsatzwachstum im Halbjahresvergleich; rund 19 % im Quartalsvergleich) und ein starkes zweites Quartal mit einem Umsatzwachstum von rund 14 % im Vergleich zu dem durch die Covid-19-Pandemie gezeichneten Vorjahresquartal. Seit Juli 2020 ist immoverkauf24, seit Mai 2021 Vermietet.de Teil des Scout24-Konsolidierungskreises. Die Finanzzahlen dieser Akquisitionen sind somit in den Vorjahreszahlen nicht enthalten.

Seit dem zweiten Quartal 2021 zieht auch das Wachstum der Residential Real Estate Partner-Umsätze wieder an, was sich in einem um 9 % höheren Q2-ARPU niederschlug. Dies, in Kombination mit dem starken Wachstum der Produkte zur Mandatsvermittlung (inklusive des immoverkauf.24-Geschäfts) sowie der Consumer Plus-Produkte, unterstreicht die konsequente Umsetzung unserer Ökosystem-Strategie, also dem Ausbau von ImmoScout24 zu einem vernetzten Marktplatz.

Das Business Real Estate Geschäft war pandemiebedingt leicht rückläufig mit einem Umsatzrückgang von rund 1 %, während die Umsatzerlöse des Segments Media & Other im Vorjahresvergleich um rund 1 % anstiegen.

Zukünftiges Wachstum antizipierend stiegen die operativen Kosten aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, insbesondere in den Bereichen Personal und Marketing, überproportional zum Umsatz. Dies führte im ersten Halbjahr 2021 zu einem um 4,5 % unterproportional gestiegenen EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit bei einer um 2,9 Prozentpunkte niedrigeren Marge von 58,1 %. Die Akquisitionen von immoverkauf24 und Vermietet.de lieferten noch keinen positiven EBITDA-Beitrag. Ohne die Zukäufe (organisch) hätte die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit 60,1 % betragen.

Für das Geschäftsjahr 2021 bestätigt der Vorstand seine Prognose eines mittleren bis hohen einstelligen prozentualen Umsatzwachstums und einer EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von bis zu 60 %.

WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN

in Millionen Euro	Q2 2021 ¹	Q2 2020 ¹	Änderung	H1 2021 ¹	H1 2020 ¹	Änderung
Konzernumsatzerlöse	95,9	83,9	+14,4 %	189,7	173,0	+9,7 %
davon Residential Real Estate	71,2	59,9	+19,0 %	140,0	123,2	+13,6 %
davon Business Real Estate	17,0	16,6	+2,4 %	34,3	34,6	-0,8 %
davon Media & Other	7,6	7,3	+4,2 %	15,2	15,1	+1,1 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ²	55,2	50,3	+9,6 %	110,2	105,4	+4,5 %
Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ³ in %	57,5 %	60,0 %	-2,5 Pp	58,1 %	61,0 %	-2,9 Pp
Konzern-EBITDA	49,0	43,8	+11,8 %	101,3	96,4	+5,1 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, fortgeführtes. Geschäft) ⁴	0,25	0,19	+31,6 %	0,50	0,44	+13,6 %

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, 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 ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zum Umsatz.

⁴ Der Wert des Vorjahres wurde angepasst. Das Finanzergebnis der fortgeführten Aktivitäten des Vorjahres berücksichtigt einen Effekt infolge der Reklassifizierung bestimmter Wertpapiere des Spezialfonds, s. Erläuterung 4 des Anhangs. Dementsprechend ergab sich aus der Reklassifizierung für das erste Halbjahr 2020 auch ein Effekt auf das Ergebnis fortgeführter Aktivitäten nach Steuern und das Ergebnis je Aktie für die fortgeführten Aktivitäten.

Meilensteine der Geschäftsentwicklung

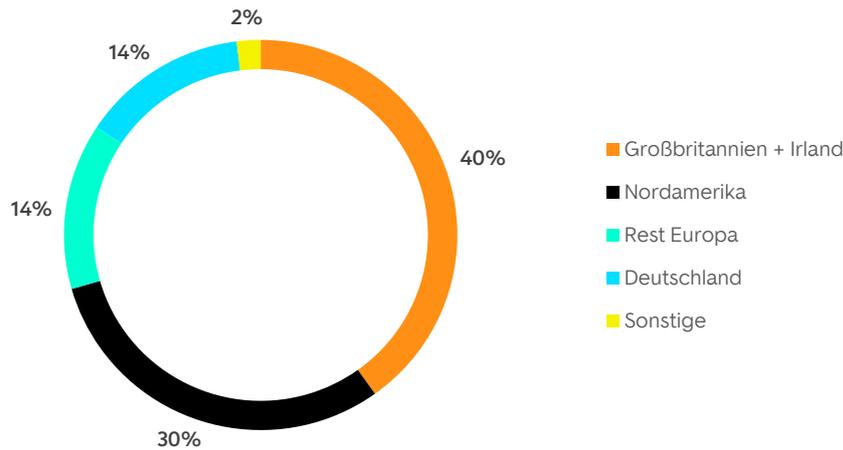
- Verschiebung hin zu wachstumsstarken und wiederkehrenden Umsätzen im Zuge der Marktnetzwerk-Strategie fortgesetzt.
Umsätze aus Konsumenten-Abos (Plus-Produkte) übersteigen mit 25,1 Millionen Euro in H1 erstmals die gesamten Einzel-Listing-Umsätze (gewerbliche und private Listings „pay-per-ad“: 23,2 Millionen Euro). Starkes Wachstum der „Realtor Lead Engine“ Umsätze um 162,2 % auf 15,7 Millionen Euro in H1.
- Residential Makler:innen Umsatzwachstum wieder beschleunigt mit 9 % ARPU-Erhöhung in Q2.
Erhöhte Zahlungsbereitschaft der Residential Real Estate Partner.
- Integration von immoverkauf24 (seit 12 Monaten im Scout24-Konsolidierungskreis) abgeschlossen.
Umsatzerlöse in Höhe von 5,2 Millionen Euro in H1 2021 aus dem provisionsbasierten Verkauf von Verkäufermandaten (Teil der „Realtor Lead Engine“ Umsätze).
- Mit Vermietet.de führende CRM-Plattform für private Vermieter und Hausverwaltungen übernommen.
Investition verschafft signifikanten Zeitvorsprung in der Weiterentwicklung des VermieterPlus-Produkts; Fokus bei rund 1 Million Euro operativen Kosten seit Akquisition zunächst auf dem Ausbau der Kundenbasis.
- Gezielte Residential Marketing-Kampagnen zur Durchdringung von regionalen Märkten und zur Gewinnung von Eigentümer-Kontakten durchgeführt.
Steigerung des Marketingaufwands um 34,0 % auf 17,8 Millionen Euro in H1 2021.
- EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit durch Marktnetzwerk-Strategie beeinflusst.
Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit bei 58,1 % in H1 2021.
- Business Real Estate Segment weiterhin von Corona-Pandemie betroffen.
Leichter Umsatzrückgang in H1 2021 um 0,8 %, Developer-Geschäft entwickelt sich besser als das Geschäft mit Business Real Estate Makler:innen.
- Kundenwachstum auf insgesamt 20.488 Kernkunden fortgesetzt.
Residential Real Estate Partner +3,8 %, Business Real Estate Partner +0,9 %.
- Media & Other Umsatzwachstum um 1,1 % durch ImmoScout24 Österreich Geschäft getragen.
ImmoScout24 Österreich Umsatzsteigerung um 25,2 % auf 5,9 Millionen Euro in H1 2021
- Nachhaltigkeitsstrategie weiter vorangetrieben.
Frauenquote im Executive Leadership Team (ELT) auf 29 % erhöht.
Gesamter Fuhrpark auf Elektromobilität umgestellt.
- Aktienrückkäufe mit teilweiser Kapitalherabsetzung im Gegenwert von 994,2 Millionen Euro durchgeführt.
Zum 30. Juni 2021 Grundkapital bestehend aus 92.100.000 Aktien, davon 9,3 % eigene Aktien.
- Dividende in Höhe von 68,5 Millionen Euro am oberen Ende der Dividendenpolitik ausbezahlt.
Angepasster Dividendenvorschlag nach Aktienrückkäufen 0,82 Euro pro Aktie, Auszahlung 13. Juli 2021.

Scout24-Aktie

Aktionärsstruktur

Von den zum 30. Juni 2021 ausgegebenen 92,1 Millionen Aktien befanden sich 90,7 % im Streubesitz und 9,3 % im Eigenbesitz von Scout24.

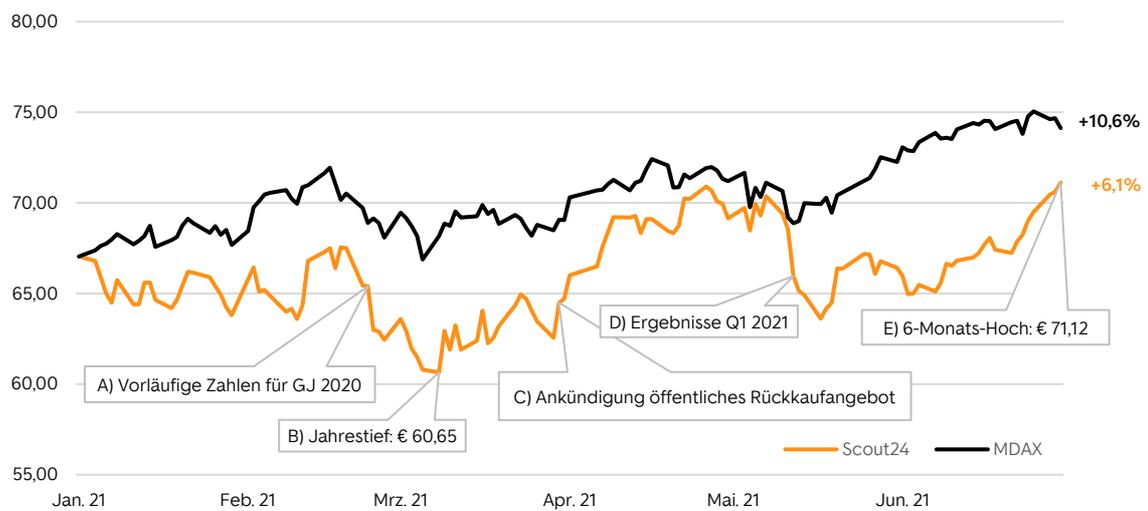
AKTIENANTEILE NACH REGIONEN



Quelle: Aktionärsidentifizierung IHS Markit zum Stichtag 30. April 2021, entspricht ca. 89 % der gesamten Aktien ohne eigene Aktien

Kursentwicklung

KURSVERLAUF DER SCOUT24-AKTIE (INDEXIERT, IN EURO)



Quelle: CapIQ per 30. Juni 2021

Konzern-

Zwischenlagebericht

Geschäftstätigkeit

Scout24 betreibt den führenden digitalen Marktplatz ImmoScout24. Eine Vielzahl von Immobiliensuchenden trifft hier auf ein großes Angebot an digitalen Anzeigen bzw. Inseraten („Listings“). Je vielfältiger und abwechslungsreicher das Angebot, desto häufiger und länger wird der digitale Marktplatz besucht („Traffic“).

Folgende drei Hauptnutzerguppen sind auf unserem digitalen Marktplatz aktiv:

- Immobilienmakler:innen (auch Hausverwaltungen und Finanzpartner),
- Immobilieneigentümer:innen (auch Immobilienentwickler und Fertighausanbieter),
- Immobiliensuchende.

Listings, das heißt die Inserate für den Verkauf und die Vermietung von Immobilien, werden im Rahmen von Rahmenverträgen („Mitgliedschaften“) oder als Einzelauftrag („Pay per Ad“) bei ImmoScout24 gebucht. Durch ergänzende Produkte und Dienstleistungen rund um das Immobilieninserat, also entlang von Kauf-/Verkaufs- („Sale Journey“) bzw. Miet-/Vermietungstransaktionen („Rent Journey“), entsteht zusätzliches Umsatz- und Ertragspotenzial für uns.

Beispiele für solche Zusatzprodukte sind:

- Produkte, die die Vermarktung / Sichtbarkeit der Anzeige verbessern können (z. B. „Image Boost“)
- Produktlösungen, die Makler:innen bei der Imagepflege, Kundenakquise und -pflege unterstützen
- „Realtor Lead Engine“: Produkt zur Vermittlung von neuen Verkaufsmandaten für Makler:innen
- Produktwelt der Makler-Software FLOWFACT
- „Verkäuferwelt“: umfassende Informationen und konkrete Bewertungs-Services für Immobilieneigentümer:innen
- „Maklersuchmaschine“: Unterstützung von Immobilienverkäufer:innen bei der Maklersuche
- „Mortgage Lead Engine“: Vermittlung von Finanzierungsanfragen an Finanzpartner
- „MieterPlus+“ und „KäuferPlus+“: digitale Bewerbermappe für Immobiliensuchende (Miete und Kauf) inklusive Bonitätsauskunft
- „VermieterPlus+“: Mitgliedschaft, die private Vermieter:innen bei der Mietverwaltung unterstützt
- Standortanalyse für Immobilienentwickler: Standortspezifische Daten zur Nachfrage und Angebot

Strategie

Unser Ziel ist es, ein umfassendes Ökosystem für Immobilien in Deutschland und Österreich zu bieten. Wir wollen ImmoScout24 mittel- bis langfristig zu einem vernetzten Marktplatz ausbauen, der alle Bedürfnisse unserer 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 werden. Dadurch erhöhen wir die Markttransparenz und gewinnen mehr und mehr Informationen über die inserierten Objekte selbst.

Als adressierbaren Markt sehen wir daher nicht nur den Provisions-Pool der Makler:innen, sondern auch den gesamten deutschen Immobilientransaktions-Markt und den Immobilienfinanzierungs-Markt. Dieses Marktpotenzial wollen wir sowohl durch Eigenentwicklungen (Produkte und Technologien) als auch durch Unternehmenszükäufe erschließen. So erhalten wir Zugriff auf komplementäre Umsatzquellen entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Immobilientransaktionen bis hin zur Finanzierung und bauen unsere technologische Leistungsfähigkeit weiter aus.

Durch diese strategische Ausrichtung wollen wir unsere Marktposition stärken und unser profitables Wachstum fortsetzen. Dazu kommt unser Anspruch, Nachhaltigkeit und gesellschaftliche Verantwortung stärker in unser tägliches Handeln zu integrieren und auch dadurch unseren Unternehmenswert zu steigern.

Unternehmenssteuerung

Für Zwecke der Unternehmenssteuerung hat Scout24 verschiedene finanzielle und nichtfinanzielle Steuerungsgrößen definiert, mit denen der Erfolg der Strategieumsetzung messbar wird.

Mit unserem Fokus auf nachhaltigem und profitabilem Wachstum sowie auf der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes sehen wir Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit als die wichtigsten finanziellen Steuerungsgrößen auf Konzern- und Segmentebene an. Setzt man diese in Beziehung, ergibt sich als weiterer Profitabilitätsindikator die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

Als weitere Steuerungsgröße analysieren wir regelmäßig die durchschnittlichen Umsatzerlöse (Average Revenue per User „ARPU“) für Residential Real Estate Partner und für Business Real Estate Partner. Der ARPU berechnet sich aus der Summe der Vertrags-Umsatzerlöse der jeweils betrachteten Periode geteilt durch die durchschnittliche Anzahl der Partner und weiter geteilt durch die Anzahl der Monate der Periode.

Darüber hinaus betrachten wir bestimmte Aktivitäten auf unserem Marktplatz ImmoScout24 als wichtige nichtfinanzielle Steuerungsgrößen auf Konzernebene, nämlich die Anzahl der Listings zu einem bestimmten Stichtag (i. d. R. Monatsende), die monatliche Anzahl der Nutzer:innen auf ImmoScout24.de über Desktop-PC, mobile Endgeräte oder Apps sowie die Anzahl der Sessions auf der ImmoScout24-Plattform über Desktop, mobile Endgeräte und Apps.

Die Geschäftsaktivitäten der Scout24-Gruppe sind in die folgenden Segmente gegliedert. Für jedes dieser Segmente werden eine eigene Umsatzentwicklung und ein EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ausgewiesen. Die ausgewiesenen Segmenterlöse stammen von verschiedenen Nutzergruppen, die verschiedene Produkte von uns beziehen, je nachdem wo sie sich in der Wertschöpfungskette einer Immobilientransaktion befinden.

SEGMENTÜBERBLICK

Segment	Nutzergruppen	Produkte	Journeys
Residential Real Estate	<ul style="list-style-type: none"> Residential Real Estate Partner: Immobilienmakler:innen mit Fokus auf Wohnimmobilien, Hausverwaltungen, Finanzpartner (z. B. Sparkassen) Immobilienbesitzer:innen: private Verkäufer:innen, Vermieter:innen Immobilienbesucher: private Käufer:innen, Mieter:innen Umzugsunternehmen, denen Umzugsaufträge vermittelt werden 	<ul style="list-style-type: none"> Listings: Subscriptions / Zusatzprodukte Listings: „Pay-per-Ad“ Consumer Subscriptions: MieterPlus+ / KäuferPlus+ / VermieterPlus+ Leads: Realtor Lead Engine / Mortgage Leads / Relocation Leads 	<ul style="list-style-type: none"> Sale Journey Rent Journey
Business Real Estate	<ul style="list-style-type: none"> Business Real Estate Partner: Immobilienmakler:innen mit Fokus auf Gewerbeimmobilien Fertighausanbieter und Immobilienentwickler, die Neubauprojekte vermarkten 	<ul style="list-style-type: none"> Listings: Subscriptions / Zusatzprodukte Listings: „Pay-per-Ad“ Standortanalyse 	<ul style="list-style-type: none"> Developer / Commercial Journey
Media & Other	<ul style="list-style-type: none"> Werbetreibende (Dritte), die Werbeflächen auf ImmoScout24 buchen Nutzer:innen von ImmoScout24 Österreich Kund:innen, die die Makler CRM Software von FLOWFACT nutzen 	<ul style="list-style-type: none"> Werbeanzeigen ImmoScout24 Österreich Produkte FLOWFACT-Produktwelt 	

Einen detaillierten Überblick über die Geschäftstätigkeit, die Strategie und das Steuerungssystem der Scout24-Gruppe liefert der Geschäftsbericht 2020 in den Kapiteln „Geschäftstätigkeit“, „Strategie“ sowie „Steuerungssystem und Steuerungsgrößen“. Im 1. Halbjahr 2021 gab es hieran keine Änderungen. Der Bericht ist auf der Internetseite der Gesellschaft unter WWW.Scout24.COM/INVESTOR-RELATIONS/FINANZBERICHTE-PRAESENTATIONEN öffentlich verfügbar.

Nachhaltigkeit

Unser Anspruch ist es, bei unserer Geschäftstätigkeit auch unser gesellschaftliches und soziales Umfeld sowie die Umwelt in den Blick zu nehmen. 2020 haben wir eine [Nachhaltigkeitsvision](#) entwickelt, die Aspekte aus den Bereichen Ökologie, Soziales und Governance umfasst und unser ganzheitliches Nachhaltigkeitsverständnis widerspiegelt:

- Wir machen Scout24 zu einem nachhaltigen digitalen Unternehmen mit positiven Auswirkungen auf Gesellschaft und Klima.
- Wir geben der Gesellschaft und der Umwelt das zurück, was wir uns nehmen.
- Wir machen Nachhaltigkeit möglich.

Detaillierte Informationen zu unserer Nachhaltigkeitsstrategie sind in unserem Nachhaltigkeitsbericht für das Geschäftsjahr 2020 nachzulesen, der unter WWW.SCOUT24.COM/NACHHALTIGKEIT/NACHHALTIGKEITSBERICHTE verfügbar ist.

Im ersten Halbjahr 2021 haben wir weiter an unseren Fokusthemen Klimastrategie, Diversity und nachhaltige Produktentwicklung gearbeitet. Dabei haben wir beispielsweise eine neue Reiserichtlinie eingeführt, die unsere Treibhausgasemissionen bei Geschäftsreisen weiter reduzieren bzw. vermeiden soll. Außerdem haben wir unsere komplette Fahrzeugflotte auf Elektrofahrzeuge umgestellt. Im Jahr 2019 machten Emissionen aus Kraftstoffverbrauch gut 7 %¹ der direkten Emissionen (Scope 1) der Scout24-Gruppe aus. Hierbei handelt es sich zum Großteil um die Verbräuche langfristig genutzter Leasingfahrzeuge, die von den Mitarbeiter:innen auch privat gefahren werden können. Somit trägt die Umstellung nicht unwesentlich zum Erreichen unseres Ziels der Klimaneutralität bis 2025 bei.

Aktuell arbeiten wir daran, unseren Verhaltenskodex (Code of Conduct) um Anforderungen an unsere Lieferanten in Bezug auf Menschenrechte und Arbeitsnormen, Umwelt und Klima sowie Korruptionsprävention zu erweitern. Seit Juli 2021 sind wir Mitglied im UN Global Compact, die weltweit größte und wichtigste Initiative für nachhaltige und verantwortungsvolle Unternehmensführung. Im zweiten Halbjahr 2021 wollen wir darüber hinaus ein Nachhaltigkeitsprogramm formulieren, in dem wir unsere wesentlichen Nachhaltigkeitsthemen für die kommenden zwei Jahre festlegen. Das Nachhaltigkeitsprogramm werden wir im Nachhaltigkeitsbericht für das Geschäftsjahr 2021 vorstellen.

Mit Dr. Claudia Viehweger (46) als Chief Human Resources Officer und Rowena Patrao (45) als Chief Technology Officer (CTO) konnten wir zwei Frauen für wichtige Führungspositionen innerhalb der Gruppe gewinnen, die in diesen Funktionen auch Mitglieder unseres Executive Leadership Teams (ELT) sind. Dr. Claudia Viehweger hat im Juni und Rowena Patrao im Juli 2021 ihre Stelle angetreten. Zwei von sieben Positionen (knapp 29 %) im ELT sind damit von Frauen besetzt und unterstreichen so auch unsere Fortschritte im Bereich Diversity / gleichberechtigte Teilhabe.

Mitarbeiter:innen

Zum Halbjahresstichtag 30. Juni 2021 waren 916 Mitarbeiter:innen bei uns beschäftigt (31. Dezember 2020: 835). Davon entfällt die Mehrheit, nämlich 52 %, auf ImmoScout24 Deutschland (31. Dezember 2020: 57 %). 21 % der Mitarbeiter:innen waren bei der Scout24 AG angestellt (31. Dezember 2020: 22 %). Über die gesamte Belegschaft gerechnet, hat sich die Frauenquote innerhalb von 6 Monaten um 2 Prozentpunkte, von 39 % zum 31. Dezember 2020 auf 41 % zum 30. Juni 2021, verbessert.

¹ Scout24 AG Nachhaltigkeitsbericht 2020 Seite 63, Zahl ungeprüft.

MITARBEITER:INNEN KENNZAHLEN

	30.06.2021	31.12.2020 ¹	Veränderung
Mitarbeiter:innen Scout24-Gruppe ²	916	835	82
davon ImmoScout24	480	479	1
davon Frauen	203	199	4
davon Männer	277	280	-3
davon Vollzeit	422	411	11
davon Teilzeit	58	68	-10
davon Scout24 AG	188	185	4
davon Frauen	78	71	7
davon Männer	111	114	-3
davon Vollzeit	174	172	2
davon Teilzeit	14	13	2
davon sonstige Gesellschaften ³	249	171	78
davon Frauen	91	58	33
davon Männer	157	113	45
davon Vollzeit	220	146	74
davon Teilzeit	29	25	4

¹ Die Angaben zum 31.12.2020 wurden angepasst. Während die Anzahl der Mitarbeiter:innen im Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2020 ohne die Mitarbeiter:innen der immoverkauf24 dargestellt wurde, sind diese nun in den Werten inkludiert. Zum 31.12.2020 belief sich die Anzahl der immoverkauf24 Mitarbeiter:innen auf 46 FTE. Diese sind unter den sonstigen Gesellschaften dargestellt.

² Angaben in FTE; eventuelle Abweichungen der Summen ergeben sich aufgrund von Rundungen.

³ FLOWFACT, ImmoScout24 Österreich und immoverkauf24. Zudem sind in den Werten zum 30.06.2021 auch die Mitarbeiter:innen von Vermietet.de sowie von Wohnungsbörse.net enthalten. Zum Stichtag belief sich ihre Anzahl auf 61 FTE.

Gesamtwirtschaft und Immobilienbranche

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die Geschäftsaktivitäten der Scout24-Gruppe fokussieren sich auf den digitalen Marktplatz ImmoScout24 – mit dem strategischen Ziel, ein umfassendes Ökosystem für Immobilien in Deutschland und Österreich zu bieten. Deutschland ist mit einem Umsatzanteil von rund 97 % in H1 2021 (H1 2020: 97 %) unser klarer Hauptmarkt. Die Covid-19-Pandemie hatte auch im ersten Halbjahr 2021 noch einen wesentlichen Einfluss auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland. Nachdem das Bruttoinlandsprodukt (BIP) aufgrund der anhaltenden wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Einschränkungen im ersten Quartal 2021 gegenüber dem Vorquartal um 2,1 % zurückgegangen war (-3,4% im Vorjahresvergleich) befand sich die deutsche Wirtschaft im zweiten Quartal wieder auf Erholungskurs. So stieg das BIP in Q2 2021 gegenüber Q1 2021 um 1,5 %. Gegenüber dem stark durch die Pandemie belasteten Vorjahresquartal stieg es sogar um 9,2 %.² Das Vorkrisenniveau (Q4 2019) ist aber noch nicht wieder erreicht. Im Vergleich hierzu liegt das BIP derzeit 3,4 % niedriger. Die Rekordkurse an den Aktienmärkten sowie der ifo Geschäftsklimaindex³ sind jedoch ein Beleg dafür, dass die Wirtschaft mit Blick auf den zunehmenden Impffortschritt grundsätzlich mit Optimismus in die Zukunft schaut.

Das Internet ist heute in Deutschland und Europa als Informations- und Kommunikationsmedium allgemein verbreitet. Auch im Immobilienanzeigengeschäft ist der Übergang von Offline-Anzeigen (Printmedien) zu Online-Anzeigen weitgehend vollzogen. Die Covid-19-Pandemie hat die Vorteile und umfangreichen Nutzungsmöglichkeiten dieser Digitalisierung noch stärker verdeutlicht, was unserem digitalen Marktplatz ImmoScout24 ein positives Geschäftsumfeld bietet.

² Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 365 vom 30. Juli 2021, Vorquartal: preis-, saison- und kalenderbereinigt; Vorjahr: preis- und kalenderbereinigt

³ ifo Institut, ifo Geschäftsklima steigt deutlich (Juni 2021), vom 24. Juni 2021

Entwicklung des deutschen Immobilienmarkts

Nachfrage und Preise am deutschen Immobilienmarkt bleiben auch im ersten Halbjahr 2021 weiterhin hoch. Die Angebotslücke im Markt konnte trotz reger Bautätigkeit nicht geschlossen werden, das Wohnungsbauziel der Bundesregierung von 1,5 Millionen neuen Wohnungen in der aktuellen Legislaturperiode wird voraussichtlich deutlich verfehlt. Eine Situation, die sehr wahrscheinlich noch länger Bestand haben wird. Zwar ist der Berliner Mietendeckel inzwischen vor dem Bundesverfassungsgericht gescheitert und damit einige Unsicherheit für Immobilieninvestor:innen wieder aus dem Markt gewichen. Doch wird die Neubautätigkeit inzwischen durch einen zunehmenden Baustoffmangel und entsprechend starke Preissteigerungen belastet. Hintergrund ist insbesondere eine hohe Baustoffnachfrage aus dem Ausland, etwa China und den USA.⁴

Als adressierbaren Markt betrachtet Scout24 nicht nur den Provisions-Pool der Makler:innen (ca. 8,5 Milliarden Euro)⁵, der sich aus der Vermittlung von Kauf- und Mietobjekten speist. Im Sinne unserer Ökosystem-Strategie nehmen wir auch den gesamten deutschen Immobilientransaktions-Markt in den Blick. Dieser belief sich im Bereich Kauf auf ein Volumen von ca. 280 Milliarden Euro im Jahr 2020⁶. Davon entfielen ca. 196 Milliarden Euro bzw. 626.000 Transaktionen auf Wohnimmobilien und ca. 59 Milliarden Euro bzw. 50.700 Transaktionen auf Gewerbeimmobilien (jeweils ohne Bauland). Der hiermit zusammenhängende Immobilienfinanzierungs-Markt macht ca. 263 Milliarden Euro aus⁷. Der in Deutschland sehr wichtige Mietmarkt lässt sich wie folgt beziffern: Von den ca. 42,5 Millionen Wohneinheiten in Deutschland⁸ sind bei einer vergleichsweise geringen Wohneigentumsquote von 45 % ca. 24 Millionen Wohneinheiten vermietet. Davon befinden sich rund 60 %, d. h. 15 Millionen Wohneinheiten in den Händen von privaten Vermietern. Pro Jahr finden etwa 3,2 Millionen⁹ Miettransaktionen statt.

Wohnimmobilienmarkt

Anders als im vergangenen Jahr war die Vermittlung von Immobilien nicht wesentlich von der Verschärfung der Covid-19-Bestimmungen in den ersten Monaten des Jahres 2021 betroffen. Dies spiegelt sich auch in der positiven Umsatzentwicklung im Segment Residential Real Estate wider.

Laut dem aktuellen WohnBarometer von ImmoScout24 stiegen die Angebotspreise beim Verkauf von Wohnimmobilien über alle Objektkategorien hinweg – Haus und Wohnung, Bestand und Neubau – im ersten Halbjahr 2021 erneut deutlich an, wenngleich mit leicht nachlassender Dynamik im zweiten Quartal. In hochpreisigen Metropolmärkten wie Frankfurt am Main und München setzte sich die teilweise Tendenz zu stagnierenden Preisen und leichten Preiskorrekturen weiter fort. Dies gilt insbesondere für den Kauf von Häusern, sowohl aus dem Bestand als auch von Neubauten. Eine starke Dynamik weist dagegen weiterhin der Wohnungsmarkt auf.¹⁰

Die Mietpreisentwicklung¹¹ für Bestandswohnungen und Neubauten hat sich im zweiten Quartal 2021 deutschlandweit deutlich beruhigt. Gegenüber dem Vorquartal stiegen die Mieten hier nur noch mit 0,8 % bzw. 1,5 % nach 1,8 % bzw. 2,1 % im ersten Quartal 2021. Gegenüber dem Vorjahr lagen die Angebotsmieten im Bestand um 3,0 % und bei Neubauten um 5,3 % höher. Eine Sonderentwicklung gab es in Berlin nach dem Wegfall des Mietendeckels. Aufgrund von Nachholeffekten stiegen die Angebotsmieten im relevanten Segment (Baujahr bis 2014) deutlich stärker als im Bundesdurchschnitt. Gleichzeitig nahm aber auch das Angebot an Mietwohnungen in Berlin wieder deutlich zu. Vor allem in Berlin und Köln liegt die Nachfrage nach Mietwohnungen weiterhin deutlich über dem Angebot.

⁴ Handelsblatt zum Regierungsbericht über die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in Deutschland, Artikel vom 30. Juni 2021

⁵ Statistisches Bundesamt (Destatis), Pressemitteilung Nr. 370 vom 23. September 2019, Wert für 2017.

⁶ GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH – IMA info 2020 | Immobilienmarkt Deutschland; Gesamtzahl beinhaltet: Wohnimmobilien inkl. Wohnbauland, Gewerbeimmobilien inkl. Gewerbe- und Industrieland; Zahl für Wohnimmobilien beinhaltet: Ein- und Zweifamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser, Eigentumswohnungen.

⁷ Deutsche Bundesbank, Neugeschäftsvolumina Banken DE/Wohnungsbaukredite an private Haushalte, Stand 06.01.2021, Wert für 2019.

⁸ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 281 vom 29. Juli 2020

⁹ Gemäß Deutsche Post Adress Umzugsstudie 2021 (Seite 3) ziehen über 8 Millionen Menschen jedes Jahr um; geht man davon aus, dass ein Umzug mit durchschnittlich 2,5 Personen durchgeführt wird, ergibt sich eine Zahl von etwa 3,2 Millionen Miettransaktionen pro Jahr.

¹⁰ ImmoScout24, WohnBarometer Kauf, 20. Juli 2021

¹¹ ImmoScout24, WohnBarometer Miete, 29. Juli 2021

Gewerbeimmobilienmarkt

Die Lage am Gewerbeimmobilienmarkt zeigte sich in den ersten Monaten des Jahres 2021 weiterhin verhalten. Sowohl Kaufpreise als auch Neuvertragsmieten waren hier rückläufig. Büroimmobilien zeigten sich dabei erneut deutlich robuster als Einzelhandelsobjekte.¹²

Eine Analyse von ImmoScout24¹³ zu Einzelhandels- und Logistikflächen im zweiten Quartal weist auf eine deutliche Erholung der Nachfrage in diesen Bereichen, insbesondere in den sogenannten A-Städten, hin. Aber auch in B- und C-Lagen hat die Nachfrage inzwischen wieder das Niveau von vor der Covid-19-Pandemie erreicht. Das Angebot an Einzelhandelsflächen ging dagegen im Jahresvergleich um 14 % zurück. Hier wird aber bei zunehmender wirtschaftlicher Stabilisierung mit einer Rückkehr vieler Anbieter an den Markt gerechnet. Besonders gefragt waren große Einzelhandelsflächen insbesondere in den Bereichen Lebensmittelhandel, Drogeriemärkte oder Bau- und Gartenmärkte. Getrieben durch den boomenden Online-Handel erhöhte sich zudem die Nachfrage nach entsprechenden Logistikflächen, sogenannten Mikro-Hubs, insbesondere in A-Städten. Auch hier war das Angebot jedoch rückläufig und ging um 19 % zurück, was sich in steigenden Mieten niederschlägt.

Die beschriebenen, rückläufigen Angebotstrends bei Einzelhandels- und Logistikflächen spiegeln sich auch in den Umsätzen unseres Segments Business Real Estate wider. Denn hierdurch ergibt sich ein potenziell dämpfender Einfluss auf die Anzahl und die Dauer der Listings.

Geschäftsentwicklung in H1 2021

Wichtige Ereignisse mit Einfluss auf finanzielle Kennzahlen

Die Scout24-Gruppe ist im Geschäftsjahr 2021 deutlich weniger durch die Covid-19 Pandemie beeinflusst. Folgende Ereignisse wirkten sich in besonderer Weise auf die Entwicklung unserer Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage aus.

AKTIENRÜCKKÄUFE

Im Zuge der AutoScout24-Transaktion im März 2020 haben wir einen Plan zur Kapitalrückführung aufgestellt. Demnach wollten wir unseren Aktionär:innen Kapital in Höhe von bis zu 1,69 Milliarden Euro im Wege von Aktienrückkäufen ausschütten.

Als wichtigster Baustein dieses Plans galt das am 30. März 2021 erklärte öffentliche Rückkaufangebot mit anschließender Kapitalherabsetzung, durch das wir 11.400.875 Scout24-Aktien zum Angebotspreis von 69,66 Euro im Volumen von 794,2 Millionen Euro zurückgekauft haben. Die Zahlung des Aktienkaufpreises und die Abrechnung der Transaktion erfolgten am 23. April 2021. Durch die Einziehung der Aktien aus dem öffentlichen Rückkaufangebot sowie die Einziehung weiterer 2.199.125 eigener Aktien ergab sich eine Kapitalherabsetzung um insgesamt 13.600.000 Aktien auf 92.100.000 Aktien, die am 28./29. April 2021 wirksam wurde.

Am 23. April 2021 haben wir weitere Aktienrückkäufe in einer Tranche mit einem Volumen von bis zu 200 Millionen Euro angekündigt. Die Durchführung wurde auf den Zeitraum vom 26. April bis zum 30. Juni 2021 begrenzt. Bis zum Stichtag 30. Juni wurden innerhalb dieser Tranche 2.921.878 Scout24-Aktien im Gegenwert von 200,0 Millionen Euro zu einem Durchschnittskurs von 68,45 Euro zurückgekauft. Die Anzahl der eigenen Aktien belief sich zu diesem Stichtag auf 8.586.462 Stück, was 9,3 % des Grundkapitals entspricht.

Zusammen mit den Aktienrückkäufen aus dem Vorjahr waren damit rund 1,48 Milliarden Euro unseres Plans zur Kapitalrückführung erfüllt.

¹² vdp Immobilienpreis-Index Q1 2021

¹³ ImmoScout24, Was kommt, wenn Corona geht: Nachfrage nach Einzelhandelsflächen zieht wieder an, Mikro-Hubs in A-Städten besonders attraktiv, vom 21. Mai 2021

Der Rückkauf und die Einziehung von Aktien führte im Übrigen zu einer Anpassung des Dividendenvorschlags pro Aktie auf 0,82 Euro bezogen auf die Dividendensumme von 68,5 Millionen Euro (Auszahlung 13. Juli 2021).

Weitere Informationen zum öffentlichen Rückkaufangebot 2021 und den Aktienrückkaufprogrammen 2020 und 2021 finden sich unter WWW.SCOUT24.COM/INVESTOR-RELATIONS/AKTIE/RUECKKAUFANGEBOT-2021 sowie unter WWW.SCOUT24.COM/INVESTOR-RELATIONS/AKTIE/AKTIENRUECKKAUFPROGRAMM.

ÜBERNAHME VON VERMIETET.DE

Am 11. Mai 2021 haben wir die mehrheitliche Übernahme der Zenhomes GmbH, dem Unternehmen hinter der Marke Vermietet.de, bekanntgegeben. Vermietet.de ist gemessen an der Kundenanzahl eine marktführende digitale Plattform für private Vermieter:innen zur Verwaltung aller Prozesse rund um die Immobilie. So können private Vermieter:innen und Hausverwaltungen unter anderem den Kontakt mit ihren Mieter:innen pflegen, Nebenkostenabrechnungen erstellen, Daten für Steuererklärungen erfassen oder den Marktwert einer Immobilie analysieren.

Die Dienstleistungen von Vermietet.de werden zukünftig mit der Produktpalette von ImmoScout24 kombiniert, die ihr Angebot damit deutlich erweitert. Mit ImmoScout24 finden Eigentümer:innen die passenden Mieter:innen. Mit Vermietet.de können sie darüber hinaus ihr komplettes Mietverhältnis verwalten.

Vermietet.de wurde 2016 von Jannes Fischer gegründet, der als Geschäftsführer im Unternehmen bleibt. Die Marke Vermietet.de bleibt bestehen und Scout24 ist bestrebt, in das Unternehmen und sein Wachstum zu investieren. Das Haupt-Augenmerk liegt dabei zunächst auf dem Ausbau der Kundenbasis und noch nicht auf der Umsatzrealisierung. Seit der Erstkonsolidierung beliefen sich die operativen Kosten des Unternehmens auf rund 1 Million Euro.

MARKETINGAKTIVITÄTEN

Im ersten Halbjahr 2021 haben wir bei ImmoScout24 die Marketingaktivitäten intensiviert, um einerseits unsere Marktplatzaktivität zu erhöhen und andererseits neue Hauseigentümerkontakte zu generieren. Hierzu gehörten unter anderem eine im zweiten Quartal durchgeführte Multi-Channel-Kampagne für Mieter:innen und Vermieter:innen in Niedersachsen. Dazu kam eine an Hauseigentümer:innen gerichtete TV- und Online-Kampagne für das Immobilienwertungs-Tool, mit dem Ziel der Umsatzsteigerung im Bereich Realtor Lead Engine und Imageverbesserung für Makler. Diese Maßnahmen haben wesentlich zum deutlichen Anstieg des Marketingaufwands um 34,0 % auf 17,8 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2021 beigetragen.

ERHÖHTE NACHFRAGE UND ZAHLUNGSBEREITSCHAFT

Nachdem sich das wirtschaftliche Leben durch die erzielten Fortschritte bei der Pandemie-Bekämpfung zunehmend normalisiert hat, haben sich die Zahlungsbereitschaft und Nachfrage für die von der ImmoScout24 angebotenen digitalen Maklerprodukte erhöht. Dies hat sich positiv auf das Residential Real Estate ARPU-Wachstum im Berichtszeitraum ausgewirkt (Q2 2021 + 9,0 %, H1 2021 +5,1 %). Gleichzeitig hat sich die Migration in die neuen Mitgliedschaftsmodelle etwas verlangsamt. Wir gehen aber davon aus, dass sie zum Jahresende weitgehend abgeschlossen sein wird.

INTEGRATION IMMOVERKAUF24 ABGESCHLOSSEN

Die Integration der im Juli 2020 erworbenen immoverkauf24 ist erfolgreich abgeschlossen. So werden über diese Marke ausschließlich provisionsbasierte Hausverkäufermandate abgewickelt, sonstige Mandate werden zu einem festen Lead-Preis je nach Qualität über die Marke ImmoScout24 verkauft. Beide Preismodelle fallen unter die „Realtor Lead Engine“ Umsätze. In kommenden Quartalen werden die immoverkauf24 Umsatz- und Ergebnisbeiträge zur organischen Geschäftsentwicklung zählen und nicht mehr gesondert ausgewiesen.

Im ersten Halbjahr 2021 erzielte immoverkauf24 Umsatzerlöse in Höhe von 5,2 Millionen Euro (4,7 Millionen Euro davon gelten als anorganischer Umsatz), die komplett dem „Realtor Lead Engine“ Produkt zugeordnet werden. Gleichzeitig entstanden operative Kosten in Höhe von 4,9 Millionen Euro (4,7 Millionen davon gelten als anorganisch). Ohne die anorganischen Umsatzerlöse (4,7 Millionen Euro von immoverkauf24 zuzüglich 0,1 Millionen Euro Umsatzerlöse der akquirierten Gesellschaften Wohnungsbörse und Vermietet.de) hätte sich

das Umsatzwachstum im Halbjahresvergleich (organisch) auf 6,8 % belaufen. Das sind 2,9 Prozentpunkte weniger als das berichtete Konzern-Umsatzwachstum von 9,7 %. Gleichzeitig wäre die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in H1 2021 ohne die Zukäufe (organisch) 2 Prozentpunkte höher gewesen (60,1 % statt berichtet 58,1 %).

Entwicklung von Listings und Traffic

Wir messen die Aktivitäten auf ImmoScout24 unter anderem über die Anzahl der Inserate („Listings“) und die Nutzer-/Besucherzahlen („Traffic“).

NICHT-FINANZIELLE KENNZAHLEN (OHNE PRÜFERISCHE DURCHSICHT)

	Q2 2021	Q2 2020	Änderung	H1 2021	H1 2020	Änderung
ImmoScout24.de (IS24) Listings ¹	378.707	430.677	-12,1 %	385.093	419.415	-8,2 %
IS24 monatliche Nutzer:innen Webseite (in Millionen) ²	16,2	20,5	-21,4 %	16,9	20,0	-15,7 %
IS24 monatliche Nutzer:innen App (in Millionen) ²	4,6	3,7	+22,8 %	4,6	3,8	+21,5 %
IS24 monatliche Sessions (in Millionen) ³	107,3	115,5	-7,1 %	107,2	110,6	-3,1 %

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

² Monatliche Einzelbesucher:innen auf ImmoScout24.de (Durchschnitt der einzelnen Monate), unabhängig davon, wie oft sie den Marktplatz in einem Monat besuchen. Seit dem ersten Halbjahr 2021 werden die Daten nicht mehr von AGOF e. V. bezogen sondern über Google Analytics; die Vorjahreszahlen wurden daher angepasst.

³ 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.

Im ersten Halbjahr 2021 lag die Zahl der [Listings](#) um 8,2 % unter dem Niveau des Vorjahrs (H1 2021: 385.093; H1 2020: 419.415). Dies hat neben Covid-19 mit dem in fünf Bundesländern neu eingeführten 50/50 Split der Maklerprovision („Bestellerprinzip“) sowie mit der allgemeinen Marktsituation in Deutschland zu tun, in der ein zu geringes Wohnungsangebot mit rückläufigen Transaktionszahlen auf eine sehr hohe Nachfrage trifft. Letzteres führt zu kürzeren Standzeiten und weniger Verkaufsobjekten auf dem Markt. Dieser Effekt wirkt sich aber – insbesondere aufgrund des Vertragsmodells mit festen Mitgliedschaften - nicht spürbar auf unsere Finanzzahlen aus.

Die [Zahl der Nutzer:innen](#) lag im ersten Halbjahr für den Zugang über die Webseite bei 16,9 Millionen monatlichen Einzelbesucher:innen und bei 4,6 Millionen monatlichen Einzelbesucher:innen (Durchschnitt der einzelnen Monate) für den Zugang über die App. Allerdings fand im ersten Halbjahr 2021 ein Anbieterwechsel statt. Würde man die gleiche Datenbasis für 2020 zugrunde legen, ergäbe sich mit plus 21,5 % ein steigender Trend für die App Nutzer:innen, und mit minus 15,7 % ein sinkender Trend für die Nutzer:innen der Webseite. Letzteres erklärt sich primär durch die Änderung des Cookie Consent (generelle Einwilligungspflicht im Rahmen des Datenschutzes für alle Cookies, die nicht aus technischen Gründen notwendig sind) und der sich daraus ergebenden verringerten Messbarkeit des Traffics. Zusätzlich führte eine umfangreiche Initiative zur Abwehr von Bot Traffic im Herbst 2020 zu einer negativen Anpassung des messbaren Traffics.

Die gleichen Gründe führten auch zu einem Rückgang der [Sessions](#), die im ersten Halbjahr 2021 um 3,1 % auf 107,2 Millionen monatliche Besuche abnahmen. Die nur leichte Abnahme und damit die Tatsache, dass sich die Session Werte fast wieder auf Vorjahres-Niveau befinden, spricht jedoch für einen erheblichen Anstieg der Nachfrage seit dem Lockdown II ab November 2020.

Ertragslage

UMSATZ UND GESAMTLEISTUNG

Unsere [Konzern-Umsatzerlöse](#) sind gegenüber dem teilweise Pandemie-belasteten Vorjahreszeitraum im ersten Halbjahr 2021 um 9,7 % gewachsen. In den H1 2021 Zahlen sind darüber hinaus 5,4 Millionen Euro Umsatzerlöse der akquirierten Gesellschaften immoverkauf24, Wohnungsbörse und Vermietet.de enthalten,

wobei 5,2 Millionen Euro davon auf Immoverkauf²⁴ entfallen. Das organische Umsatzwachstum belief sich demnach im Halbjahresvergleich auf 6,8 %. Inklusive Akquisitionen stiegen die Konzern-Umsatzerlöse von 173,0 Millionen Euro in H1 2020 auf 189,7 Millionen Euro in H1 2021. Im Vorjahr beinhaltete das zweite Quartal die beiden umsatzschwächsten Monate April und Mai, die durch Covid-19 und die Umsetzung des ImmoScout²⁴ Hilfsprogramms gekennzeichnet waren. Entsprechend deutlich nahm der Konzernumsatz in Q2 2021 um 14,4 % auf 95,9 Millionen Euro (Q2 2020: 83,9 Millionen Euro) zu.

Die aktivierten Eigenleistungen stiegen im ersten Halbjahr überproportional zum Umsatz um 13,8 % auf 12,3 Millionen Euro (Q2 2021: 6,7 Millionen Euro; Q1 2021: 5,6 Millionen Euro) gegenüber 10,8 Millionen Euro in H1 2020 (5,4 Millionen Euro in Q2 2020 und 5,4 Millionen Euro in Q1 2020). Das Verhältnis der aktivierten Eigenleistungen zu den Umsätzen belief sich auf 6,5 % (H1 2020: 6,3 %). Diese Quote spiegelt unseren anhaltenden Fokus auf Produktinnovationen und -weiterentwicklungen wider. Beispiele für Produktinvestitionen, die wir in der Berichtsperiode getätigt haben, sind Weiterentwicklungen der Verkäuferwelt, der Plus-Produkte, der Mitgliedschaften für Makler:innen und Hausverwaltungen sowie der Ausbau der Standortanalyse.

Zusammen mit den sonstigen betrieblichen Erlösen in Höhe von 1,3 Millionen Euro (H1 2020: 1,7 Millionen Euro) erhöhte sich unsere Gesamtleistung um 9,6 %, von 185,5 Millionen Euro in H1 2020 auf 203,3 Millionen Euro in H1 2021.

KOSTEN

Die betrieblichen Aufwendungen betragen im ersten Halbjahr 2021 insgesamt 102,0 Millionen Euro, was um 14,4 % über dem Vorjahresniveau von 89,1 Millionen Euro lag. Der Anstieg der betrieblichen Aufwendungen lässt sich mit folgenden Gründen am besten erklären: 1) Aufgrund der veränderten Umsatzzusammensetzung zugunsten wachstumsstarker Produkte ergibt sich in H1 2021 die nachfolgend erläuterte höhere Kostenbasis. Hierunter fallen auch die zusätzlichen Kosten der immoverkauf²⁴ sowie der Vermietet.de, die im Vorjahr noch nicht zum Konsolidierungskreis der Scout²⁴-Gruppe gehörten. 2) In Q2 2021 wurde im Rahmen gezielter Multi-Channel Kampagnen verstärkt in Marketing investiert. Die Aktivitäten im Bereich Residential Real Estate dienten der Belegung der Marktplatzaktivität sowie der Gewinnung von neuen Eigentümer-Kontakten. 3) Im Vorjahresquartal Q2 2020 waren teilweise pandemiebedingte Kostensenkungsmaßnahmen durchgeführt worden.

Als Teil der betrieblichen Aufwendungen stieg unser Personalaufwand im Halbjahresvergleich um 12,8 % von 42,6 Millionen Euro auf 48,1 Millionen Euro primär aufgrund der Integration der immoverkauf²⁴-Mitarbeiter:innen sowie seit Mai 2021 auch der Vermietet.de Belegschaft. Dazu kommen zusätzliche Kosten durch einen Personalaufbau auf Seiten von ImmoScout²⁴ sowie zur Kompensation des Transfers von Mitarbeitern im Rahmen des Verkaufs der AutoScout²⁴. 5,6 Millionen Euro des Personalaufwands entfielen in H1 2021 auf anteilsbasierte Vergütungen. Im Vorjahr belief sich dieser Effekt auf 4,5 Millionen Euro.

Unser Marketingaufwand stieg um 34,1 % von 13,3 Millionen Euro in H1 2020 auf 17,8 Millionen Euro in H1 2021. Davon entfielen 9,8 Millionen Euro auf Q2 2021 (Q2 2020: 5,0 Millionen Euro). Neben den bereits genannten Marketing-Kampagnen, die über TV, Radio, Plakatwerbung und Online platziert wurden, sind in H1 2021 auch zusätzliche Marketingaktivitäten der immoverkauf²⁴ sowie der Vermietet.de in den Kosten enthalten.

Der IT-Aufwand ging im ersten Halbjahr um 3,8 % auf 8,3 Millionen Euro (H1 2020 8,6 Millionen Euro) zurück. An dieser Entwicklung zeigt sich, dass die Umstellung auf cloudbasierte Plattform- und Softwarelösungen inzwischen weitgehend abgeschlossen ist. Demnach werden die regulären IT-Kosten zukünftig nur noch unterproportional zum Geschäftsvolumen zunehmen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen im Vorjahresvergleich um 13,0 %, von 24,6 Millionen Euro in H1 2020 auf 27,8 Millionen Euro in H1 2021. Dies hat primär mit steigenden Kosten für die Plus-Produkte (wie die integrierte Schufa-Auskunft) zu tun, deren Umsätze stark wuchsen. Auch wirkten sich steigende externe Personalkosten aufgrund zusätzlicher Call-Center Aktivitäten sowie Investments in FLOWFACT auf die Entwicklung aus. Gegenläufig wirkten sich niedrigere Reisekosten aus.

ERGEBNIS

Unter Berücksichtigung der oben beschriebenen Kostenentwicklungen stieg das (unbereinigte) EBITDA des Konzerns um 5,1 % auf 101,3 Millionen Euro (H1 2020: 96,4 Millionen Euro).

Die Abschreibungen stiegen um 10,6 % auf 27,5 Millionen Euro in H1 2021 (H1 2020: 24,9 Millionen Euro). Dies begründet sich einerseits durch im Vorjahresvergleich höhere Abschreibungen auf Nutzungsrechte aus Leasingvereinbarungen im Zusammenhang mit dem Umzug in das neue Berliner Büro im November / Dezember 2020. Andererseits stiegen die Abschreibungen aufgrund der höheren Kapitalisierung selbst erstellter Software. Von den Abschreibungen entfallen 15,8 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen von Kaufpreisallokationen identifiziert und bilanziert wurden (H1 2020: 15,6 Millionen Euro).

Mit einem im Vorjahresvergleich um 2,2 Millionen Euro auf -5,6 Millionen Euro (H1 2020: -7,8 Millionen Euro,) verbesserten Finanzergebnis und einem um 3,5 Millionen Euro auf 21,4 Millionen Euro (H1 2020: 17,9 Millionen Euro) gestiegenen Steueraufwand nahm das Ergebnis nach Steuern der fortgeführten Aktivitäten im ersten Halbjahr 2021 um 2,0 % auf 46,8 Millionen Euro (H1 2020: 45,9 Millionen Euro) zu. Inklusive der nicht fortgeführten Aktivitäten betrug unser Nachsteuerergebnis im Berichtshalbjahr 46,7 Millionen Euro im Vergleich zu 2.305,2 Millionen Euro in H1 2020. Hinsichtlich der nachträglichen Anpassung des Finanzergebnisses und des Ergebnisses aus nicht-fortgeführten Aktivitäten für das 1. Halbjahr 2020 wird auf die Erläuterungen 2.3. und 4. des Anhangs verwiesen.

Bezogen auf eine volumengewichtete durchschnittliche Aktienanzahl von 92.866.950 Stück ergibt sich ein um 13,6 % höheres (unverwässertes) Ergebnis je Aktie für die fortgeführten Aktivitäten im ersten Halbjahr 2021 von 0,50 Euro (H1 2020: 0,44 Euro, angepasst von 0,42 Euro aufgrund der Re-Klassifizierung bestimmter Wertpapiere des Spezialfonds, s. Erläuterung 4 des Anhangs; Aktienstückzahl: 104.244.555). Inklusive der nicht fortgeführten Aktivitäten betrug das (unverwässerte) Ergebnis je Aktie im Berichtshalbjahr ebenfalls 0,50 Euro (H1 2020: 22,11 Euro, angepasst von 22,06 Euro aufgrund einer nachträglichen Anpassung des Ergebnisses nicht fortgeführter Aktivitäten, s. Erläuterung 2.3. des Anhangs).

EBITDA AUS GEWÖHNLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Die Kennzahl EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist um nicht operative Effekte bereinigt (siehe hierzu nachstehende Tabelle).

ÜBERLEITUNG (UNBEREINIGTES) EBITDA ZU EBITDA AUS GEWÖHNLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

In Millionen Euro	Q2 2021	Q2 2020	Veränderung	H1 2021	H1 2020	Veränderung
(Unbereinigtes) EBITDA	49,0	43,8	+11,8 %	101,3	96,4	+5,1 %
Nicht operative Effekte ¹	6,2	6,5	-5,6 %	8,9	9,1	-1,2 %
davon anteilsbasierte Vergütung	4,2	4,8	-12,2 %	5,6	4,5	+23,4 %
davon M&A-Aktivitäten	1,6	0,1	+1.160,4 %	2,1	0,7	+214,9 %
davon Reorganisation	0,3	1,6	-79,3 %	1,3	3,6	-65,0 %
davon sonstige nicht operative Effekte	0,0	0,0	-	0,0	0,3	-91,3 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	55,2	50,3	+9,6 %	110,2	105,4	+4,5 %

Im ersten Halbjahr 2021 beliefen sich diese nicht operativen Effekte auf 8,9 Millionen Euro und lagen damit um 1,2 % leicht unter dem Vorjahresniveau (H1 2020: 9,1 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. In H1 2021 wurden die erhöhten Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen sowie für M&A-Aktivitäten größtenteils durch niedrigere Aufwendungen für Reorganisation ausgeglichen.

Die verbleibenden operativen Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (siehe untenstehende Tabelle) sind im Vorjahresvergleich – stärker als die gesamten Kosten - um 17,1 %, von 78,4 Millionen Euro in H1 2020 auf 91,8 Millionen Euro in H1 2021 gestiegen.

Das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit weist daher mit 4,5 % eine etwas geringere Wachstumsrate auf als das unbereinigte EBITDA, das um 5,1 % zunahm. In absoluten Zahlen stieg das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 105,4 Millionen Euro in H1 2020 auf 110,2 Millionen Euro in H1 2021.

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

In Millionen Euro	Q2 2021	Q2 2020	Änderung	H1 2021	H1 2020	Änderung
Umsatz	95,9	83,9	+14,4 %	189,7	173,0	+9,7 %
Aktiviere Eigenleistungen	6,7	5,4	+23,5 %	12,3	10,8	+13,8 %
<i>Aktiviere Eigenleistungen in % vom Umsatz</i>	<i>7,0 %</i>	<i>6,5 %</i>	<i>+0,5 Pp</i>	<i>6,5 %</i>	<i>6,3 %</i>	<i>+0,2 Pp</i>
Operative Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	-47,5	-39,0	+21,8 %	-91,8	-78,4	+17,1 %
davon Personalaufwand	-21,2	-18,4	+15,3 %	-41,4	-35,7	+16,0 %
davon Marketingaufwand	-9,7	-5,0	+94,3 %	-17,8	-13,3	+34,1 %
davon IT-Aufwand	-4,2	-4,4	-3,2 %	-8,1	-8,3	-3,0 %
davon sonstige betriebliche Aufwendungen	-12,3	-11,2	+9,7 %	-24,5	-21,1	+16,4 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	55,2	50,3	+9,6 %	110,2	105,4	+4,5 %

Unsere EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit sank demnach um 2,9 Prozentpunkte auf 58,1 % (H1 2020: 61,0 %). Im zweiten Quartal lag sie insbesondere aufgrund der oben beschriebenen zusätzlichen Marketingaktivitäten sowie höherer operativer Personalaufwendungen bei 57,5 % (Q2 2020: 60,0 %). Rechnet man die Kosteneffekte der Zukäufe immoverkauf24 und Vermietet.de heraus, ergibt sich jedoch für Q2 eine im Vorjahresvergleich stabile organische EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 60,0 %. Auf das Halbjahr bezogen ging die organische Marge leicht, um 0,9 Prozentpunkte auf 60,1 % in H1 2021 zurück. Hieran zeigt sich, dass der Strategieschwenk zum Aufbau eines umfassenden Marktnetzwerks zunächst einen dämpfenden Einfluss auf die Marge hat. Dieser Effekt sollte sich aber mittelfristig kontinuierlich verbessern. Denn unsere Ökosystem-Strategie geht gleichzeitig mit einer verbesserten Umsatzzusammensetzung zugunsten wiederkehrender Umsatzerlöse bei beschleunigtem Wachstum einher.

Vermögenslage

BILANZ AKTIVA (VERKÜRZT)

In Millionen Euro	30.06.2021	31.12.2020	Veränderung
Kurzfristige Vermögenswerte	716,5	1.769,4	-59,5 %
davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	166,0	177,7	-6,6 %
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	23,4	20,9	+12,1 %
davon Finanzielle Vermögenswerte	514,6	1.564,8	-67,1 %
Langfristige Vermögenswerte	1.793,0	1.751,0	+2,4 %
davon Geschäfts- oder Firmenwert	766,5	712,6	+7,6 %
davon Marken	877,2	877,4	-0,0 %
davon Sonstige immaterielle Vermögenswerte	65,4	75,2	-13,0 %
davon Nutzungsrecht aus Leasingvereinbarungen	54,2	55,6	-2,5 %
davon Sachanlagen	16,5	16,3	+1,3 %
davon Finanzielle Vermögenswerte	12,3	13,0	-5,2 %
Bilanzsumme	2.509,5	3.520,4	-28,7 %

Unsere Konzern-Bilanz ist weiterhin durch Erlöse aus der AutoScout24-Transaktion geprägt. Die nach den bereits erwähnten Aktienrückkäufen verbleibenden Kaufpreis-Mittel sind zum Halbjahresstichtag primär in Spezialfonds angelegt, deren Ausweis unter den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie unter den kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten der Scout24-Gruppe erfolgt. Zum 30. Juni 2021 beliefen sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf 166,0 Millionen Euro (31. Dezember 2020: 177,7 Millionen Euro). Die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte reduzierten sich aufgrund der Liquidierung von Geldmarkt-/Spezialfonds zur Finanzierung der Aktienrückkäufe um 1.050,2 Millionen Euro oder 67,1 % auf 514,6 Millionen Euro (31. Dezember 2020: 1.564,8 Millionen Euro).

Die gesamten kurzfristigen Vermögenswerte der Scout24-Gruppe beliefen sich zum Stichtag 30. Juni 2021 auf 716,5 Millionen Euro, 59,5 % unter dem Bestand vom 31. Dezember 2020 in Höhe von 1.769,4 Millionen Euro.

Die langfristigen Vermögenswerte betragen zum 30. Juni 2021 insgesamt 1.793,0 Millionen Euro im Vergleich zu 1.751,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020. Die Erhöhung liegt im Wesentlichen an den im Rahmen der Erwerbe von Vermietet.de und Wohnungsbörse.net resultierenden vorläufigen Geschäfts- oder Firmenwerten von 53,9 Millionen Euro, die zu einer Erhöhung der Position auf 766,5 Millionen Euro (31. Dezember 2020: 712,6 Millionen Euro) führten. Gegenläufig wirkte der Rückgang der sonstigen immateriellen Vermögenswerte um 9,8 Millionen Euro auf 65,4 Millionen Euro aufgrund planmäßiger Abschreibungen im Rahmen von Kaufpreisallokationen (31. Dezember 2020: 75,2 Millionen Euro).

Die Bilanzsumme hat sich um 1.010,9 Millionen Euro auf 2.509,5 Millionen Euro im Vergleich zum 31. Dezember 2020 (3.520,4 Millionen Euro) verkürzt.

Finanzlage

KAPITALSTRUKTUR

BILANZ PASSIVA (VERKÜRZT)

In Millionen Euro	30.06.2021	31.12.2020	Veränderung
Kurzfristige Verbindlichkeiten	132,0	142,6	-7,4 %
davon Finanzielle Verbindlichkeiten	66,3	69,9	-5,3 %
davon Leasingverbindlichkeiten	8,9	8,3	+7,5 %
davon Sonstige Rückstellungen	19,2	23,1	-17,1 %
Langfristige Verbindlichkeiten	512,5	564,0	-9,1 %
davon Finanzielle Verbindlichkeiten	145,9	193,9	-24,7 %
davon Leasingverbindlichkeiten	57,6	60,2	-4,3 %
davon Sonstige Rückstellungen	22,7	21,1	+7,6 %
davon Passive latente Steuern	285,2	287,7	-0,9 %
Eigenkapital	1.865,1	2.813,8	-33,7 %
davon Gezeichnetes Kapital	92,1	105,7	-12,9 %
davon Kapitalrücklage	186,6	173,0	+7,9 %
davon Gewinnrücklage	2.153,5	3.049,7	-29,4 %
davon Eigene Anteile	-568,0	-515,5	-10,2 %
Bilanzsumme	2.509,5	3.520,4	-28,7 %

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten sanken um 10,6 Millionen Euro auf 132,0 Millionen Euro zum 30. Juni 2021. Ein Teil dieses Rückgangs lässt sich durch die Verringerung der Rückstellungen um 3,9 Millionen Euro (3,1 Millionen Euro hiervon entfallen auf das Long-term Incentive Programme „LTIP“) erklären. Darüber hinaus reduzierten sich die finanziellen Verbindlichkeiten um 3,6 Millionen Euro. Dieser Saldo setzt sich zusammen aus der Ausbuchung von 9,6 Millionen Euro, die zum Jahreswechsel eingebucht worden waren, um in Spezialfonds angelegt zu werden. Eine weitere Reduzierung um 1,2 Millionen Euro resultiert aus der Tilgung von Earn-out-Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit der immoverkauf24-Transaktion. Gegenläufig wirkte

sich eine Verbindlichkeit in Höhe von 7,2 Millionen Euro aus, die im Rahmen des 200-Millionen-Euro-Aktienrückkaufprogramms für noch nicht abgerechnete Transaktionen passiviert wurde.

Die langfristigen Verbindlichkeiten gingen um 51,5 Millionen Euro auf 512,5 Millionen Euro zum 30. Juni 2021 zurück. Diese Entwicklung hat primär mit der Reduktion der finanziellen Verbindlichkeiten zu tun. Hier wurden Schuldscheindarlehen in Höhe von 57,0 Millionen Euro in die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten umgebucht, wobei insgesamt 57,5 Millionen Euro an Schuldscheindarlehen im Berichtszeitraum getilgt wurden. Gegenläufig wirkten sich neu ausgewiesene Kaufpreisverbindlichkeiten in Höhe von vorläufig berechneten 8,9 Millionen Euro aus, die im Zusammenhang mit der Vermietet.de-Akquisition stehen.

Bereinigt um die Position „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“ belief sich die Nettoverschuldung¹⁴ aufgrund der Tilgung von Finanzverbindlichkeiten zum 30. Juni 2021 auf 112,7 Millionen Euro im Vergleich zu 154,6 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020. Hieraus ergibt sich ein Verschuldungsgrad¹⁵ zum 30. Juni 2021 von 0,52 : 1 (31. Dezember 2020: 0,73 : 1). Berücksichtigt man zusätzlich noch die in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesenen Anlagen in Wertpapierspezialfonds, ergibt sich per 30. Juni 2020 statt einer Nettoverschuldung ein Nettofinanzüberschuss¹⁶ in Höhe von 414,3 Millionen Euro (31. Dezember 1.423,2 Millionen Euro inklusive Anlagen in Geldmarkt-/Wertpapierspezialfonds). Der Verschuldungsgrad hat bei dieser Betrachtungsweise keine Aussagekraft.

Das Eigenkapital sank infolge der im Berichtszeitraum durchgeführten Aktienrückkäufe und Kapitalherabsetzungen zum 30. Juni 2021 auf 1.865,1 Millionen Euro (31. Dezember 2020: 2.813,8 Millionen Euro), was einer Eigenkapitalquote von 74,3 % (31. Dezember 2020: 79,9 %) entspricht.

Finanzverbindlichkeiten und Kreditlinien

Zum 30. Juni 2021 betragen die Verbindlichkeiten aus dem Term Loan unseres Konsortialkreditvertrags (Term and Revolving Facilities Agreement – RFA) 100 Millionen Euro (31. Dezember 2020: 100,0 Millionen Euro). Das Schuldscheindarlehen belief sich nach der vorgenannten Tilgung auf 94,5 Millionen Euro (31. Dezember 2020: 152,0 Millionen Euro). Die sonstigen Finanzschulden in Höhe von 17,7 Millionen Euro lassen sich im Wesentlichen auf die Vermietet.de-Kaufpreisverbindlichkeiten in Höhe von vorläufig berechneten 8,9 Millionen Euro und die 7,2 Millionen Euro, die im Zusammenhang mit dem Aktienrückkaufprogramm stehen, zurückführen.

Uns standen zum 30. Juni 2021 im Rahmen des RFA darüber hinaus eine revolvingierende Kreditlinie von 200,0 Millionen Euro sowie eine dedizierte revolvingierende Akquise-Kreditlinie von 500,0 Millionen Euro zur Verfügung, die zum Stichtag sowie zum 31. Dezember 2020 nicht in Anspruch genommen waren. Im Dezember 2020 haben wir gegenüber dem Bankenkonsortium des RFA eine einjährige Verlängerungsoption für die revolvingierende Akquise-Kreditlinie gezogen, welche im Juli 2021 mit einem reduzierten Volumen von 397,5 Millionen Euro in Kraft trat.

Der Zinssatz für unter dem RFA gezogene Fazilitäten basiert auf dem EURIBOR plus einer Zinsmarge, welche an den Verschuldungsgrad geknüpft ist. Der EURIBOR ist nach unten bei 0,0 % begrenzt. Das RFA beinhaltet einen Covenant, der sich auf den Verschuldungsgrad (siehe Fußnote 10) der letzten zwölf Monate bezieht und bei 3,50 : 1 liegt. Die Einhaltung dieses Covenants war trotz der umfangreichen Kapitalrückführung im ersten Halbjahr 2021 weiterhin klar gegeben.

Der im Geschäftsjahr 2018 begebene Schuldschein beinhaltete Tranchen mit Laufzeiten von drei bis sechs Jahren und sowohl fixe als auch variable Zinssätze, wobei die variablen Tranchen bereits vollständig getilgt wurden. Für den Schuldschein gelten keine Covenants, allerdings besteht für die Investoren bei einer Überschreitung des Verschuldungsgrads von 3,25 : 1 ein Anspruch auf Zinserhöhung. Im März 2022 werden von den verbleibenden Schuldscheindarlehen in Höhe von 94,5 Millionen Euro weitere 57,0 Millionen Euro zur Rückzahlung fällig.

¹⁴ Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten (inklusive Leasingverbindlichkeiten) vermindert um liquide Mittel.

¹⁵ Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate.

¹⁶ Liquide Mittel (zuzüglich kurz- und langfristiger finanzieller Vermögenswerte) abzüglich der Summe aus kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten (inklusive Leasingverbindlichkeiten).

Aktienrückkäufe

Im Rahmen des am 30. März 2021 erklärten öffentlichen Rückkaufangebots, haben wir 11.400.875 Scout24-Aktien im Volumen von 794,2 Millionen Euro zurückgekauft. Durch die Einziehung der Aktien aus dem öffentlichen Rückkaufangebot sowie die Einziehung weiterer 2.199.125 eigener Aktien ergab sich eine Kapitalherabsetzung um insgesamt 13.600.000 Aktien auf 92.100.000 Aktien, die am 28./29. April 2021 wirksam wurde. Im Zeitraum vom 26. April bis zum 30. Juni 2021 wurden im Rahmen einer weiteren Aktienrückkauf-Tranche 2.921.878 Scout24-Aktien im Gegenwert von 200,0 Millionen Euro zurückgekauft.

Die Anzahl der eigenen Aktien belief sich zum Halbjahresstichtag 2021 auf 8.586.462 Stück, was 9,3 % des Grundkapitals entspricht.

Die Aktienrückkäufe führten im Übrigen zu einer Anpassung des Dividendenvorschlags pro Aktie, von 0,70 Euro (Vorschlag vom März 2021) auf 0,82 Euro, bezogen auf die Dividendensumme von 68,5 Millionen Euro.

CASHFLOWS

In Millionen Euro	H1 2021	H1 2020	Veränderung
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit fortgeführter Aktivitäten	71,5	53,0	+18,5
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten	-7,3	-14,7	+7,4
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	64,2	38,3	+25,9
Cashflow aus Investitionstätigkeit fortgeführter Aktivitäten	982,0	-677,4	+1.659,5
Cashflow aus Investitionstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten	-	2.794,1	-2.794,1
Cashflow aus Investitionstätigkeit	982,0	2.116,7	-1.134,7
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit fortgeführter Aktivitäten	-1.057,9	-840,6	-217,4
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten	-	-0,5	+0,5
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-1.057,9	-841,1	-216,8
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-11,7	1.313,9	-1.325,6
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang	177,7	70,4	+107,3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	166,0	1.384,3	-1.218,3

Der aus den fortgeführten Aktivitäten erzielte Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit betrug im ersten Halbjahr 2021 insgesamt 71,5 Millionen Euro und stieg somit im Vergleich zum Vorjahr um 18,5 Millionen Euro (H1 2020: 53,0 Millionen Euro). Dies erklärt sich insbesondere durch die im ersten Halbjahr 2021 geringere Veränderung von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie durch niedrigere gezahlte Ertragsteuern, da im Vorjahr Nachzahlungen für die Geschäftsjahre 2018 und 2019 zu leisten waren. Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit aus den nicht fortgeführten Aktivitäten lag im ersten Halbjahr 2021 bei -7,3 Millionen Euro, was größtenteils (-6,9 Millionen Euro) auf LTIP-Auszahlungen zurückzuführen ist. Die Vorjahreszahl in Höhe von -14,7 Millionen Euro lässt sich ebenfalls primär durch LTIP-/Bonus-Zahlungen erklären sowie mit operativen Belastungen durch die beginnende Covid-19-Pandemie.

Der hohe Cashflow aus Investitionstätigkeit aus den fortgeführten Aktivitäten resultiert primär aus der Liquidierung finanzieller Vermögenswerte (Wertpapierspezialfonds/Geldmarktfonds) in Höhe von netto 1.031,0 Millionen Euro, die hauptsächlich für die Durchführung des öffentlichen Rückkaufangebots genutzt wurden. Die nicht fortgeführten Aktivitäten waren im 1. Halbjahr 2020 durch die Einzahlungen in Höhe von 2.794,1 Millionen Euro aus der AutoScout24-Transaktion geprägt).

Der negative Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich für die fortgeführten Aktivitäten im Berichtszeitraum auf -1.057,9 Millionen Euro (H1 2020: -840,6 Millionen Euro). Dieser ist im Wesentlichen auf die Auszahlungen im Rahmen des öffentlichen Rückkaufangebots und einer weiteren Tranche des Aktienrückkaufprogramms (Erwerb eigener Anteile) zurückzuführen.

Insgesamt nahmen die verfügbaren Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente im ersten Halbjahr 2021 um 11,7 Millionen Euro auf 166,0 Millionen Euro zum 30. Juni 2021 gegenüber 177,7 Millionen Euro am 31. Dezember 2020 ab.

Geschäftsentwicklung Segmente

Residential Real Estate

Der Beitrag des Residential Real Estate Geschäfts zu den Umsätzen aller Segmente zusammengenommen betrug 74 % in H1 2021 (H1 2020: 71 %). In H1 2021 stiegen die Residential Real Estate Umsätze insgesamt um 13,6 % auf 140,0 Millionen Euro gegenüber 123,2 Millionen Euro in H1 2020. Dabei wuchs das zweite Quartal im Vergleich zu dem Pandemie-belasteten Vorjahresquartal noch stärker, um 19,0 % auf 71,2 Millionen Euro (Q2 2020: 59,9 Millionen Euro). In den H1 bzw. Q2 Zahlen sind darüber hinaus 5,4 bzw. 2,8 Millionen Euro Umsatzerlöse der akquirierten Gesellschaften immoverkauf24, Wohnungsbörse und Vermietet.de enthalten, wobei 5,2 bzw. 2,7 Millionen Euro davon auf Immoverkauf24 entfallen.

KENNZAHLEN RESIDENTIAL REAL ESTATE (OHNE PRÜFERISCHE DURCHSICHT)

	Q2 2021	Q2 2020	Änderung	H1 2021	H1 2020	Änderung
Residential Real Estate Umsätze	71,2	59,9	+19,0 %	140,0	123,2	+13,6 %
davon Residential Real Estate Partner	49,7	41,6	+19,5 %	97,9	84,9	+15,3 %
davon Consumer	21,5	18,2	+18,0 %	42,1	38,3	+9,9 %
Residential Real Estate EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	4178	38,2	+9,1 %	84,2	79,5	+5,9 %
<i>Residential Real Estate EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</i>	<i>58,6 %</i>	<i>63,9 %</i>	<i>-5,3 Pp</i>	<i>60,1 %</i>	<i>64,5 %</i>	<i>-4,4 Pp</i>
Residential Real Estate Partner (Anzahl Kern-Kund:innen ¹ zum Periodenende)	17.668	17.020	+3,8 %	17.668	17.020	+3,8 %
ARPU ² Residential Real Estate Partner (Euro/Monat)	752	690	+9,0 %	745	709	+5,1 %

1 Kund:innen 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-Kund:innen im berichteten Zeitraum erzielten Umsatzerlöse dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Kern-Kund:innen in diesem Zeitraum (berechnet aus Anfangs- und Endbestand) weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum

Die in den Segmentumsätzen enthaltenen Umsätze mit Residential Real Estate Partnern, also Immobilienmakler:innen (inklusive Finanzpartner) und Hausverwaltungen nahmen im Halbjahresvergleich um 15,3 % (Q2 2021: +19,5 %) zu. Hauptgrund für diese Entwicklung war das starke Wachstum der „Realtor Lead Engine“ Umsätze (Produkte zur Mandatsvermittlung, in H1 2021 inklusive des immoverkauf.24-Geschäfts) um 162,2 % auf 15,7 Millionen Euro (H1 2020: 6,0 Millionen Euro).

Der ARPU der Residential Real Estate Partner stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 5,1 % auf 745 Euro. Im zweiten Quartal 2021 ist er sogar deutlicher, um 9,0 % auf 752 Euro, gestiegen, was auf eine erhöhte Nachfrage und Zahlungsbereitschaft unserer Maklerkund:innen zurückzuführen ist. Gleichzeitig hat sich die Migration in die neuen Mitgliedschaftseditionen etwas verlangsamt.

Auch die Zahl unserer Kund:innen ist zum Halbjahresstichtag weiter gestiegen. So konnten wir im Vergleich zum Vorjahr 648 (kleinere) Kund:innen hinzugewinnen (im Vergleich zum Jahresende 2020: +455).

Die in Residential Real Estate enthaltenen Umsätze mit privaten Kund:innen („Consumer“) stiegen im Halbjahresvergleich um 9,9 %, im zweiten Quartal sogar um 18,0 %. Mit der Einführung von Free-to-List zum Ende des ersten Quartals 2020 wurden entgangene Listing-Umsätze durch das dynamische Wachstum unserer Plus-Produkt-Umsätze kompensiert. Diese stiegen um 30,5 % auf 25,1 Millionen Euro in H1 2021 (+32,8 % auf 13,2 Millionen Euro in Q2 2021). Damit überstiegen sie erstmals unsere gesamten Einzel-Listing-Umsätze (gewerbliche und private Listings „pay-per-ad“), die sich in H1 2021 insgesamt auf 23,2 Millionen Euro beliefen.

Die Residential Real Estate EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag in H1 2021 bei 60,1 % (Q2 2021: 58,6 %) und damit 4,4 Prozentpunkte unter den 64,5 % im Vorjahr (Q2 2020: 63,9 %). Dies hat einerseits mit den zuvor beschriebenen höheren operativen Kosten zu tun. Andererseits reflektiert die Margenentwicklung den mit unserer Marktnetzwerk-Strategie einhergehenden veränderten Umsatzmix: Einmal-Listing-Umsätzen werden zunehmend durch wachstumsstarke Plus-Produkt- und Realtor Lead Engine (inklusive immoverkauf24) Umsätze ersetzt. Die Akquisition von Vermietet.de zahlt ebenfalls auf diese Strategie ein.

Business Real Estate

Das Business Real Estate Segment machte im ersten Halbjahr 2021 insgesamt 18 % der Umsätze aller Segmente aus (H1 2020: 20 %). In diesem Segment ist der Einfluss der Pandemie noch klar spürbar. Obwohl die Umsätze mit Projektentwicklern und Fertighausanbietern im Halbjahresvergleich leicht zulegen konnten, war das Geschäft mit Business Real Estate Makler:innen rückläufig. Insgesamt gingen die Business Real Estate Umsätze in H1 2021 leicht auf 34,3 Millionen Euro (H1 2020: 34,6 Millionen Euro) zurück, wobei die Umsätze im zweiten Quartal um 2,4 % auf 17,0 Millionen Euro leicht anzogen.

KENNZAHLEN BUSINESS REAL ESTATE (OHNE PRÜFERISCHE DURCHSICHT)

	Q2 2021	Q2 2020	Änderung	H1 2021	H1 2020	Änderung
Business Real Estate Umsätze	17,0	16,6	+2,4 %	34,3	34,6	-0,8 %
Business Real Estate EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	12,4	11,7	+5,7 %	24,8	24,9	-0,5 %
<i>Business Real Estate EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</i>	<i>72,7 %</i>	<i>70,4 %</i>	<i>+2,3 Pp</i>	<i>72,3 %</i>	<i>72,1 %</i>	<i>+0,2 Pp</i>
Business Real Estate Partner (Commercial Makler, Projektentwickler, Fertighausanbieter) (Anzahl Kern-Kunden ¹ zum Periodenende)	2.820	2.795	+0,9 %	2.820	2.795	+0,9 %
ARPU ² Business Real Estate Partner (Euro/Monat)	1.720	1.706	+0,8 %	1.737	1.747	-0,6 %

1 Kund:innen 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-Kund:innen im berichteten Zeitraum erzielten Umsatzerlöse dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Kern-Kund:innen in diesem Zeitraum (berechnet aus Anfangs- und Endbestand) weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum

Die Zahl unserer Business Real Estate Partner stieg im Vergleich zum Vorjahresstichtag 30.06. um 25 Partner (im Vergleich zum Jahresende 2020: +20).

Parallel zur Umsatzentwicklung blieb der ARPU der Business Real Estate Partner weitgehend unverändert. Im Halbjahresvergleich ging er um 0,6 % auf 1.737 Euro leicht zurück (von 1.747 Euro in H1 2020). Im Quartalsvergleich konnte er mit 0,8 % auf 1.720 (von 1.706 in Q2 2020) leicht zulegen.

Auch die EBITDA Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Business Real Estate verhielt sich im Halbjahresvergleich relativ stabil. Sie stieg von 72,1 % in H1 2020 auf 72,3 % in H1 2021. Im zweiten Quartal stieg sie um 2,3 Prozentpunkte auf 72,7 %.

Media & Other

Der Anteil der Media & Other Umsätze an den Segmentumsätzen insgesamt war weiter rückläufig und lag in H1 2021 bei 8 % (H1 2020: 9 %). Absolut betrachtet konnten die Media & Other Segmentumsätze im Halbjahresvergleich leicht, von 15,1 Millionen Euro auf 15,2 Millionen Euro, zulegen. Im Quartalsvergleich stiegen sie um 4,2 % auf 7,6 Millionen Euro (Q2 2020: 7,3 Millionen Euro). Diese Steigerung war primär durch das starke ImmoScout24 Österreich-Geschäft getragen, welches im Halbjahresvergleich um 25,2 % stieg. Gleichzeitig ging das Werbegeschäft mit Dritten markt- und pandemiebedingt zurück. Freie Werbeflächen bieten wir nun vermehrt „intern“, das heißt unseren Kernkund:innen, an. Auch FLOWFACT verzeichnete aufgrund der noch laufenden Umstellung des Bezahlmodells auf Software-as-a-Service rückläufige Umsätze.

Die EBITDA Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Media & Other sank primär aufgrund des rückläufigen Werbegeschäfts um 4,2 Prozentpunkte von 40,4 % in H1 2020 auf 35,2 % in H1 2021 (Q2 2020: 41,0 %; Q2 2021: 38,8 %).

KENNZAHLEN MEDIA & OTHER (OHNE PRÜFERISCHE DURCHSICHT)

	Q2 2021	Q2 2020	Änderung	H1 2021	H1 2020	Änderung
Media & Other Umsätze	7,6	7,3	+4,2 %	15,2	15,1	+1,1 %
Media & Other EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	2,9	3,0	-4,3 %	5,5	6,1	-9,6 %
Media & Other EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	38,8 %	41,0 %	-2,2 Pp	36,2 %	40,4 %	-4,2 Pp

Risiko- und Chancenbericht

Risiken

Scout24 ist einer Reihe von Risiken ausgesetzt, die im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“ des zusammengefassten Lageberichts des Scout24-Konzerns und der Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2020 ausführlich beschrieben sind. Dem Vorstand sind zum Ende des ersten Halbjahres 2021 folgende relevante Änderungen bekannt, die sich aus der aktualisierten Einschätzung bestehender Risiken bzw. sich objektiv konkretisierender Risiken ergibt:

EXTERNE RISIKEN

1.8. Natur & Umwelt

Das aufgrund der Covid-19-Pandemie bestehende Risiko hat die Risikosituation innerhalb des Bereichs `Natur & Umwelt` geprägt. Dabei hatten die durch Covid-19 völlig veränderten Markt- und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einen maßgeblichen Einfluss auf die Aktivität auf dem ImmoScout24 Marktplatz im vergangenen Geschäftsjahr. Das hat sich in dieser Materialität in dem abgelaufenen Halbjahr nicht fortgesetzt. Das Risiko ist insofern – nach einer Realisierung des Risikos durch Umsatzeinbußen im Jahr 2020 – bei einer Betrachtung zum Stichtag für die Zukunft wesentlich gemindert. Hierfür sind mehrere Effekte maßgeblich. Zum einen zeigt sich eine höhere Resilienz des Geschäfts in vielen Geschäftsbereichen. Zum anderen ist – trotz der Gefahr von wiederkehrenden Infektionswellen und neuen Varianten – die Auswirkung weniger materiell erwartet als dies bei der ersten Infektionswelle in der ersten Jahreshälfte des Geschäftsjahres 2020 der Fall war.

Als Fazit für das abgelaufene erste Halbjahr lässt sich festhalten, dass die bestehenden Einzelrisiken unverändert zum Geschäftsbericht 2020 jeweils beherrschbar sind und das Gesamtrisiko überschaubar sowie mehrfach durch das vorhandene Eigenkapital abgedeckt ist. Es werden keine Risiken gesehen, die einzeln oder zusammen mit anderen Risiken die Existenz der Scout24-Gruppe gefährden können.

CHANCEN

Digitale Geschäftsmodelle sind nach wie vor auf Wachstumskurs – in Deutschland, Europa und weltweit. In diesem ungebrochenen Trend besteht nach wie vor ein signifikantes Wachstumspotenzial für die Scout24-Geschäftsmodelle.

Die Scout24-Gruppe hat durch ihre starke Markenbekanntheit und die hohen Nutzerzahlen eine hervorragende Positionierung in allen wesentlichen Geschäftsbereichen erreicht. Der Vorstand sieht daher insgesamt die Geschäftstätigkeiten der Scout24-Gruppe auf Wachstumskurs.

Die Scout24 AG ist aus Sicht des Vorstandes insgesamt gut aufgestellt für das systematische Erkennen und Nutzen von Chancen, die aus den wesentlichen Trends in ihren Märkten resultieren.

Die Chancen werden ebenfalls im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“ des zusammengefassten Lageberichts für den Scout24-Konzern und die Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2020 erläutert. Dem Vorstand sind zum Ende des ersten Halbjahres 2021 keine wesentlichen Änderungen im Opportunitätscluster bekannt. Grundlegende Änderungen im Vergleich zu den im zusammengefassten Lagebericht enthaltenen Chancen sind nicht aufgetreten.

Ereignisse nach der Berichtsperiode

HAUPTVERSAMMLUNG

Die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 AG fand am 8. Juli 2021 erneut als rein virtuelle Veranstaltung, ohne physische Präsenz der Aktionäre oder ihrer Bevollmächtigten, statt. Die Aktionäre stimmten dabei sämtlichen Beschlussvorschlägen der Verwaltung mit großen Mehrheiten zu. An der Beschlussfassung beteiligten sich insgesamt 76,2 % des stimmberechtigten Grundkapitals der Gesellschaft. Im Mittelpunkt der Abstimmung standen die Dividende im Volumen von 68,5 Millionen Euro oder 0,82 Euro je Aktie, die Billigung des Vergütungssystems für den Vorstand und den Aufsichtsrat, die Umwandlung der Rechtsform in eine Societas Europaea (SE) sowie die Ermächtigung für weitere Aktienrückkäufe. Die detaillierten Abstimmungsergebnisse, die Aufzeichnung der Reden von Aufsichtsrat und Vorstand sowie die dazugehörige Präsentation sind auf der Webseite der Scout24 AG unter WWW.SCOUT24.COM/INVESTOR-RELATIONS/HAUPTVERSAMMLUNG verfügbar.

VORSTANDSVERTRAG TOBIAS HARTMANN

Mit Mitteilung vom 2. Juli 2021 haben wir die Bestellung von Tobias Hartmann bis Ende Dezember 2025 zum Vorstandsvorsitzenden (CEO) bekanntgemacht. Hartmann ist seit November 2018 CEO der Scout24 AG. Mit der Vertragsverlängerung schafft der Aufsichtsrat Kontinuität in der Führungsspitze des Unternehmens. Hartmann hat Scout24 mit dem Fokus auf das Immobiliengeschäft in den letzten Jahren erfolgreich neu positioniert.

Gesamtaussage und Ausblick

Der Vorstand der Scout24 AG ist mit der operativen und finanziellen Entwicklung der Scout24-Gruppe im ersten Halbjahr 2021 sehr zufrieden und sieht die strategische Ausrichtung der Gruppe darin bestätigt. Die positive Umsatzentwicklung mit einem Plus von 9,7 % auf 189,7 Millionen Euro sowie die veränderte Umsatzzusammensetzung im ersten Halbjahr 2021 zeigen, wie wir unsere Ökosystem-Strategie, also den Ausbau von ImmoScout24 zu einem vernetzten Marktplatz, konsequent umsetzen.

Mit einem immer noch anhaltenden Einfluss von Covid-19 auf das Business Real Estate sowie das Media-Geschäft war das Umsatzwachstum primär durch das Residential Real Estate Segment getragen. Produktseitig wirkten sich die Consumer Plus-Produkte sowie die „Realtor Lead Engine“ (Vermittlung von Verkäufermandaten, inklusive des immoverkauf.24-Geschäfts) am stärksten auf die Umsatzdynamik aus. Beide Produktgruppen ergänzen unser traditionelles Listing-Geschäft und geben uns mehr Einblick in die eigentliche Immobilientransaktion. Darüber hinaus profitierten die Residential Real Estate Partner Umsätze, und damit der ARPU, von einer erhöhten Nachfrage und Zahlungsbereitschaft der Maklerkund:innen. Gleichzeitig hat sich die Migration in die neuen Makler-Editionen etwas verlangsamt. Wir gehen nun davon aus, dass diese spätestens zum Jahresende abgeschlossen sein wird.

Für das gesamte Geschäftsjahr 2021 bestätigt der Vorstand daher seine Prognose eines mittleren bis hohen einstelligen prozentualen Konzern-Umsatzwachstums (Konzernumsatz GJ 2020: 353,8 Millionen Euro).

Übersetzt in unsere drei Segmente heißt das:

- [Residential Real Estate: niedriger zweistelliger Prozentbereich](#)
- [Business Real Estate: niedriger einstelliger Prozentbereich](#)
- [Media & Other: leicht rückläufig](#)

Das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist im ersten Halbjahr um 4,5 % unterproportional zum Umsatz gestiegen. Die Akquisitionen von immoverkauf24 und Vermietet.de lieferten noch keinen positiven EBITDA-Beitrag. Wie bereits mehrfach kommuniziert hat der Strategiewechsel zum Aufbau eines umfassenden Marktnetzwerks zunächst einen dämpfenden Einfluss auf die Marge. Neben den Wachstumsinvestitionen wirkten sich Dis-Synergien infolge des AutoScout24-Verkaufs sowie zusätzliche Marketingaktivitäten und höhere Personalaufwendungen auf die Kostenentwicklung aus. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit sank daher um 2,9 Prozentpunkte auf 58,1 %.

Unter der Annahme einer verbesserten Marge insbesondere im vierten Quartal bestätigt der Vorstand - ohne Berücksichtigung von Vermietet.de - ebenfalls seine Ertragsprognose. Diese geht von einer [Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit \(inklusive Holding-Kosten\) von bis zu 60 %](#) aus (Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit GJ 2020: 60,0 %).

Die im Mai 2021 vollzogene Akquisition von Vermietet.de passt sich perfekt in unsere Marktnetzwerk-Strategie ein. Sie verschafft uns einen signifikanten zeitlichen Vorsprung bei der Produktentwicklung für den in Deutschland und Österreich so wichtigen Mietermarkt. Mit Vermietet.de erweitern wir unser Angebot für private Vermieter, und zwar über die Laufzeit eines oder sogar mehrerer Mietverhältnisse hinweg. Kurzfristig wird der Umsatzbeitrag noch gering sein, und Investitionen werden die EBITDA-Marge zunächst negativ beeinflussen. Ab dem kommenden Jahr erwarten wir aber einen positiven Effekt auf den Konzernumsatz und mittelfristig auch auf die Konzernmarge.

Konzern- Halbjahresabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	Q2 2021	Q2 2020 (angepasst ¹⁷)	H1 2021	H1 2020 (angepasst ¹⁷)
Umsatzerlöse	3.1	95.911	83.874	189.676	172.985
Aktivierete Eigenleistungen		6.721	5.443	12.325	10.826
Sonstige betriebliche Erlöse		320	1.429	1.266	1.725
Gesamtleistung		102.952	90.746	203.268	185.536
Personalaufwand		-26.228	-24.730	-48.073	-42.620
Marketingaufwand		-9.751	-5.015	-17.794	-13.279
IT-Aufwand		-4.287	-4.449	-8.298	-8.622
Sonstige betriebliche Aufwendungen		-13.697	-12.743	-27.826	-24.620
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen – EBITDA		48.988	43.809	101.276	96.395
Abschreibungen und Wertminderungen		-14.171	-12.073	-27.492	-24.859
Betriebsergebnis – EBIT		34.817	31.737	73.784	71.536
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Beteiligungen		17	48	2	82
Finanzerträge		3.555	2.745	9.319	4.367
Finanzaufwendungen		-5.619	-4.193	-14.962	-12.265
Finanzergebnis		-2.047	-1.401	-5.641	-7.816
Ergebnis vor Ertragsteuern		32.771	30.336	68.143	63.720
Ertragsteuern	3.2	-10.447	-11.106	-21.383	-17.861
Ergebnis fortgeführter Aktivitäten nach Steuern		22.324	19.230	46.760	45.859
Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten nach Steuern		0	2.259.254	-96	2.259.379
Ergebnis nach Steuern		22.324	2.278.483	46.664	2.305.238
Davon entfallen auf:					
Anteilseigner des Mutterunternehmens					
Davon: fortgeführte Aktivitäten, nach Steuern		22.324	19.230	46.760	45.859
Davon: nicht fortgeführte Aktivitäten, nach Steuern		0	2.259.254	-96	2.259.379

¹⁷ Das Finanzergebnis der fortgeführten Aktivitäten berücksichtigt einen Effekt infolge der Reklassifizierung bestimmter Wertpapiere des Spezialfonds, s. Erläuterung 4; weiterhin erfolgte eine IFRS 5-Anpassung des Q2/ H1 2020 Ergebnisses nicht fortgeführter Aktivitäten nach Steuern, s. Erläuterung 2.3.

ERGEBNIS JE AKTIE

In Euro	Erläuterung	Q2 2021	Q2 2020 (angepasst ¹⁸)	H1 2021	H1 2020 (angepasst ¹⁸)
Unverwässertes Ergebnis je Aktie					
Ergebnis je Aktie nach Steuern	3.3	0,25	21,99	0,50	22,11
Verwässertes Ergebnis je Aktie					
Ergebnis je Aktie nach Steuern	3.3	0,25	21,99	0,50	22,11

ERGEBNIS JE AKTIE FORTGEFÜHRTER AKTIVITÄTEN

In Euro	Erläuterung	Q2 2021	Q2 2020 (angepasst ¹⁸)	H1 2021	H1 2020 (angepasst ¹⁸)
Unverwässertes Ergebnis je Aktie					
Ergebnis je Aktie nach Steuern	3.3	0,25	0,19	0,50	0,44
Verwässertes Ergebnis je Aktie					
Ergebnis je Aktie nach Steuern	3.3	0,25	0,19	0,50	0,44

ERGEBNIS JE AKTIE NICHT FORTGEFÜHRTER AKTIVITÄTEN

In Euro	Erläuterung	Q2 2021	Q2 2020 (angepasst ¹⁸)	H1 2021	H1 2020 (angepasst ¹⁸)
Unverwässertes Ergebnis je Aktie					
Ergebnis je Aktie nach Steuern	3.3	0,00	21,80	0,00	21,67
Verwässertes Ergebnis je Aktie					
Ergebnis je Aktie nach Steuern	3.3	0,00	21,80	0,00	21,67

¹⁸ Das Finanzergebnis der fortgeführten Aktivitäten berücksichtigt einen Effekt infolge der Reklassifizierung bestimmter Wertpapiere des Spezialfonds, s. Erläuterung 4; weiterhin erfolgte eine IFRS 5-Anpassung des Q2/ H1 2020 Ergebnisses nicht fortgeführter Aktivitäten nach Steuern, s. Erläuterung 2.3.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterungen	Q2 2021	Q2 2020 (angepasst ¹⁹)	H1 2021	H1 2020 (angepasst ¹⁹)
Ergebnis nach Steuern		22.324	2.278.483	46.664	2.305.238
Währungsumrechnungsdifferenzen		6	-2	-12	6
Summe der Posten, die anschließend möglicherweise in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden		6	-2	-12	6
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		6	-2	-12	6
Gesamtergebnis		22.330	2.278.481	46.652	2.305.244
Davon entfallen auf:					
Anteilseigner des Mutterunternehmens		22.330	2.278.481	46.652	2.305.244
Gesamtergebnis		22.330	2.278.481	46.652	2.305.244
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zustehender Anteil des Gesamtergebnisses, resultierend aus:					
fortgeführten Aktivitäten		22.330	19.228	46.748	45.865
nicht fortgeführten Aktivitäten		0	2.259.254	-96	2.259.379
		22.330	2.278.481	46.652	2.305.244

¹⁹ Das Finanzergebnis der fortgeführten Aktivitäten berücksichtigt einen Effekt infolge der Reklassifizierung bestimmter Wertpapiere des Spezialfonds, s. Erläuterung 4; weiterhin erfolgte eine IFRS 5-Anpassung des Q2/ H1 2020 Ergebnisses nicht fortgeführter Aktivitäten nach Steuern, s. Erläuterung 2.3.

Konzern-Bilanz

AKTIVA			
In Tsd. Euro	Erläuterung	30.06.2021	31.12.2020
Kurzfristige Vermögenswerte		716.533	1.769.432
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		165.978	177.663
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		23.442	20.911
Finanzielle Vermögenswerte	4	514.629	1.564.788
Ertragsteuerforderungen		2.980	87
Sonstige Vermögenswerte		9.505	5.984
Langfristige Vermögenswerte		1.792.987	1.750.959
Geschäfts- oder Firmenwert		766.467	712.610
Marken		877.196	877.352
Sonstige immaterielle Vermögenswerte		65.376	75.152
Nutzungsrecht aus Leasingvereinbarungen		54.205	55.596
Sachanlagen		16.547	16.330
Beteiligungen an at Equity bilanzierten Unternehmen		362	360
Finanzielle Vermögenswerte	4	12.304	12.983
Aktive latente Steuern		521	568
Sonstige Vermögenswerte		10	10
Bilanzsumme		2.509.520	3.520.391
PASSIVA			
In Tsd. Euro	Erläuterung	30.06.2021	31.12.2020
Kurzfristige Verbindlichkeiten		131.984	142.568
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		13.466	13.250
Finanzielle Verbindlichkeiten	4	66.251	69.931
Leasingverbindlichkeiten		8.883	8.263
Sonstige Rückstellungen		19.150	23.094
Ertragsteuerverbindlichkeiten		1.243	2.710
Vertragsverbindlichkeiten		9.251	8.950
Sonstige Verbindlichkeiten		13.740	16.371
Langfristige Verbindlichkeiten		512.480	564.007
Finanzielle Verbindlichkeiten	4	145.889	193.858
Leasingverbindlichkeiten		57.590	60.187
Sonstige Rückstellungen		22.730	21.123
Passive latente Steuern		285.158	287.712
Sonstige Verbindlichkeiten		1.113	1.126
Eigenkapital	5	1.865.055	2.813.815
Gezeichnetes Kapital		92.100	105.700
Kapitalrücklage		186.633	173.033
Gewinnrücklage		2.153.479	3.049.733
Sonstige Rücklagen		871	883
Eigene Anteile (8.586.462 Stück, Vorjahr 7.863.709 Stück)		-568.028	-515.534
Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens		1.865.055	2.813.815
Bilanzsumme		2.509.520	3.520.391

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

In Tsd. Euro

	Erläuterung	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Bewertung von Pensionsverpflichtungen	Bewertung von Pensionsverpflichtungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	Sonstige Rücklage	Eigene Anteile	Eigenkapital der Anteilseigner	Konzern-Eigenkapital
Stand vom 01.01.2020		107.600	171.133	904.083	-	-206	879	-129.571	1.053.919	1.053.919
Umgliederung der Neubewertungsergebnisse von Pensionsverpflichtungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten, nach Steuern		-	-	-206	-	206	-	-	0	0
Währungsumrechnungsdifferenzen		-	-	-	-	-	6	-	6	6
Ergebnis nach Steuern		-	-	2.305.238	-	-	-	-	2.305.238	2.305.238
Gesamtergebnis		-	-	2.305.032	-	206	6	-	2.305.244	2.305.244
Dividende		-	-	-93.663	-	-	-	-	-93.663	-93.663
Erwerb eigener Anteile		-	-	-	-	-	-	-165.121	-165.121	-165.121
Stand vom 30.06.2020		107.600	171.133	3.115.452	-	-	885	-294.692	3.100.378	3.100.378
Stand vom 01.01.2021		105.700	173.033	3.049.733	-	-	883	-515.534	2.813.815	2.813.815
Währungsumrechnungsdifferenzen		-	-	-	-	-	-12	-	-12	-12
Ergebnis nach Steuern		-	-	46.664	-	-	-	-	46.664	46.664
Gesamtergebnis		-	-	46.664	-	-	-12	-	46.652	46.652
Kapitalherabsetzung	5	-13.600	13.600	-942.918	-	-	-	942.918	-	-
Erwerb eigener Anteile	5	-	-	-	-	-	-	-995.412	-995.412	-995.412
Stand vom 30.06.2021		92.100	186.633	2.153.479	-	-	871	-568.028	1.865.055	1.865.055

Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	H1 2021	H1 2020 (angepasst ²⁰)
Ergebnis fortgeführter Aktivitäten nach Steuern		46.760	45.859
Abschreibungen und Wertminderungen		27.492	24.859
Ertragsteueraufwand	3.2	21.383	17.861
Finanzerträge		-9.319	-4.367
Finanzaufwendungen		14.962	12.265
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Anteilen		-2	-82
Ergebnis aus Abgängen immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen		3	-524
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge		-	-691
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Aktiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		-6.175	-2.760
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Passiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		1.466	-6.090
Veränderung der Rückstellungen		1.506	2.056
Gezahlte Ertragsteuern		-26.565	-35.382
<i>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>71.511</i>	<i>53.004</i>
<i>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>-7.289</i>	<i>-14.671</i>
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		64.222	38.333
Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte inklusive selbst erstellter und in Entwicklung befindlicher immaterieller Vermögenswerte		-12.325	-11.269
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen		-1.813	-1.309
Einzahlungen aus Abgängen immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen		3	6
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte	4	-638.334	-641.706
Einzahlungen aus Abgängen finanzieller Vermögenswerte	4	1.669.365	-
Erwerb eines Tochterunternehmens, abzüglich erworbener liquider Mittel	2.1	-40.565	-
Erhaltene Zinsen		7.014	131
Auszahlungen für in Vorjahren erworbene Tochterunternehmen		-1.297	-23.800
Einzahlungen aus in Vorjahren verkauften Tochterunternehmen		-	504
<i>Cashflow aus Investitionstätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>982.048</i>	<i>-677.443</i>
<i>Cashflow aus Investitionstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>-</i>	<i>2.794.147</i>
Cashflow aus Investitionstätigkeit		982.048	2.116.704
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	4	130.000	100.000
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	4	-187.500	-120.000
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten		-	-560.000
Rückzahlung von Leasingverbindlichkeiten		-4.144	-2.463
Einzahlungen aus Leasingforderungen		663	323
Gezahlte Zinsen		-8.024	-7.297
Gezahlte Dividenden		-	-93.663
Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile	5	-988.938	-157.467
<i>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>-1.057.943</i>	<i>-840.567</i>
<i>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>-</i>	<i>-541</i>
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-1.057.943	-841.108
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes fortgeführter Aktivitäten		-12	5
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-11.685	1.313.934
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang		177.663	70.385
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende		165.978	1.384.319

²⁰ Das Finanzergebnis der fortgeführten Aktivitäten berücksichtigt einen Effekt infolge der Reklassifizierung bestimmter Wertpapiere des Spezialfonds, s. Erläuterung 4.

Ausgewählte erläuternde Anhangangaben

1. Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung

1.1. Informationen zum Unternehmen

Die Scout24 AG (nachfolgend auch „Gesellschaft“) ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft mit eingetragenem Firmensitz in München, Deutschland. Die Geschäftsadresse lautet: Bothestraße 13–15, 81675 München. Die Scout24 AG ist beim Amtsgericht München eingetragen (HRB 220 696).

Die Aktien der Scout24 AG werden seit dem 1. Oktober 2015 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt.

Die Scout24 AG als Mutterunternehmen bildet gemeinsam mit ihren direkten sowie indirekten Tochtergesellschaften die Scout24-Gruppe (nachfolgend auch „Scout24“ oder „Gruppe“).

Scout24 ist ein führendes deutsches Digitalunternehmen. Mit der Online-Plattform ImmoScout24 für Wohn- und Gewerbeimmobilien bringt Scout24 seit über 20 Jahren erfolgreich Eigentümer:innen, Makler:innen sowie Mieter:innen und Käufer:innen zusammen. Seit 2012 ist ImmoScout24 darüber hinaus auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbemarkt aktiv. Damit Immobilientransaktionen in Zukunft digital ablaufen können, entwickelt ImmoScout24 kontinuierlich neue Produkte und baut ein Ökosystem für Miete, Kauf und Gewerbeimmobilien in Deutschland, Österreich und Schweiz auf.

Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 AG haben der Hauptversammlung den Formwechsel der Gesellschaft in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, SE) zum Beschluss vorgeschlagen. Mit dem Wechsel der Rechtsform soll die Positionierung von Scout24 als zukunftsorientiertes europäisches Technologie-Unternehmen unterstrichen werden. Die bisherige Struktur der Organtrennung von Aufsichtsrat und Vorstand bleibt bestehen. Die Aktionär:innen der Scout24 AG werden automatisch Aktionär:innen der Scout24 SE. Der Sitz des Unternehmens bleibt München. Die Hauptversammlung der Scout24 AG hat dem Formwechsel am 8. Juli 2021 zugestimmt. Der Formwechsel wird erst mit der Eintragung in das Handelsregister wirksam. Zum erwarteten Ablauf sei auf den Umwandlungsbericht verwiesen, der auf der Webseite unter WWW.SCOUT24.COM/INVESTOR-RELATIONS/HAUPTVERSAMMLUNG verfügbar ist.

1.2. Grundlagen der Abschlusserstellung

Der vorliegende verkürzte Konzernzwischenabschluss („Konzernzwischenabschluss“) zum 30. Juni 2021 wurde auf Basis des International Accounting Standard (IAS) 34 „Zwischenberichterstattung“ und in Übereinstimmung mit § 115 WpHG erstellt. Grundsätzlich werden dieselben Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie Schätzungsmethoden wie im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2020 angewandt. Eine detaillierte Beschreibung dieser Methoden ist im Anhang des Konzernabschlusses 2020 veröffentlicht. Standards und Interpretationen, die ab dem 1. Januar 2021 erstmals verbindlich anzuwenden sind, haben zu keinen Änderungen in den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden geführt. Alle zum 30. Juni 2021 verbindlichen IAS bzw. IFRS sowie Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), vormals Standing Interpretations Committee (SIC), wurden angewendet.

Der Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2021 ist in Euro aufgestellt. Die Zahlenangaben erfolgen, soweit nicht anders vermerkt, grundsätzlich in Tausend Euro. Die dargestellten Tabellen und Angaben können runderungsbedingte Differenzen enthalten.

Die Geschäftsaktivitäten der Scout24 unterliegen prinzipiell keiner Saisonalität.

Der Vorstand hat den Konzernzwischenabschluss am 2. August 2021 zur Veröffentlichung freigegeben.

2. Veränderungen im Konsolidierungskreis

2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode

Erwerb von Vermietet.de

Die Immobilien Scout GmbH, Berlin, hat am 11. Mai 2021 75 % der Eigenkapitalanteile an der Zenhomes GmbH mit Sitz in Berlin erworben. Der vorläufige Kaufpreis, basierend auf vorläufigen Net-Financial-Debt- und Net-Working-Capital-Größen, zum Erwerb von 75 % der Anteile beträgt 44.141 Tsd. Euro. Davon wurden 42.059 Tsd. Euro zum Zeitpunkt des formalen und rechtlichen Abschlusses der Transaktion (Closing) in bar gezahlt. 2.082 Tsd. Euro stellen einen Einbehalt dar, der 18 Monate nach Closing zur Auszahlung freigegeben wird. Die daraus resultierende Verbindlichkeit in Höhe von 2.082 Tsd. Euro wird zum 30. Juni 2021 unter den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Weiterhin wurden Put- und Call-Optionen vereinbart, um die übrigen 25 % der Eigenkapitalanteile an der Zenhomes GmbH vom Minderheitsgesellschafter zu erwerben. Da Scout24 aus den Optionen eine unbedingte Verpflichtung zum Erwerb der Anteile hat, resultiert aus der Anwendung der Anticipated-Acquisition-Methode zum 11. Mai 2021 eine Konsolidierungsquote von 100 %. Die Bewertung der Optionen ist zum 30. Juni 2021 noch nicht abgeschlossen. Der entsprechend vorläufige beizulegende Zeitwert der Verpflichtung zum Erwerb der weiteren 25 % der Eigenkapitalanteile beträgt 6.847 Tsd. Euro und ist Teil der Gegenleistung. Die daraus resultierende vorläufige Verbindlichkeit in Höhe von 6.847 Tsd. Euro wird zum 30. Juni 2021 unter den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Zenhomes GmbH betreibt das Immobilienportal „Vermietet.de“. Vermietet.de ist eine digitale Plattform für private Vermieter:innen zur Verwaltung aller Prozesse rund um die Immobilie. Vermietet.de bietet privaten Vermieter:innen und Hausverwaltungen ein umfassendes digitales Toolkit, um den Kontakt mit Mieter:innen zu pflegen, Nebenkostenabrechnungen zu erstellen, Daten für Steuererklärungen zu erfassen oder den Marktwert einer Immobilie zu analysieren. Die Dienstleistungen von Vermietet.de werden mit der Produktpalette von ImmoScout24 kombiniert, die ihr Angebot damit deutlich erweitert. Mit ImmoScout24 finden Eigentümer:innen die passenden Mieter:innen. Mit Vermietet.de können sie darüber hinaus ihr komplettes Mietverhältnis verwalten. Die Aktivitäten von Vermietet.de werden entsprechend in das Residential Real Estate Segment von Scout24 integriert.

Zum 30. Juni 2021 ist die Identifizierung und Bewertung der erworbenen Vermögenswerte und Schulden aufgrund der geringen Zeitspanne zwischen Closing- und Bilanzstichtag noch nicht abgeschlossen. Aus diesem Grund wurde der Differenzbetrag zwischen der Gegenleistung und dem Buchwert des erworbenen Nettovermögens vorläufig in voller Höhe auf den Geschäfts- oder Firmenwert allokiert und die Kaufpreisallokation ist als vorläufig gemäß IFRS 3.45 anzusehen. Der sich aus der Transaktion ergebende Geschäfts- oder Firmenwert stellt das künftige Ertragspotenzial dar, das durch die Stärkung der Marktposition sowie aus erwarteten Synergien aus der Eingliederung des Unternehmens in das bestehende ImmoScout24-Geschäft resultiert. Auf Grundlage der vorläufigen Kaufpreisallokation resultierte ein vorläufiger Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 50.869 Tsd. Euro. Der Geschäfts- oder Firmenwert wurde der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Residential Real Estate zugeordnet und ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Die nachfolgende Tabelle fasst die vorläufige Gegenleistung für die Zenhomes GmbH sowie die vorläufig identifizierten Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zusammen:

KENNZAHLEN: ERWERB DER ZENHOMES GMBH	
In Tsd. Euro	11.05.2021
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	42.059
Einbehalt	2.082
Bedingter Kaufpreis – Put- und Call-Optionen (vorläufig)	6.847
Gegenleistung (vorläufig)	50.988
Identifizierte Vermögenswerte und Schulden zum Erwerbszeitpunkt (vorläufig)	
Immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und sonstige langfristige Vermögenswerte	1.623
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige kurzfristige Vermögenswerte	144
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.490
Leasingverbindlichkeiten und sonstige langfristige Verbindlichkeiten	-919
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	-4.220
Identifiziertes Nettovermögen (vorläufig)	119
Geschäfts- oder Firmenwert (vorläufig)	50.869
Gesamtes erworbenes Nettovermögen (vorläufig)	50.988

Die Bruttobeträge der vertraglichen Forderungen entsprechen dem beizulegenden Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Forderungen. Der beizulegende Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt beträgt dabei 61 Tsd. Euro und wird gesamtheitlich als einbringbar angesehen. Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 768 Tsd. Euro wurden aufwandswirksam in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Seit der Erstkonsolidierung hat Vermietet.de Umsatzerlöse in Höhe von 36 Tsd. Euro und ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von -1.042 Tsd. Euro zur Gewinn- und Verlustrechnung beigetragen. Wäre Vermietet.de bereits seit dem 1. Januar 2021 konsolidiert worden, hätte der Konzern Umsatzerlöse in Höhe von 189.792 Tsd. Euro und ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von 41.051 Tsd. Euro erwirtschaftet. Die Angaben zum Ergebnis nach Steuern sind aufgrund der vorläufigen Kaufpreisallokation (siehe oben) als vorläufig zu betrachten.

Erwerb von wohnungsbörse.net

Weiterhin hat die Immobilien Scout GmbH, Berlin, am 1. April 2021 100 % der Eigenkapitalanteile an der PWIB Wohnungs-Infobörse GmbH mit Sitz in Planegg (im Folgenden „Wohnungsbörse“) erworben. Der Kaufpreis beträgt 3.178 Tsd. Euro und setzt sich aus zwei Kaufpreislraten zusammen. Die erste Kaufpreislrate in Höhe von 2.300 Tsd. Euro wurde zum Zeitpunkt des formalen und rechtlichen Abschlusses der Transaktion (Closing) in bar gezahlt. Die zweite Kaufpreislrate beträgt 878 Tsd. Euro und setzt sich zusammen aus einem fixen Bestandteil in Höhe von 600 Tsd. Euro angepasst um Net-Financial-Debt-Größen zum Closing-Zeitpunkt. Die daraus resultierende Verbindlichkeit in Höhe von 878 Tsd. Euro wird zum 30. Juni 2021 unter den kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Wohnungsbörse betreibt das Immobilienportal „wohnungsbörse.net“, das Käufer:innen bzw. Mieter:innen bei der Suche nach Wohnimmobilien mit Eigentümer:innen bzw. Vermieter:innen zusammenbringt. Die Aktivitäten von Wohnungsbörse werden in das Residential Real Estate Segment von Scout24 integriert.

Zum 30. Juni 2021 ist die Identifizierung und Bewertung der erworbenen Vermögenswerte und Schulden aufgrund der geringen Zeitspanne zwischen Closing- und Bilanzstichtag noch nicht abgeschlossen. Aus diesem Grund wurde der Differenzbetrag zwischen der Gegenleistung und dem Buchwert des erworbenen Nettovermögens vorläufig in voller Höhe auf den Geschäfts- oder Firmenwert allokiert und die Kaufpreisallokation ist als vorläufig gemäß IFRS 3.45 anzusehen. Der sich aus der Transaktion ergebende Geschäfts- oder Firmenwert stellt das künftige Ertragspotenzial durch die Stärkung der Marktposition sowie aus erwarteten Synergien aus der Eingliederung des Unternehmens in das bestehende ImmoScout24-Geschäft dar. Auf Grundlage der vorläufigen Kaufpreisallokation resultierte ein vorläufiger Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 2.847 Tsd. Euro. Der Geschäfts- oder Firmenwert wurde der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Residential Real Estate zugeordnet und ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Die nachfolgende Tabelle fasst die Gegenleistung für Wohnungsbörse sowie die vorläufig identifizierten Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zusammen:

KENNZAHLEN: ERWERB DER PWIB WOHNUNGS-INFOBÖRSE GMBH	
In Tsd. Euro	01.04.2021
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.300
Zweite Kaufpreisrate	878
Gegenleistung	3.178
Identifizierte Vermögenswerte und Schulden zum Erwerbszeitpunkt (vorläufig)	
Immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und sonstige langfristige Vermögenswerte	5
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige kurzfristige Vermögenswerte	59
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	304
Ertragsteuerverbindlichkeiten und sonstige langfristige Verbindlichkeiten	-8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	-29
Identifiziertes Nettovermögen (vorläufig)	331
Geschäfts- oder Firmenwert (vorläufig)	2.847
Gesamtes erworbenes Nettovermögen	3.178

Die Bruttobeträge der vertraglichen Forderungen entsprechen dem beizulegenden Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Forderungen. Der beizulegende Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt beträgt dabei 57 Tsd. Euro und wird gesamtheitlich als einbringbar angesehen. Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 59 Tsd. Euro wurden aufwandswirksam in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Der Beitrag der Wohnungsbörse zu den Konzernumsatzerlösen und dem Konzernergebnis nach Steuern ist im Vergleich zum Umsatz und dem Ergebnis nach Steuern des Konzerns unwesentlich und wird daher nicht separat angegeben.

Erwerb von wg-suche.de

Mit Kaufvertrag vom 11. Juni 2021 hat die Immobilien Scout GmbH, Berlin, eine Vereinbarung geschlossen, die weiteren 75 % der Eigenkapitalanteile an der eleven55 GmbH, Berlin, zu erwerben. Scout24 erhöht damit den Eigenkapitalanteil an der eleven55 GmbH von 25 % auf 100 % und erlangt Beherrschung über die Gesellschaft. Die eleven55 GmbH betreibt das Online-Portal „wg-suche.de“. Der formale und rechtliche Abschluss der Transaktion (Closing) erfolgte zum 1. Juli 2021. Der Kaufpreis beträgt 750 Tsd. Euro.

2.2. Unternehmenserwerbe in Vorperioden

Am 31. Oktober 2014 hat die Immobilien Scout GmbH 100 % der Anteile an der FlowFact GmbH (ehemals FlowFact AG) inklusive ihrer Tochterunternehmen und Beteiligungen erworben. Die vertraglichen Regelungen zum Kaufpreis enthalten eine Vereinbarung zu einem bedingten Kaufpreisbestandteil, dessen Eintritt im Zeitpunkt der erstmaligen Bilanzierung des Zusammenschlusses nicht als wahrscheinlich angesehen wurde und der somit nicht in den Kosten des Zusammenschlusses berücksichtigt wurde. Zwischenzeitlich sind die Bedingungen jedoch eingetreten, insofern erfolgt eine nachträgliche Erhöhung der Anschaffungskosten an der FlowFact GmbH, diese führt im Scout24-Konzernabschluss zu einer Erhöhung des Geschäfts- oder Firmenwerts in Höhe von 140 Tsd. Euro.

2.3. Nicht fortgeführte Aktivitäten in Vorperioden

Im Geschäftsjahr 2020 wurde hinsichtlich der Veräußerung der digitalen Marktplätze AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK eine zusätzliche Vereinbarung mit der Speedster Bidco GmbH geschlossen, die die Erstattung von Bonuszahlungen im Zusammenhang mit der Veräußerung von AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK vorsieht. Für Details siehe Erläuterung „5.3. Anteilsbasierte Vergütung“ im Geschäftsbericht 2020. Der Erstattungsanspruch wurde rückwirkend zum Veräußerungsstichtag bilanziell berücksichtigt und führte zu einer Erhöhung des Veräußerungsgewinns in Höhe von 4.106 Tsd. Euro. Zum 31. Dezember 2020 wurde der Erstattungsanspruch innerhalb der kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte ausgewiesen. Die Erstattung erfolgte im Januar 2021.

3. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

3.1. Umsatzerlöse

Der Scout24-Konzern ist fokussiert auf die Erbringung von Dienstleistungen im Immobilienbereich (für weitere Erläuterungen siehe „6.3. Segmentberichterstattung“). Die Umsatzerlöse werden im Wesentlichen mit der Schaltung von Online-Anzeigen, der Generierung von Geschäftskontakten („Leads“) sowie der Bereitstellung von Werberaum mit Geschäftskunden (Partner) und Privatkunden (Consumer) generiert.

Aufgliederung von Erlösen

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Kategorien:

AUSSENUMSATZ				
In Tsd. Euro	Q2 2021	Q2 2020	H1 2021	H1 2020
Residential Real Estate	71.240	59.860	140.014	123.242
davon Residential Real Estate Partner	49.730	41.632	97.889	84.899
davon Consumer	21.510	18.229	42.125	38.343
Business Real Estate	17.021	16.630	34.259	34.547
Media & Other	7.565	7.257	15.212	15.047
Summe berichtspflichtige Segmente	95.826	83.747	189.485	172.835
Zentrale Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige	86	127	191	150
Summe Konzern	95.911	83.874	189.676	172.985

3.2. Ertragsteuern

Der für die Gruppe maßgebliche nominelle Steuersatz beläuft sich auf 30,60 % (Vorjahr: 30,54 %). Der effektive Steueraufwand zum aktuellen Berichtsstichtag ergibt sich aus der bestmöglichen Schätzung einer erwarteten effektiven Plansteuerquote für den Inlands- und Auslandsbereich der Scout24-Gruppe zuzüglich diskret gebuchter Steuereffekte. Aus der steuerlichen Ergebnisplanung resultiert eine erwartete effektive Plansteuerquote von 32,13 % (Vorjahr: 26,78 %). Die Erhöhung gegenüber dem nominellen Steuersatz ist im Wesentlichen auf die für das Gesamtjahr erwarteten Verluste ohne Bildung von latenten Steuern sowie außerbilanzielle gewerbesteuerliche Korrekturen zurückzuführen. Außerhalb der Plansteuerquote werden Sachverhalte mit dem zum Berichtsstichtag realisierten Wertansatz zusätzlich erfasst (sog. diskret gebuchte Steuereffekte). In der aktuellen Berichtsperiode waren dies insbesondere Steuersatzänderungseffekte aus der Anpassung des durchschnittlichen Gewerbesteuersatzes. Gegenüber der Vorjahresperiode ergibt sich hieraus eine geringfügige Reduktion des anzuwendenden Steuersatzes und damit ein Steuerertrag aus der Neubewertung des Überhangs an passiven latenten Steuern zum Vorjahresstichtag. Unter Berücksichtigung dieses quotenmindernden Effektes ergibt sich für die Gruppe zum aktuellen Berichtsstichtag insgesamt eine effektive Konzernsteuerquote von 31,79 % (Vorjahr: 27,93 %).

3.3. Ergebnis je Aktie

Die folgende Tabelle zeigt die Berechnung des unverwässerten und verwässerten Ergebnisses je Stammaktie, das auf die Gesellschafter des Mutterunternehmens entfällt:

		Q2 2021	Q2 2020	H1 2021	H1 2020
Ergebnis, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt	Tsd. Euro	22.324	2.278.483	46.664	2.305.238
<i>davon aus fortgeführten Aktivitäten</i>		22.324	19.230	46.760	45.859
<i>davon aus nicht fortgeführten Aktivitäten</i>		-	2.259.254	-96	2.259.379
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien zur Berechnung des Ergebnisses je Aktie					
Unverwässert	Anzahl	87.952.218	103.620.663	92.866.950	104.244.555
Verwässert	Anzahl	87.952.218	103.620.663	92.866.950	104.269.530
Ergebnis je Aktie					
Unverwässert	Euro	0,25	21,99	0,50	22,11
<i>davon aus fortgeführten Aktivitäten</i>		0,25	0,19	0,50	0,44
<i>davon aus nicht fortgeführten Aktivitäten</i>		0,00	21,80	0,00	21,67
Verwässert	Euro	0,25	21,99	0,50	22,11
<i>davon aus fortgeführten Aktivitäten</i>		0,25	0,19	0,50	0,44
<i>davon aus nicht fortgeführten Aktivitäten</i>		0,00	21,80	0,00	21,67

Die Ermittlung der durchschnittlichen Anzahl der Aktien erfolgte unter Berücksichtigung des Erwerbs eigener Anteile in den Geschäftsjahren 2020 und 2021 (siehe Erläuterung „4.15 Eigenkapital“ im Konzernabschluss 2020 sowie Erläuterung „5. Eigenkapital“ in diesem Bericht).

Die Verwässerung, die bis zum Ende des ersten Quartals 2020 bestand, beruhte allein auf potenziellen Anteilen aus der anteilsbasierten Vergütung.

4. Angaben zu Finanzinstrumenten

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung zwischen den Bilanzpositionen und den Kategorien nach IFRS 9, aufgedgliedert pro Kategorie und beizulegenden Zeitwerten pro Klasse.

Gemäß IFRS 13 sind die zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten den drei Levels der Fair-Value-Hierarchie zuzuordnen. Dabei werden die einzelnen Level der Fair-Value-Hierarchie wie folgt definiert:

- Level 1: Verwendung nicht angepasster quotierter Preise von aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten, zu denen das Unternehmen am Bewertungsstichtag Zugang hat;
- Level 2: Verwendung ausschließlich direkt oder indirekt beobachtbarer signifikanter Inputfaktoren, die nicht Stufe 1 zuzuordnen sind;
- Level 3: Verwendung mindestens eines nicht beobachtbaren signifikanten Inputfaktors.

Für Umgliederungen zwischen den einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie wird unterstellt, dass sie zum Periodenende erfolgt sind. In beiden Berichtsperioden gab es keine Umgliederungen zwischen Level 1 und Level 2.

WERTANSATZ NACH IFRS 9

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 30.06.2021	Fortgeführte Anschaffungskosten	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 30.06.2021	Level innerhalb der Fair-Value-Hierarchie
Vermögenswerte							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	FAAC	165.978	165.978	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	23.442	23.442	-	-	n/a	
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		514.629	2.594	-	512.035		
Wertpapiere FVTPL (Level 1)	FAFVTPL	144.533	-	-	144.533	144.533	1
Wertpapiere FVTPL (Level 2)	FAFVTPL	367.502	-	-	367.502	367.502	2
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	n/a	1.342	1.342	-	-	n/a	
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	1.252	1.252	-	-	1.252	2
Langfristige finanzielle Vermögenswerte		12.304	12.267	-	37		
Beteiligungen	FAFVTPL	37	-	-	37	n/a	
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	n/a	8.682	8.682	-	-	n/a	
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	3.585	3.585	-	-	3.252	2
Eigenkapital und Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	13.466	13.466	-	-	n/a	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		75.134	74.256	-	878		
Leasingverbindlichkeiten	n/a	8.883	8.883	-	-	n/a	
Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen	FLFVTPL	878	-	-	878	878	3
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	65.373	65.373	-	-	66.635	2
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		203.479	193.579	-	9.900		
Derivative Finanzinstrumente	FLFVTPL	971	-	-	971	971	2
Leasingverbindlichkeiten	n/a	57.590	57.590	-	-	n/a	
Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen (vorläufig)	FLFVTPL	8.929	-	-	8.929	8.929	3
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	135.989	135.989	-	-	135.449	2

Ausgewählte erläuternde Anhangangaben | Angaben zu Finanzinstrumenten

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 30.06.2021
Davon aggregiert nach IFRS-9-Kategorien		
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Assets Measured at Amortized Cost	FAAC	194.257
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	214.828
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Assets Measured at Fair Value through Profit or Loss	FAFVTPL	512.072
Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Liabilities Measured at Fair Value through Profit or Loss	FLFVTPL	10.778

Flüssige Mittel, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten haben im Wesentlichen eine kurze Restlaufzeit. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Abschlussstichtag näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Zum Zwecke der Anlage flüssiger Mittel aus Unternehmensverkäufen hat die Scout24 AG im Jahr 2020 einen Investmentfonds auflegen lassen. Der Investmentfonds wurde als Spezialfonds aufgesetzt und berücksichtigt die Investmentstrategie, -ziele sowie -richtlinie der Scout24 AG. Der Spezialfonds wurde vollkonsolidiert in den Konzernabschluss aufgenommen (für Details wird auf die Erläuterung „2.3. Konsolidierung eines für die Scout24 aufgelegten Wertpapierspezialfonds“ im Konzernabschluss 2020 verwiesen). Zur Finanzierung des öffentlichen Rückkaufangebots 2021 sowie des im April 2021 gestarteten Aktienrückkaufprogramms (siehe Erläuterung „5. Eigenkapital“) wurden Anlagen des Spezialfonds in Höhe von rund 950 Millionen Euro sowie die Anlage in Geldmarktfonds (zum 31. Dezember 2020: 77.909 Tsd. Euro) in voller Höhe liquidiert. Zum 30. Juni 2021 beinhaltet der Spezialfonds Gelder in Höhe von 45.352 Tsd. Euro, die nicht in Wertpapieranlagen investiert wurden und daher unter den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten ausgewiesen werden.

Die Wertpapieranlagen des Spezialfonds sind unter den kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen und der Bewertungskategorie „Financial Assets Measured at Fair Value through Profit and Loss (FAFVTPL)“ zugeordnet. Hierbei handelt es sich um verzinsliche Wertpapiere in Höhe von 367.502 Tsd. Euro, die dem Fair Value Level 2 zugeordnet wurden. Weiterhin bestehen Wertpapieranlagen im Spezialfonds in Höhe von 144.533 Tsd. Euro, die dem Fair Value Level 1 zugeordnet sind. Bestimmte Wertpapiere des Spezialfonds, die initial der Bewertungskategorie „Financial Assets Measured at Fair Value Other Comprehensive Income (FAFVOCI)“ zugeordnet waren, sind im Laufe des zweiten Halbjahrs 2020 aufgrund einer geänderten Einschätzung des Geschäftsmodells in die Bewertungskategorie FAFVTPL rückwirkend zum Auflagezeitpunkt des Spezialfonds reklassifiziert worden. Aus der Reklassifizierung ergab sich für das erste Halbjahr 2020 ein erhöhender Effekt auf das Ergebnis fortgeführter Aktivitäten nach Steuern in Höhe von 1.638 Tsd. Euro.

Des Weiteren beinhalten die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte zum 30. Juni 2021 Forderungen aus Leasingvereinbarungen, kurzfristigen Mietkautionen und debitorischen Kreditoren. Aufgrund der Kurzfristigkeit dieser Positionen stellt der Buchwert eine angemessene Annäherung an den beizulegenden Zeitwert dar. Die zum 31. Dezember 2020 bilanzierte sonstige Forderung in Höhe von 4.106 Tsd. Euro wurde im Januar 2021 beglichen.

In der Position langfristige finanzielle Vermögenswerte sind im Wesentlichen die der revolving Kreditlinie zugeordneten abgegrenzten Transaktionskosten in Höhe von 1.340 Tsd. Euro sowie langfristige Mietkautionen in Höhe von 2.240 Tsd. Euro und langfristige Forderungen aus Leasingvereinbarungen in Höhe von 8.682 Tsd. Euro enthalten. Da alle Inputfaktoren direkt oder indirekt beobachtbar sind, werden die Instrumente dem Level 2 zugeordnet. Die beizulegenden Zeitwerte der kurzfristigen und langfristigen Mietkautionen wurden anhand eines Discounted-Cashflow-Modells unter Zugrundelegung risikoloser Marktzinssätze in Form von deutschen Staatsanleihen und einem Kreditrisikoaufschlag, der sich aus Unternehmensanleihen mit entsprechendem Rating ergibt, berechnet. Zudem beinhalten die langfristigen finanziellen Vermögenswerte zum 30. Juni 2021 eine Beteiligung in Höhe von 37 Tsd. Euro an zwei Vorratsgesellschaften.

Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten beinhalten Verbindlichkeiten aus den im März 2018 emittierten Schuldscheindarlehen in Höhe von 57.000 Tsd. Euro. Der beizulegende Zeitwert der Verbindlichkeiten aus Schuldscheindarlehen wird anhand eines Discounted-Cashflow-Modells berechnet unter Zugrundelegung eines Diskontierungssatzes, der sich aus dem risikolosen Marktzinssatz, adjustiert um einen angemessenen Kreditrisikoaufschlag, ergibt. Im ersten Halbjahr 2021 wurden Schuldscheine in Höhe von 57.500 Tsd. Euro getilgt. Zudem beinhalten die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten zum 30. Juni 2021 eine Verbindlichkeit gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 7.184 Tsd. Euro, die im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms für noch nicht abgerechnete Transaktionen passiviert wurde.

Weiterhin beinhalten die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten eine Verbindlichkeit aus Unternehmensakquisitionen in Höhe von 878 Tsd. Euro in Zusammenhang mit dem Erwerb der wohnungsbörse.net. Diese Verbindlichkeit wird dem Fair Value Level 3 zugeordnet. Eine Beschreibung des Sachverhalts ist im Abschnitt „Kaufpreisverbindlichkeiten“ dargestellt. Die zum 31. Dezember 2020 bilanzierte Kaufpreisverbindlichkeit in Höhe von 1.297 Tsd. Euro wurde im Januar 2021 ausgezahlt.

Zur kurzfristigen Finanzierung des öffentlichen Rückkaufangebots 2021 (siehe Erläuterung „5. Eigenkapital“) hat Scout24 eine Vereinbarung über einen Rahmenkredit für Geldhandelsgeschäfte in Höhe von bis zu 200 Millionen Euro abgeschlossen. Die Kreditlinie konnte erstmalig zum 10. April 2021 in Anspruch genommen werden und das Kreditverhältnis endete spätestens am 31. Mai 2021. Scout24 hat die Kreditlinie in Höhe von insgesamt 130 Millionen Euro in Anspruch genommen. Die vollständige Tilgung erfolgte zum 21. Mai 2021.

Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC) werden mittels der Effektivzinsmethode bewertet. In der Berichtsperiode gab es keine Änderungen in den Bewertungsmethoden. Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten größtenteils die Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem im Juli 2018 abgeschlossenen Darlehen (Term and Revolving Facilities Agreement) sowie den langfristigen Anteil der Verbindlichkeiten aus Schuldscheindarlehen. Der beizulegende Zeitwert der Verbindlichkeiten wird anhand eines Discounted-Cashflow-Modells berechnet unter Zugrundelegung eines Diskontierungssatzes, der sich aus dem risikolosen Marktzinssatz, adjustiert um einen angemessenen Kreditrisikoaufschlag, ergibt. Als Kreditrisikoaufschlag wurden Aufschläge von Unternehmensanleihen mit dem Rating von Scout24 verwendet. Im ersten Halbjahr 2021 wurden keine Tilgungen oder Inanspruchnahmen des Term and Revolving Facilities Agreement vorgenommen. Somit besteht zum 30. Juni 2021 weiterhin eine Darlehenssumme von 100.000 Tsd. Euro. Der langfristige Teil des Schuldscheindarlehens valuiert zum 30. Juni 2021 nominal auf 37.500 Tsd. Euro.

Zudem bestehen zum 30. Juni 2021 langfristige Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von 971 Tsd. Euro. Diese resultieren aus dem eingebetteten Zinsfloor des Term Loan. Der beizulegende Zeitwert des Zinsfloor, welcher dem Fair Value Level 2 zugeordnet ist, wird auf risikoloser Basis mit einem geshifteten Black-Scholes-Modell bewertet und anschließend um das Kreditrisiko unter Verwendung des Add-On-Ansatzes angepasst. Wesentliche Inputgrößen für die Bewertung sind die Zinsstrukturkurve deutscher Staatsanleihen, die 3-Monats-Euribor-Forwardzinssätze, die Volatilität sowie laufzeitabhängige Kreditrisikoaufschläge.

Des Weiteren beinhalten die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten eine Verbindlichkeit aus Unternehmensakquisitionen in Zusammenhang mit dem Erwerb der Eigenkapitalanteile an der Zenhomes GmbH. Diese Verbindlichkeit wird dem Fair Value Level 3 zugeordnet. Da die Bewertung der Kaufpreisverbindlichkeit zum 30. Juni 2021 noch nicht abgeschlossen ist, wird ein vorläufiger beizulegender Zeitwert in Höhe von 8.929 Tsd. Euro ausgewiesen. Eine Beschreibung des Sachverhalts ist im Abschnitt „Kaufpreisverbindlichkeiten“ sowie in Erläuterung „2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode“ dargestellt.

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung der Bilanzpositionen und der Kategorien gemäß IFRS 9 zum 31. Dezember 2020, aufgegliedert nach Kategorien und hinsichtlich des beizulegenden Zeitwerts nach Klassen.

Ausgewählte erläuternde Anhangangaben | Angaben zu Finanzinstrumenten

WERTANSATZ NACH IFRS 9

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2020	Fortgeführte Anschaffungskosten	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2020	Level innerhalb der Fair-Value-Hierarchie
Vermögenswerte							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	FAAC	177.663	177.663	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	20.911	20.911	-	-	n/a	
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		1.564.788	6.540	-	1.558.248		
Wertpapiere FVTPL (Level 1)	FAFVTPL	135.913	-	-	135.913	135.913	1
Wertpapiere FVTPL (Level 2)	FAFVTPL	1.344.426	-	-	1.344.426	1.344.426	2
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	n/a	1.337	1.337	-	-	n/a	
Sonstige Forderungen	FAAC	4.106	4.106	-	-	n/a	
Sonstige Wertpapiere	FAFVTPL	77.909	-	-	77.909	77.909	1
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	1.097	1.097	-	-	1.092	2
Langfristige finanzielle Vermögenswerte		12.983	12.983	-	-		
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	n/a	9.345	9.345	-	-	n/a	
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	3.638	3.638	-	-	3.243	2
Eigenkapital und Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	13.250	13.250	-	-	n/a	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		78.194	76.897	-	1.297		
Leasingverbindlichkeiten	n/a	8.263	8.263	-	-	n/a	
Bedingte Kaufpreisverbindlichkeit	FLFVTPL	1.297	-	-	1.297	1.297	3
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	68.635	68.635	-	-	69.889	2
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		254.046	252.732	-	1.314		
Derivative Finanzinstrumente	FLFVTPL	1.314	-	-	1.314	1.314	2
Leasingverbindlichkeiten	n/a	60.187	60.187	-	-	n/a	
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	192.545	192.545	-	-	190.116	2

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2020
Davon aggregiert nach IFRS-9-Kategorien		
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Assets Measured at Amortized Cost	FAAC	207.414
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	274.429
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Assets Measured at Fair Value through Profit or Loss	FAFVTPL	1.558.248
Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Liabilities Measured at Fair Value through Profit or Loss	FLFVTPL	2.611

Kaufpreisverbindlichkeiten

Die neu hinzugekommene kurzfristige Kaufpreisverbindlichkeit resultiert aus dem Erwerb der wohnungsbörse.net und ergibt sich aus einem festen Kaufpreisbestandteil abzüglich Finanzverbindlichkeiten und zuzüglich liquider Mittel. In Summe wurde eine Kaufpreisverbindlichkeit in Höhe von 878 Tsd. Euro passiviert, welche im zweiten Halbjahr 2021 ausbezahlt wird. Da zum 30.06.2021 bereits feststeht, dass der Kaufpreis in der passivierten Höhe ausbezahlt wird, wurde auf eine Darstellung der Sensitivitäten verzichtet.

Die neu hinzugekommenen langfristigen Kaufpreisverbindlichkeiten stehen im Zusammenhang mit dem Erwerb der Eigenkapitalanteile in Höhe von 75 % an der Zenhomes GmbH (Vermietet.de). Auf Grund der bestehenden Put- und Call-Optionen auf die restlichen 25 % der Eigenkapitalanteile entsteht bei der Scout24 eine Verpflichtung zum Erwerb der ausstehenden Anteile. Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts der Verpflichtung ist zum 30. Juni 2021 noch nicht abgeschlossen und es wurde ein vorläufiger Betrag in Höhe von 6.847 Tsd. Euro angesetzt. Da der als finanzielle Verbindlichkeit passivierte beizulegende Zeitwert vorläufig ermittelt wurde, wurde auf die Darstellung von Sensitivitäten verzichtet. Zudem beinhaltet die Kaufpreisverbindlichkeit einen einbehaltenen Kaufpreisbestandteil in Höhe von 2.082 Tsd. Euro, der 18 Monate nach Erwerb zur Auszahlung freigegeben wird. Detaillierte Informationen zum Erwerb der Zenhomes GmbH sind in Erläuterung „2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode“ dargestellt.

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht der Veränderungen der Instrumente in Stufe 3 für den jeweiligen Berichtszeitraum:

In Tsd. Euro	01.01.-30.06.2021	01.01.-31.12.2020
Stand zum Beginn der Periode	1.297	-
Neu hinzugekommene kurzfristige Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen	878	3.000
Neu hinzugekommene langfristige Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen (vorläufig)	8.929	-
Beglichene Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen	-1.297	-1.703
Stand zum Ende der Periode	9.807	1.297

Die in der Tabelle dargestellten Vorjahreswerte resultieren aus dem Erwerb der immoverkauf24 GmbH im Jahr 2020 und stehen folglich nicht im Zusammenhang mit den zum 30. Juni 2021 bestehenden Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen. Die Verbindlichkeit wurde im ersten Halbjahr 2021 vollständig beglichen.

5. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital beträgt zum 30. Juni 2021 92.100 Tsd. Euro (31. Dezember 2020: 105.700 Tsd. Euro) und ist in 92.100 Tsd. auf den Namen lautende Aktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 Euro je Aktie eingeteilt. Die Namensaktien sind voll eingezahlt. Das gezeichnete Kapital steht für eine Ausschüttung nicht zur Verfügung.

Die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 AG hat am 18. Juni 2020 die Herabsetzung des Grundkapitals durch Einziehung zu erwerbender Aktien im vereinfachten Verfahren durch die Scout24 AG beschlossen (siehe Erläuterung „4.15 Eigenkapital“ im Konzernabschluss 2020). In Ausführung dieses Beschlusses hat der Vorstand der Scout24 AG am 30. März nach Zustimmung durch den Aufsichtsrat entschieden, den Aktionär:innen der Scout24 AG ein öffentliches Rückkaufangebot für bis zu 13.976.613 Stück Scout24-Aktien für einen Kaufpreis je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) in Höhe von 69,66 Euro (der „Angebotspreis“) zu unterbreiten. Das öffentliche Rückkaufangebot hatte damit ein Gesamtvolumen von 973,6 Millionen Euro. Während der Annahmefrist vom 1. April 2021 bis 16. April 2021 wurden der Gesellschaft 11.400.875 Aktien mit der entsprechenden Zahl von Andienungsrechten zum Angebotspreis von 69,66 Euro pro Aktie angedient. Dies entspricht einem Rückkaufvolumen von 794,2 Millionen Euro und einer Annahmequote von 81,6 % bezogen auf das Angebotsvolumen von bis zu 974 Millionen Euro. Nach Abschluss des öffentlichen Rückkaufangebots hat der Vorstand der Scout24 AG beschlossen, die Kapitalherabsetzung durch unverzügliche Einziehung der erworbenen Aktien der Scout24 AG durchzuführen. Dies entspricht ca. 10,79 % des Grundkapitals vor Einziehung.

Darüber hinaus wurden weitere Stück 2.199.125 Aktien der Scout24 AG unter Herabsetzung des Grundkapitals eingezogen. Dies entspricht ca. 2,33 % des Grundkapitals vor Einziehung dieser Aktien und der entsprechenden Kapitalherabsetzung. Die eingezogenen Aktien waren auf Basis der von der Hauptversammlung der Scout24 AG am 8. Juni 2017 beschlossenen Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien sowie zum Ausschluss des Bezugsrechts erworben worden. Die Einziehung bedurfte nach Maßgabe der näheren Bestimmungen des am 27. April 2017 im Bundesanzeiger veröffentlichten Beschlussvorschlages von Vorstand und Aufsichtsrat zu Punkt 6 (Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien sowie zum Ausschluss des Bezugsrechts) der Tagesordnung der ordentlichen Hauptversammlung der Scout24 AG keines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses. Auch die Durchführung der Einziehung bedurfte keines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses.

Zum Bilanzstichtag sind 83.513.538 im Umlauf befindlich (Vorjahr: 97.836.291).

Im Umlauf befindliche Aktien	Stück
Stand zum 01.01.2020	105.162.959
Erwerb eigener Anteile	-7.326.668
Ausgabe eigener Anteile	-
Stand zum 31.12.2020 / 01.01.2021	97.836.291
Erwerb eigener Anteile	-14.322.753
Ausgabe eigener Anteile	-
Stand zum 30.06.2021	83.513.538

Eigene Aktien

Dem Vorstand der Gesellschaft wurde durch die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 AG am 18. Juni 2020 die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 Aktiengesetz erteilt; der Vorstand ist damit ermächtigt, eigene Aktien zu jedem zulässigen Zweck im Rahmen der gesetzlichen Beschränkungen und unter bestimmten Bedingungen zu erwerben.

In Ausnutzung der vorgenannten Ermächtigung hat die Scout24 AG am 23. April 2021 die Fortsetzung ihrer Aktienrückkäufe bekanntgegeben. Die nach den beiden in 2019/2020 durchgeführten Programmen dritte Tranche in Höhe von bis zu 200 Millionen Euro startete am 26. April 2021 und endete am 30. Juni 2021.

Der Aufsichtsrat hat dem Aktienrückkaufprogramm zugestimmt. Die eigenen Aktien werden zu gesetzlich zulässigen Zwecken zurückerworben.

Auf die im Rahmen des Aktienrückkaufs erworbenen Aktien werden zusammen mit anderen Aktien, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10% des Grundkapitals entfallen.

Im Rahmen des Rückkaufs wurden im Zeitraum vom 26. April bis einschließlich 30. Juni 2021 2.921.878 Stück eigene Aktien der Gesellschaft erworben. Die angefallenen Transaktionskosten beliefen sich auf 191 Tsd. Euro und wurden, unter Berücksichtigung des auf sie entfallenden Steuereffekts (58 Tsd. Euro), als Abzug vom Eigenkapital bilanziert.

In Ausnutzung der Ermächtigung durch die Hauptversammlung vom 8. Juni 2017 hat der Vorstand der Scout24 AG beschlossen, 2.199.125 Stück Aktien der Scout24 AG, die von der Gesellschaft ebenfalls in Ausnutzung der von der Hauptversammlung der Scout24 AG am 8. Juni 2017 beschlossenen Ermächtigung erworben wurden, unter Herabsetzung des Grundkapitals einzuziehen. Dies entspricht ca. 2,33 % des Grundkapitals vor Einziehung und Kapitalherabsetzung; für weitere Informationen wird auf den Absatz „Gezeichnetes Kapital“ verwiesen.

Die eigenen Aktien wurden bei ihrer Einziehung mit einem gewichteten Durchschnittskurs in Höhe von rund 67,14 Euro je eingezogener Aktie bewertet.

Die Anteile am Unternehmen, die durch das Unternehmen selbst gehalten werden, haben sich wie folgt entwickelt:

Eigene Anteile	Stück	Tranche (In Tsd. Euro)	Transaktions- kosten* (In Tsd. Euro)	Gesamtbetrag (In Tsd. Euro)
Stand zum 01.01.2021	7.863.709	515.380	153	515.534
Erwerb eigener Anteile	14.322.753	994.185	1.227	995.412
Ausgabe eigener Anteile	0	-	-	-
Einziehung eigener Aktien	-13.600.000	-941.823	-1.095	-942.918
Stand zum 30.06.2021	8.586.462	567.742	286	568.028

* Unter Berücksichtigung des Steuereffekts.

6. Sonstige Erläuterungen

6.1. Anteilsbasierte Vergütung

LTIP 2018

AutoScout24 und FINANZCHECK Teilnehmer des Programms

Das LTIP 2018 wurde im ersten Halbjahr 2020 aufgrund des Verkaufs von AutoScout24, FINANZCHECK und FinanceScout24 modifiziert. Für die AutoScout24- und FINANZCHECK-Teilnehmer:innen des Programms wurden die bis zum 31. März 2020 (Zeitpunkt des AutoScout24-Verkaufs (Closing)) erdienten Share Units mit den vor der Modifikation geltenden Bedingungen in 2020 ausbezahlt (siehe Erläuterung 5.3 „Anteilsbasierte Vergütung“ im Geschäftsbericht 2020).

Für die verbleibenden Share Units war ein Anspruch der AutoScout24- und FINANZCHECK-Teilnehmer:innen gegeben, wenn sie sich zum 31. März 2021 noch in einem Beschäftigungsverhältnis mit diesen Gesellschaften befanden. Die Auszahlung der verbliebenen Share Units erfolgte in Höhe von 6.904 Tsd. Euro im April 2021.

ImmoScout24 sowie Scout24 AG Teilnehmer des Programms

Das LTIP 2018 Programm wurde für die ImmoScout24- sowie Scout24 AG-Teilnehmer:innen des Programms gemäß den Planbedingungen bei der Zielberechnung angepasst, um die außerordentliche Auswirkung der COVID-19-Pandemie zu berücksichtigen. Durch die Modifikation wurde ein zusätzlicher Personalaufwand in Höhe von 1.112 Tsd. Euro im ersten Halbjahr 2021 erfasst.

Die im ersten Halbjahr durchgeführte Kapitalherabsetzung stellte nach den Programmbedingungen eine Kapitalmaßnahme dar, durch die der Aktienkurs beeinflusst wurde. Entsprechend den Programmbedingungen wurde eine Anpassung beim zur Bewertung heranzuziehenden Aktienkurs durchgeführt. Die Anpassung führte zu einem zusätzlichen Personalaufwand in Höhe von 617 Tsd. Euro im ersten Halbjahr 2021.

6.2. Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Als nahestehende Personen oder Unternehmen im Sinne des IAS 24 gelten natürliche Personen oder Unternehmen, die von der Scout24 AG beeinflusst werden können, die einen Einfluss auf die Scout24 AG ausüben können oder die unter dem Einfluss einer anderen der Scout24 AG nahestehenden Partei stehen.

Nahestehende Unternehmen

Zum Bilanzstichtag und während des gesamten abgelaufenen Geschäftsjahres kann keine Partei einen beherrschenden oder maßgeblichen Einfluss auf die Scout24 AG ausüben.

Die Scout24-Gruppe unterhält mit einigen ihrer assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen Beziehungen im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Im Folgenden werden die Transaktionen mit assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen ausgewiesen.

In Tsd. Euro	Summe	Assoziiertes Unternehmen	Gemeinschaftsunternehmen
	H1 2021		
Erbrachte Leistungen sowie sonstige Erträge	1	-	1
Empfangene Leistungen sowie sonstige Aufwendungen	-43	-	-43
	30.06.2021		
Forderungen	1	-	1
Verbindlichkeiten	1	-	1

Der Umfang der Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen im ersten Halbjahr 2020 ist in nachfolgender Übersicht dargestellt. Durch die Aufgabe des Geschäftsbereichs AutoScout24 wurde das ehemals assoziierte Unternehmen SUMAUTO MOTOR S.L. in die nicht fortgeführten Aktivitäten aufgenommen mit der entsprechenden Anpassung von Transaktionen zu den fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten.²¹ Die Transaktionen zwischen den fortgeführten Aktivitäten und der SUMAUTO MOTOR S.L. waren hierbei von untergeordneter Bedeutung. Transaktionen von Geschäftsbereichen nicht fortgeführter Aktivitäten und SUMAUTO MOTOR S.L. sind in der folgenden Tabelle nicht enthalten.

²¹ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Unternehmensverkäufe in der Berichtsperiode (Nicht fortgeführte Aktivitäten)“ im Konzernabschluss 2020 verwiesen.

In Tsd. Euro	Summe fortgeführte Aktivitäten	Assoziiertes Unternehmen	Gemeinschaftsunternehmen	Summe nicht fortgeführte Aktivitäten	SUMAUTO MOTOR S.L. (assoziiertes Unternehmen)
	H1 2020			H1 2020	
Erbrachte Leistungen sowie sonstige Erträge	8	-	8	-	-
Empfangene Leistungen sowie sonstige Aufwendungen	-72	-	-72	-15	-15
	31.12.2020			31.12.2020	
Forderungen	3	-	3	-	-
Verbindlichkeiten	-	-	-	-	-

Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen wurden unter den gleichen Bedingungen abgewickelt wie Geschäftsvorfälle mit unabhängigen Geschäftspartnern.

Die offenen Salden zum Ende der Berichtsperiode sind unbesichert und werden durch Barzahlung oder Saldierung der Forderungen und Verbindlichkeiten ausgeglichen. Für Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen bestehen keine Garantien. Es erfolgten keine Wertberichtigungen auf Forderungen gegenüber nahestehenden Unternehmen.

Nahestehende Personen

Als nahestehende Personen gelten die Personen, die einen maßgeblichen Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik der Scout24 ausüben (Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen), einschließlich ihrer nahen Familienangehörigen. Dazu zählen die Vorstandsmitglieder und Aufsichtsratsmitglieder der Scout24 AG.

Zum 30. Juni 2021 gehörten dem Aufsichtsrat die folgenden sechs Personen mit den folgenden weiteren Mandaten an:

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2021 (während der Amtszeit)
Dr. Hans-Holger Albrecht Vorsitzender	CEO (bis 30.06.2021) und Mitglied des Verwaltungsrats der Deezer S.A., Paris, Frankreich und London, Vereinigtes Königreich	21.06.2018 zuletzt gewählt am: 18.06.2020	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> Ice Group ASA, Oslo, Norwegen (Vorsitzender des Board of Directors) VEON Ltd., Hamilton, Bermuda (Non-Executive Member des Board of Directors)
Frank H. Lutz	CEO der CRX Markets AG, München, Deutschland	30.08.2019, zuletzt gewählt am: 18.06.2020	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> Bilfinger SE, Mannheim, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied)
Christoph Brand	CEO der Axpo Holding AG, Baden, Schweiz	30.08.2019 zuletzt gewählt am: 18.06.2020	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> Centralschweizerische Kraftwerke AG, Luzern, Schweiz (Mitglied des Verwaltungsrats) GfM Schweizerische Gesellschaft für Marketing, Zürich, Schweiz (Mitglied des Vorstands)
André Schwämmlein	CEO der FlixBus GmbH, München, Deutschland	30.08.2019 zuletzt gewählt am: 18.06.2020	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> ABOUT YOU Holding AG, Hamburg, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied) ABOUT YOU Verwaltungs AG, Hamburg, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied)
Peter Schwarzenbauer	Ehemaliges Mitglied des Vorstands der BMW AG, München, Deutschland	08.06.2017, zuletzt gewählt am: 18.06.2020	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> UnternehmerTUM GmbH, München, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied) Lunewave, Inc., Tucson (AZ), USA (Mitglied des Beirats) Mobility Impact Partners LLC, New York, USA (Mitglied des Beirats)
Dr. Elke Frank	Mitglied des Vorstands der Software AG, Darmstadt, Deutschland	18.06.2020	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO, Stuttgart, Deutschland, einer Einrichtung der Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der angewandten Forschung e.V., München, Deutschland (Mitglied des Kuratoriums)

Zwischen der Immobilien Scout GmbH, einem Tochterunternehmen der Scout24 AG, und der Homeday GmbH, Berlin, wurden Vereinbarungen über die Schaltung von Immobilieninseraten sowie die Vermittlung von Kundenkontakten abgeschlossen. Die Ehefrau eines Vorstandsmitglieds der Scout24 AG ist Chief Operating Officer der Homeday GmbH. Im ersten Halbjahr 2021 wurden aus der Kooperation Umsatzerlöse in Höhe von 796 Tsd. Euro erwirtschaftet und Kosten in Höhe von 21 Tsd. Euro aufwandswirksam erfasst. Die Vereinbarungen wurden zu marktüblichen Konditionen abgeschlossen. Das Vorstandsmitglied der Scout24 AG war in den Abschluss nicht einbezogen.

Directors' Dealings

Nach Art. 19 Abs. 1 der Marktmissbrauchsverordnung (Verordnung (EU) Nr. 596/2014) müssen die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat sowie bestimmte Angehörige alle Verkäufe und Käufe von Scout24-Aktien und anderer darauf bezogener Rechte unverzüglich veröffentlichen, sofern die Wertgrenze von 20.000 Euro innerhalb des Kalenderjahres überschritten wird.

Im ersten Halbjahr 2021 wurden keine derartigen Geschäfte veröffentlicht.

6.3. Segmentberichterstattung

Gemäß IFRS 8 ist eine Abgrenzung von operativen Segmenten auf Basis der unternehmensinternen Steuerung und Berichterstattung vorzunehmen. Die Organisations- und Berichtsstruktur der Scout24-Gruppe orientiert sich an einer Steuerung nach Geschäftsfeldern. Auf Basis des von ihm eingerichteten Berichtswesens beurteilt der Vorstand als Hauptentscheidungsträger den Erfolg der verschiedenen Segmente und die Zuteilung der Ressourcen.

Die Geschäftsaktivitäten der Scout24-Gruppe werden in die folgenden Segmente gegliedert:

Residential Real Estate

- Geschäft mit Residential Real Estate Partnern, das heißt Immobilienmakler:innen, die primär Wohnimmobilien zum Verkauf oder zur Vermietung anbieten, mit Hausverwaltungen/ Wohnungsbaugesellschaften, die regelmäßige Neuvermietungen durchführen, und mit Finanzpartnern, z. B. Sparkassen, die Maklertätigkeiten durchführen.
- Geschäft mit privaten Konsument:innen, die Immobilien zum Verkauf oder zur Vermietung direkt anbieten sowie Mietobjekte suchen bzw. gesucht haben (und Services wie Bonitätsprüfung und/ oder Premium-Mitgliedschaft nutzen).
- Geschäft mit Umzugsunternehmen, denen Umzugsaufträge vermittelt werden.

Business Real Estate

- Geschäft mit Immobilienmakler:innen, die primär Gewerbeimmobilien zum Verkauf oder zur Vermietung anbieten.
- Geschäft mit Immobilien-Projektentwickler:innen und Fertighausanbietern, die Neubauprojekte vermarkten.

Media & Other

- Geschäft mit Werbetreibenden, die Werbeflächen auf dem IS24-Marktplatz buchen.
- ImmobilienScout24 Österreich.
- Tochtergesellschaft FlowFact (Makler CRM Software).

Die Immobilien Scout GmbH hat am 11. Mai 2021 75 % der Eigenkapitalanteile an der Zenhomes GmbH mit Sitz in Berlin erworben. Zenhomes GmbH betreibt das Immobilienportal „Vermietet.de“. Vermietet.de ist eine digitale Plattform für private Vermieter:innen zur Verwaltung aller Prozesse rund um die Immobilie. Die Aktivitäten von Vermietet.de werden in das Residential Real Estate Segment von Scout24 integriert.

Weiterhin hat die Immobilien Scout GmbH am 1. April 2021 100 % der Eigenkapitalanteile an der PWIB Wohnungs-Infobörse GmbH mit Sitz in Planegg (im Folgenden „Wohnungsbörse“) erworben. Wohnungsbörse betreibt das Immobilienportal „wohnungsbörse.net“, das Käufer:innen bzw. Mieter:innen bei der Suche nach Wohnimmobilien mit Eigentümer:innen bzw. Vermieter:innen zusammenbringt. Die Aktivitäten von Wohnungsbörse werden in das Residential Real Estate Segment von Scout24 integriert.

Im Folgenden werden die von der Scout24 zur Beurteilung der Leistung ihrer Segmente herangezogenen Steuerungsgrößen angegeben:

SEGMENTINFORMATIONEN

In Tsd. Euro		Außenumsatz	EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit
Residential Real Estate	Q2 2021	71.240	41.714
	Q2 2020	59.860	38.240
Business Real Estate	Q2 2021	17.021	12.374
	Q2 2020	16.630	11.709
Media & Other	Q2 2021	7.565	2.932
	Q2 2020	7.257	2.973
Summe berichtspflichtige Segmente	Q2 2021	95.826	57.020
	Q2 2020	83.747	52.922
Zentrale Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige	Q2 2021	86	-1.860
	Q2 2020	127	-2.578
Summe Konzern	Q2 2021	95.911	55.160
	Q2 2020	83.874	50.344

In Tsd. Euro		Außenumsatz	EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit
Residential Real Estate	H1 2021	140.014	84.171
	H1 2020	123.242	79.460
Business Real Estate	H1 2021	34.259	24.762
	H1 2020	34.547	24.898
Media & Other	H1 2021	15.212	5.501
	H1 2020	15.047	6.083
Summe berichtspflichtige Segmente	H1 2021	189.485	114.433
	H1 2020	172.835	110.441
Zentrale Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige	H1 2021	191	-4.217
	H1 2020	150	-4.993
Summe Konzern	H1 2021	189.676	110.216
	H1 2020	172.985	105.448

Die Position „Zentrale Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige“ beinhaltet im Wesentlichen Aufwendungen, die im Zusammenhang mit zentralen Konzernfunktionen anfallen sowie unwesentliche Geschäfte, die nicht den berichtspflichtigen Segmenten zugeordnet wurden.

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und des EBITDA des Konzerns auf das Ergebnis vor Ertragsteuern aus fortgeführten Geschäftstätigkeiten nach IFRS:

In Tsd. Euro	Q2 2021	Q2 2020	H1 2021	H1 2020
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	55.160	50.344	110.216	105.448
Nicht operative Effekte	-6.172	-6.535	-8.940	-9.053
davon: anteilsbasierte Vergütung	-4.197	-4.782	-5.575	-4.517
davon: M&A-Aktivitäten	-1.631	-129	-2.087	-663
davon: Reorganisation	-331	-1.598	-1.251	-3.570
davon: sonstige nicht-operative Effekte	-13	-26	-26	-302
EBITDA	48.988	43.809	101.276	96.395
Abschreibungen und Wertminderungen	-14.171	-12.073	-27.492	-24.859
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen	17	48	2	82
Sonstiges Finanzergebnis	-2.064	-1.448	-5.644	-7.898
Ergebnis vor Ertragsteuern	32.771	30.336	68.143	63.720

6.4. Ereignisse nach der Berichtsperiode

Auf der ordentlichen Hauptversammlung der Scout24 AG am 8. Juli 2021 wurde die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 68.481 Tsd. Euro beschlossen, das heißt 0,82 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie. Die Auszahlung der Dividende erfolgte am 13. Juli 2021.

Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 AG haben der Hauptversammlung den Formwechsel der Gesellschaft in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, SE) zum Beschluss vorgeschlagen. Die Hauptversammlung der Scout24 AG hat dem Formwechsel am 8. Juli 2021 zugestimmt. Der Formwechsel wird jedoch erst mit der Eintragung in das Handelsregister wirksam.

Mit Mitteilung vom 2. Juli 2021 hat die Scout24 AG die Bestellung von Tobias Hartmann bis Ende Dezember 2025 zum Vorstandsvorsitzenden (CEO) bekanntgemacht. Hartmann ist seit November 2018 CEO der Scout24 AG. Mit der Vertragsverlängerung schafft der Aufsichtsrat Kontinuität in der Führungsspitze des Unternehmens. Hartmann hat Scout24 mit dem Fokus auf das Immobiliengeschäft in den letzten Jahren erfolgreich neu positioniert.

Sonstige Vermerke

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Halbjahresfinanzberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

München, den 2. August 2021

Scout24 AG

Der Vorstand



Tobias Hartmann



Dr. Dirk Schmelzer



Dr. Thomas Schroeter



Ralf Weitz

Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

An die Scout24 AG, München

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Bilanz, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung sowie ausgewählte erläuternde Anhangangaben – und den Konzern-Zwischenlagebericht der Scout24 AG für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2021, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 115 WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach dem International Accounting Standard IAS 34 „Zwischenberichterstattung“, wie er in der EU anzuwenden ist, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des verkürzten Konzernzwischenabschlusses und des Konzern-Zwischenlageberichts unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer gewissen Sicherheit ausschließen können, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“, wie er in der EU anzuwenden ist, und der Konzern-Zwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzern-Zwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Beurteilungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“, wie er in der EU anzuwenden ist, oder dass der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden ist.

München, den 3. August 2021

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

gez. Schmidt
Wirtschaftsprüfer

gez. Marschner
Wirtschaftsprüferin

Allgemeine Hinweise

Die Scout24 AG als Mutterunternehmen bildet gemeinsam mit ihren direkten und indirekten Tochtergesellschaften die Scout24-Gruppe. Soweit sich Angaben in dem vorliegenden Bericht 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.

Die in diesem Bericht 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.

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, Wechselkurschwankungen, 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. Die von Scout24 verwendeten alternativen Leistungskennzahlen sind jeweils an entsprechender Stelle im Bericht definiert. Sondereinflüsse, die für die Ermittlung einiger alternativer Leistungskennzahlen verwendet werden, resultieren aus der Integration erworbener Unternehmen, Reorganisationen, außerplanmäßigen Abschreibungen, dem Veräußerungsergebnis bei Desinvestitionen 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. Prozentuale Veränderungen werden grundsätzlich auf Basis der exakten, ungerundeten Zahlen berechnet. Bei Verwendung der gerundeten Werte können sich dementsprechend auch hier Abweichungen ergeben.

Die in diesem Bericht enthaltenen Quartals- und Halbjahreszahlen wurden – falls nicht anders angegeben – gemäß §317 HGB einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.

Impressum

Investor Relations

Ursula Querette

Telefon +49 89 262024939

E-Mail ir@scout24.com

Scout24 AG

Bothestraße 13-15

81675 München

Deutschland

Telefon +49 89 26202492-0

E-Mail info@scout24.com

www.scout24.com