

Moving to the
next level



Quartals- mitteilung Q1 2022



Scout24

Inhalt

Quartalsverlauf im Überblick	3
Wichtige Ereignisse des ersten Quartals	4
Geschäftsentwicklung Konzern	5
Geschäftsentwicklung Segmente	10
Ausblick Gesamtjahr 2022	12
Impressum	13

Hinweise

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

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind sorgfältig ermittelt worden. Es wird jedoch keine Haftung irgendeiner Art übernommen für die hierin enthaltenen Informationen und/oder ihre Vollständigkeit. Die Gesellschaft, ihre Organmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter und sonstige Personen geben keine Garantie oder Zusicherung, weder ausdrücklich noch konkludent, für die Richtigkeit und/oder Vollständigkeit der hierin enthaltenen Informationen ab und jegliche Haftung für jeglichen Schaden oder Verlust, der direkt oder indirekt aus dem Gebrauch dieser Informationen oder daraus in anderer Weise abgeleiteter Meinungen resultiert, ist ausgeschlossen.

Dieses Dokument kann zukunftsgerichtete Aussagen über das Geschäft, die Finanz- und Ertragslage und Gewinnprognosen der Scout24-Gruppe enthalten. Begriffe wie „können“, „werden“, „erwarten“, „rechnen mit“, „erwägen“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „fortdauern“ und „schätzen“, Abwandlungen solcher Begriffe oder ähnliche Ausdrücke kennzeichnen diese zukunftsgerichteten Aussagen. Solche zukunftsgerichteten Aussagen basieren auf den gegenwärtigen Einschätzungen, Erwartungen, Annahmen und Informationen des Scout24 Vorstands. Die Aussagen unterliegen einer Vielzahl bekannter und unbekannter Risiken und Unsicherheiten. Sie bieten keine Garantie dafür, dass die erwarteten Ergebnisse und Entwicklungen tatsächlich eintreten. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können daher wesentlich von diesen zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Gründe hierfür können unter anderem Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und des Wettbewerbsumfelds, Kapitalmarktrisiken, Wechselkursschwankungen, Änderungen internationaler und nationaler Gesetze und Vorschriften, insbesondere im Hinblick auf Steuergesetze und -vorschriften, die Scout24 betreffen, sowie weitere Faktoren sein. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung zur Aktualisierung oder Überprüfung zukunftsgerichteter Aussagen aufgrund neuer Informationen, künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen, soweit keine ausdrückliche rechtliche Verpflichtung besteht.

Scout24 verwendet zur Erläuterung der Ertragskennzahlen auch alternative Leistungskennzahlen, die nicht nach IFRS definiert sind. Diese sollten nicht isoliert, sondern als ergänzende Information betrachtet werden. 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 Devestitionen und Beteiligungsverkäufen sowie sonstigen Aufwendungen und Erträgen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs von Scout24.

Aufgrund von Rundungsdifferenzen ist es möglich, dass bei der Summierung der in diesem Bericht veröffentlichten Einzelpositionen Unterschiede zu den angegebenen Summen auftreten und aus diesem Grund auch Prozentsätze nicht die genaue Entwicklung der absoluten Zahlen widerspiegeln.

Die in dieser Mitteilung enthaltenen Q1-Zahlen wurden weder gemäß §317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.

Quartalsverlauf im Überblick

Mit einem dynamischen Umsatzwachstum von 15,1 % im ersten Quartal 2022 sind wir stark in das neue Geschäftsjahr gestartet. Basis hierfür ist die mit hohem Tempo voranschreitende Transformation zu einer transaktionsbegleitenden, digitalen Immobilien-Plattform mit signifikant höherem Umsatzpotenzial. Dabei wuchs unser „Professional“ Segment um 11,8 %, auf der Basis eines erstarkten Kerngeschäfts mit Makler:innen, ergänzt durch unser hoch dynamisches Verkäufer-Leads-Geschäft. Hauptwachstumstreiber war im ersten Quartal 2022 unser „Private“ Segmentumsatz, der aufgrund einer sehr hohen Nachfrage nach Plus-Produkten um 27,0 % anstieg. Der Media & Other-Umsatz stieg mit einem starken Österreich-Geschäft um 7,5 %.

Wie am Kapitalmarkttag im Dezember 2021 kommuniziert, ist 2022 ein Jahr mit verstärkter Investitionstätigkeit, um unsere Strategie mit Fokus auf die Immobilientransaktion weiter umzusetzen. Denn neben Anzeigen zur Vermarktung von Immobilien bieten wir vermehrt Produkte an, die Immobilientransaktionen - wie den Kauf/Verkauf, die Anmietung/Vermietung oder das Management von Immobilien - digitaler und effizienter machen.

Im ersten Quartal 2022 fanden diese Investitionen insbesondere in den Wachstumsfeldern Mandatsakquise und Vermietet.de statt. Sie spiegeln sich primär in höheren Online-Marketingkosten für die Generierung von Verkäufer-Leads sowie höheren Marketing- und Personalkosten für den schnellen Ausbau des Angebots für private Vermieter:innen wider.

Demzufolge stieg das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in Q1 2022 wie erwartet um 6,5 % auf 58,6 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag deshalb mit 54,4 % 4,4 Prozentpunkte unter der Vorjahresmarge.

Die Verwaltung unserer Liquidität hat im Q1 erstmals eine negative Rendite erzielt. Während die Gesamtperformance seit der AutoScout24-Transaktion im Vergleich zum negativen Zinsumfeld (EZB-Rate) immer noch positiv ist, haben wir aufgrund der rückläufigen Kursentwicklungen an den globalen Kapitalmärkten im Zusammenhang mit dem Ukraine-Krieg, Lieferengpässen und steigenden Inflationsraten in Q1 2022 erstmals eine negative Rendite erzielt. Dies spiegelt sich in einem höheren negativen Finanzergebnis und damit einhergehend einem im Jahresvergleich um 17,7 % schwächeren Ergebnis nach Steuern wider. Aufgrund signifikanter Aktienrückkäufe seit April 2021 blieb das Ergebnis je Aktie jedoch stabil bei 0,25 Euro.

WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN

in Millionen Euro	Q1 2022	Q1 2021	Änderung
Konzernumsatzerlöse	107,9	93,8	+15,1 %
davon Professional	71,4	63,8	+11,8 %
davon Private	28,2	22,2	+27,0 %
davon Media & Other	8,3	7,8	+ 7,5 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	58,6	55,1	+ 6,5 %
<i>Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit² (in %)</i>	<i>54,4%</i>	<i>58,7 %</i>	<i>-4,4 pp</i>
Konzern-EBITDA ³	53,6	52,3	+ 2,5 %
Ergebnis nach Steuern	20,1	24,4	-17,7%
<i>Ergebnis je Aktie (unverwässert, in Euro)</i>	<i>0,25</i>	<i>0,25</i>	<i>-0,3 %</i>

¹ 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.

² Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zum Umsatz.

³ Das EBITDA (unbereinigt) ist definiert als das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandenen Wertminderungen und Wertaufholungen.

Wichtige Ereignisse des ersten Quartals

- **Immobilien-Ökosystem durch Kooperationen und Vernetzung gestärkt**

Im ersten Quartal 2022 haben wir die Zusammenarbeit mit diversen Kund:innen und Partner:innen ausgebaut. So hat ImmoScout24 mit den Immobilienberater:innen von Colliers eine verstärkte Kooperation im Bereich Gewerbe-Immobilien vereinbart. Mit von Poll Immobilien wurde die Zusammenarbeit zur Fortsetzung der Digitalstrategie ausgebaut. Auch mit Engel & Völkers wurde eine langfristige Kooperation zum Ausbau der digitalen Vermarktung geschlossen. Schließlich lud ImmoScout24 im März unter dem Namen @home zu seiner ersten digitalen Immobilienmesse ein. Dabei präsentierten sich über 40 Aussteller aus den Bereichen Bauen & Kaufen, Finanzieren, Verkaufen, Vermieten und Wohnen.
- **Erstes Quartal, in dem nach neuer Segmentstruktur berichtet wird**

Gemäß der Wachstumsstrategie, die wir am Kapitalmarkttag im Dezember 2021 vorgestellt haben, welche sich noch stärker an den Bedürfnissen unserer privaten und gewerblichen Kund:innen orientiert, berichten wir ab dem Geschäftsjahr 2022 in den drei Segmenten: „Professional“, „Private“ und „Media & Other“ (anstelle von „Residential Real Estate“, „Business Real Estate“ und „Media & Other“). Die bisher separat berichteten Holding-Umsätze werden dem Segment „Media & Other“ zugeordnet, die Kosten werden auf alle neuen Segmente umgelegt.
- **Alle Wachstumstreiber liefern dynamische Wachstumsraten im Vergleich zum Vorjahr**

Der Umsatz des Kerngeschäfts mit Makler:innen-Mitgliedschaften wuchs um rund 6 %, ergänzt um das hoch dynamische Verkäufer-Leads-Geschäft mit einem Umsatzwachstum von rund 51 %. Das Baufinanzierungsgeschäft erzielte ein Wachstum von rund 26 %. Das stärkste prozentuale Umsatzwachstum lieferte mit 73 % unser Geschäft mit Plus-Abonnements. Vermietet.de konnte die Anzahl der Einheiten von rund 505.000 innerhalb des ersten Quartals um 27 % auf rund 643.000 erhöhen
- **Investitionen in Wachstumstreiber entsprechen 11,5 % der operativen Kosten**

Die für 2022 angekündigten Investitionen in unser zukünftiges Wachstum belaufen sich im ersten Quartal auf rund 6,5 Millionen Euro bzw. 11,5 % der operativen Kosten. Diese wurden insbesondere in das Verkäufer-Leads-Geschäft und Vermietet.de investiert.
- **Im Februar 2022 weiteres Aktienrückkaufprogramm und Kapitalherabsetzung beschlossen**

Das Programm in Höhe von bis zu 350 Millionen Euro startete am 8. März 2022 nur drei Wochen nach Abschluss des vorangegangenen 200 Millionen Euro Aktienrückkaufs. Das März-Programm wird längstens bis zum 7. April 2023 durchgeführt. Infolge der Kapitalherabsetzung vom 28. Februar 2022 um 3,4 Millionen Aktien bestand das Grundkapital zum 31. März aus 80,2 Millionen Aktien. Davon waren 0,7 Millionen eigene Aktien.
- **Ukraine-Krieg hat keinen direkten Einfluss auf die Scout24-Geschäftsaktivitäten im ersten Quartal**

Obwohl sich die wirtschaftlichen Auswirkungen durch den Ukraine-Krieg im März zunächst dämpfend auf die nicht-finanziellen Immobilienmarkt-Kennzahlen wie Listings und Traffic ausgewirkt haben, ergab sich kein nennenswerter Einfluss auf unser operatives Geschäft im ersten Quartal. Das Finanzergebnis wurde jedoch von der rückläufigen Entwicklung der globalen Kapitalmärkte beeinflusst.
- **Scout24 hilft geflüchteten Menschen aus der Ukraine auf verschiedenen Ebenen**

Durch den tatkräftigen Einsatz unserer Mitarbeiter:innen und mit unserer Infrastruktur haben wir seit Kriegsausbruch dazu beigetragen, geflüchteten Menschen aus der Ukraine zu helfen. So können Hauseigentümer:innen, Vermieter:innen und Privatpersonen über ImmoScout24 kostenlose Unterkünfte auf Zeit für Flüchtlinge anbieten. Zudem stellt ImmoScout24 kostenlose Werbeflächen für Hilfsorganisationen zur Verfügung und unterstützt durch Unternehmensspenden.

Geschäftsentwicklung Konzern

Ertragslage

Umsatz

Unsere Konzern-Umsatzerlöse sind im ersten Quartal 2022 im Vergleich zum Vorjahr um 15,1 % auf 107,9 Millionen Euro gestiegen. Alle fünf am Kapitalmarkttag 2021 vorgestellten Wachstumstreiber haben hierzu beigetragen.

- **Upgrade der Mitgliedschaftsverträge mit gewerblichen Kund:innen**
Durch eine weiterhin steigende Kundenzahl sowie Listenanpassungen und Upgrades in höherwertige Mitgliedschaften konnten wir den Umsatz des Kerngeschäfts mit Makler:innen-Mitgliedschaften um 5,6 % auf 52,7 Millionen Euro (Q1 2021: 49,9 Millionen Euro) steigern.
- **Mehr Verkäufer-Leads**
Das sehr dynamische Wachstum des Verkäufer-Leads-Geschäfts, welches insgesamt um 51,0 % im Jahresvergleich auf 11,3 Millionen Euro (Q1 2021: 7,5 Millionen Euro) zulegte, bringt Verkäufer:innen mit Makler:innen zusammen und ist so in Ergänzung zu unserem Kerngeschäft zu sehen. Davon entfielen 8,0 Millionen Euro auf das ImmoScout24 Realtor Lead Engine (RLE-) Geschäft und 3,3 Millionen Euro auf das provisionsbasierte ImmoScout24-Mandatsgeschäft.
- **Erweitertes Baufinanzierungs-Geschäft**
Aufgrund der weiter verbesserten Lead-Qualität konnten wir die Umsätze im Baufinanzierungsgeschäft im ersten Quartal 2022 um 26,4 % auf 4,4 Millionen Euro (Q1 2021: 3,5 Millionen Euro) steigern. Das provisionsbasierte Geschäft ist in Q1 2022 noch von untergeordneter Bedeutung.
- **Zunahme von Plus-Produkt-Abonnements**
Das stärkste prozentuale Umsatzwachstum lieferte mit 72,7 % unser Geschäft mit Plus-Produkt-Abos, das mit 13,5 Millionen Euro (Q1 2021: 7,8 Millionen Euro) zum Q1-Umsatz beitrug. Neben einer stark steigenden Kund:innen-Zahl machten sich erstmals auch verlängerte Laufzeiten für MieterPlus und KäuferPlus bemerkbar sowie die weiter verbesserte Paywall-Effizienz.
- **Erhöhung der Vermietet.de-Einheiten**
Während die Umsätze noch geplant niedrig waren, konnte Vermietet.de die Anzahl der registrierten Einheiten von rund 505.000 zum 31. Dezember 2021 um rund 27 % auf rund 643.000 zum 31. März 2022 erhöhen. Hier wirkte sich die fortschreitende Integration mit ImmoScout24 positiv aus.

Die im April 2021, Mai 2021 und August 2021 erworbenen Unternehmen Wohnungsbörse, Vermietet.de und Propstack sind in den Vorjahres-Q1-Zahlen nicht enthalten. Ohne die Akquisitionen wären unsere Konzern-Umsatzerlöse im Quartalsvergleich um 14,3 % gewachsen.

Aktivierte Eigenleistungen

Die aktivierten Eigenleistungen stiegen im ersten Quartal um 29,9 % auf 7,3 Millionen Euro an (Q1 2021: 5,6 Millionen Euro). Das Wachstum um 1,7 Millionen Euro hat vor allem mit geplanten Entwicklungs- und Integrationsprojekten bei Vermietet.de und ImmoScout24 zu tun. Das Verhältnis der aktivierten Eigenleistungen zu den Umsätzen stieg von 6,0 % in Q1 2021 auf 6,7 % in Q1 2022.

Operative Kosten

ENTWICKLUNG DER OPERATIVEN KOSTEN UND DES EBITDA AUS GEWÖHNLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

In Millionen Euro	Q1 2022	Q1 2021	Änderung
Konzernumsatzerlöse	107,9	93,8	15,1 %
Aktivierete Eigenleistungen	7,3	5,6	+29,9 %
<i>Aktivierete Eigenleistungen in % vom Umsatz</i>	<i>6,7 %</i>	<i>6,0 %</i>	<i>+0,7 pp</i>
Operative Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	-56,5	-44,3	+27,5 %
davon Personalaufwand	-22,3	-20,1	+10,8 %
davon Marketingaufwand	-13,7	-8,0	+69,8 %
davon Einkaufskosten	-6,8	-6,0	+12,0 %
davon IT-Aufwand	-5,3	-3,9	+35,3 %
davon sonstige betriebliche Aufwendungen	-8,5	-6,2	+37,2 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	58,6	55,1	+6,5 %

¹ 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.

Die Summe der operativen Effekte, die zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der Scout24-Gruppe überleiten, betrug in Q1 2022 insgesamt 56,5 Millionen Euro, was um 12,2 Millionen Euro bzw. 27,5 % über dem Vorjahresniveau lag.

11,5 % davon, insgesamt rund 6,5 Millionen Euro, entfielen auf die zuvor kommunizierten und geplanten Investitionen in die Wachstumstreiber.

- So wurden insgesamt rund 3,5 Millionen Euro zur Generierung von zusätzlichen Verkäufer-Leads verwendet.**
Dies spiegelte sich hauptsächlich im gestiegenen Marketingaufwand wider. Wie am Kapitalmarkttag im Dezember 2021 kommuniziert, wollen wir im Jahr 2022 die Lead-Akquise beschleunigen und die Lead-Qualifizierung verbessern, um unseren Maklerkund:innen so viele digitale Mandate wie möglich anbieten zu können und sie mit den entsprechenden Produkten schneller vertraut zu machen.
- Zusätzliche 0,1 Millionen Euro an Marketingaufwand wurden in die Erweiterung des Baufinanzierungs-Geschäfts investiert.**
Ähnlich wie bei Verkäufer-Leads steht hier die Generierung von neuen Leads sowie die Verbesserung der Lead-Qualität im Vordergrund. Das provisionsbasierte Baufinanzierungs-Geschäft wird ab dem zweiten Quartal 2022 ausgebaut.
- Die Zunahme von Plus-Produkt-Abonnements erforderte zusätzliche Investitionen von rund 0,6 Millionen Euro.**
Dies hat mit der erhöhten Einbindung von Schufa-Auskünften im Zusammenhang mit dem Wachstum der Plus-Produkt-Abos zu tun.
- Zur Erhöhung der Vermietet.de Einheiten wurden zusätzliche rund 2,3 Millionen Euro investiert.**
Der Fokus lag hier in der personellen Ausstattung von Vermietet.de sowie im Marketingaufwand.

Der den operativen Effekten zugeordnete Personalaufwand stieg insgesamt um 10,8 % auf 22,3 Millionen Euro in Q1 2022. Dieser Anstieg ist hauptsächlich mit den oben genannten personellen Aufstockungen innerhalb von Vermietet.de sowie mit regulären Gehaltssteigerungen zu erklären.

Unser Marketingaufwand stieg primär aufgrund der genannten Wachstumsinvestitionen in das Leads-Geschäft sowie in das zusätzliche Geschäftsvolumen um 69,8 % auf 13,7 Millionen Euro in Q1 2022.

Der IT-Aufwand stieg im Vorjahres-Quartalsvergleich um 35,3 % auf 5,3 Millionen Euro in Q1 2022. Grundsätzlich richtet sich das Wachstum dieser Kostenposition aufgrund der cloudbasierten IT-Infrastruktur wesentlich nach dem Geschäftsvolumen. Der verhältnismäßig hohe quartalsweise Anstieg lässt sich durch die Integration von Vermietet.de sowie gestiegene AWS-Kosten erklären. Letztere sind beeinflusst durch ein gestiegenes Leistungsspektrum und eine höhere Anzahl von Sessions.

Die Einkaufskosten stiegen um 12,0 % auf 6,8 Millionen Euro in Q1 2022. Dies hat primär mit der in die Plus-Produkte integrierte Schufa-Auskunft zu tun.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen um 37,2 % auf 8,5 Millionen Euro in Q1 2022. Dies ist hauptsächlich auf gestiegene externe Personalkosten und, im Quartalsvergleich, einen positiven Effekt aus der Normalisierung der Forderungsausfälle im Jahr 2021 zurückzuführen.

EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit

Unter Berücksichtigung der oben beschriebenen operativen Kostenentwicklungen stieg das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in Q1 2022 um 6,5 % auf 58,6 Millionen Euro. Demnach sank die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um 4,4 Prozentpunkte auf 54,4 % in Q1 2022.

Bereinigt um die Akquisitionen lag die organische EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in Q1 2022 bei 55,7 %. Ohne die Akquisitionen wäre die Marge im Vorjahresvergleich – trotz der veränderten Umsatzzusammensetzung – somit lediglich um 3,0 Prozentpunkte zurückgegangen.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist um nicht-operative Effekte, wie Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A-Aktivitäten und Reorganisation, bereinigt.

Unbereinigtes Ergebnis

ÜBERLEITUNG EBITDA AUS GEWÖHNLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT ZU ERGEBNIS NACH STEUERN

In Millionen Euro	Q1 2022	Q1 2021	Änderung
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	58,6	55,1	+ 6,5 %
Nicht operative Effekte	-5,0	-2,8	+ 82,1 %
EBITDA	53,6	52,3	+2,5 %
Abschreibungen und Wertminderungen	-7,5	-13,3	-43,3 %
Betriebsergebnis – EBIT	46,1	39,0	+18,2 %
Finanzergebnis	-16,6	-3,6	+363,1 %
Ergebnis vor Ertragsteuern	29,4	35,4	-16,8 %
Ertragsteuern	-9,3	-10,9	-14,9 %
Ergebnis nach Steuern	20,1	24,4	-17,7 %
<i>Ergebnis je Aktie nach Steuern (unverwässert, in Euro)</i>	<i>0,25</i>	<i>0,25</i>	<i>-0,3 %</i>

Die nicht-operativen Effekte fielen in Q1 2022 höher aus als im Vorjahr. Der Anstieg um 82,1 % bzw. 2,3 Millionen Euro auf 5,0 Millionen Euro lässt sich einerseits mit um 1,3 Millionen Euro höheren Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung erklären, was primär mit der Auflage eines neuen LTIP 2021 Programms zu tun hat. Andererseits wirkten sich um 1,0 Millionen Euro höhere Kosten im Zusammenhang mit M&A-Aktivitäten auf den Anstieg der nicht-operativen Effekte aus.

Das unbereinigte EBITDA stieg demnach um 2,5 %, von 52,3 Millionen Euro in Q1 2021 auf 53,6 Millionen Euro in Q1 2022.

Unsere Abschreibungen sanken um 43,3 %, von 13,3 Millionen Euro in Q1 2021 auf 7,5 Millionen Euro in Q1 2022. Somit verbesserte sich das Betriebsergebnis (EBIT) um 18,2%. Dies hat hauptsächlich mit dem Wegfall der Abschreibung des ImmoScout24-Kundenstamms zu tun. Insgesamt entfielen in Q1 2022 1,3 Millionen Euro auf Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte, die im Rahmen von Kaufpreisallokationen identifiziert und

bilanziert wurden (PPA-Abschreibungen). In Q1 2021 waren es noch 7,9 Millionen Euro. Gleichzeitig entfielen 6,2 Millionen Euro (Q1 2021: 5,4 Millionen Euro) auf reguläre Abschreibungen (inklusive IFRS 16). Der Zuwachs um 15,7 % lässt sich im Wesentlichen durch die im Zusammenhang mit der Fokussierung auf ImmoScout24 erhöhte Kapitalisierung selbst erstellter Software erklären.

Das negative Finanzergebnis hat sich im Vorjahresvergleich um -13,0 Millionen Euro, von -3,6 Millionen Euro in Q1 2021 auf -16,6 Millionen Euro in Q1 2022 erhöht. Dieser Rückgang hängt im Wesentlichen mit der Verwaltung unserer Liquidität zusammen, die aufgrund rückläufiger Kursentwicklungen auf den Aktien- und Zinsmärkten erstmals eine negative Rendite erzielt hat.

Mit einem im Vorjahresvergleich höherem negativen Finanzergebnis und einem niedrigeren Steueraufwand nahm das Ergebnis nach Steuern in Q1 2022 um 17,7 % auf 20,1 Millionen Euro (Q1 2021 24,4 Millionen Euro) ab.

Aufgrund der seit April 2021 durchgeführten intensiven Aktienrückkäufe hat sich die zur Ermittlung des Ergebnisses je Aktie verwendete durchschnittliche Aktienanzahl im Jahresvergleich signifikant reduziert. Der Berechnung des Ergebnisses je Aktie für Q1 2022 lagen 80.693.181 Aktien zugrunde. Die Vorjahreszahl für Q1 2021 wurde noch mit 97.836.291 Stück Aktien berechnet. Das Ergebnis je Aktie blieb daher trotz der zuvor beschriebenen erhöhten Investitionen und des erhöhten negativen Finanzergebnisses stabil bei 0,25 Euro.

Vermögens- und Finanzlage

BILANZ AKTIVA (VERKÜRZT)

In Millionen Euro	31.03.2022	31.12.2021	Änderung
Kurzfristige Vermögenswerte	423,5	619,5	-31,6 %
davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	73,4	120,0	-38,8 %
davon Finanzielle Vermögenswerte	311,9	468,1	-33,4 %
Langfristige Vermögenswerte	1.801,3	1.801,9	0,0 %
davon Finanzielle Vermögenswerte	10,4	10,9	-4,2 %
Bilanzsumme	2.224,8	2.421,4	-8,1 %

Die Verkürzung unserer Konzern-Bilanzsumme um 196,6 Millionen Euro in den ersten drei Monaten 2022 hängt weitgehend mit den in diesem Zeitraum durchgeführten Aktienrückkäufen im Gegenwert von 163,8 Millionen Euro zusammen. Davon entfielen 132,8 Millionen Euro auf das November 2021 Programm und 31,0 Millionen Euro auf das März 2022 Programm. Die Rückkäufe wurden größtenteils durch Mittel finanziert, die zuvor in Wertpapier-Spezialfonds angelegt waren. Zum Stichtag 31. März 2022 waren noch insgesamt 320,9 Millionen Euro (31. Dezember 2021: 491,9 Millionen Euro) in Wertpapier-Spezialfonds angelegt, deren Ausweis mit 10,8 Millionen Euro unter den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten und mit 310,1 Millionen Euro unter den kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten der Scout24-Gruppe erfolgte.

BILANZ PASSIVA (VERKÜRZT)

In Millionen Euro	31.03.2022	31.12.2021	Änderung
Kurzfristige Verbindlichkeiten	122,9	141,1	-12,9 %
davon Finanzielle Verbindlichkeiten	44,9	65,2	-31,2 %
davon Leasingverbindlichkeiten	9,0	9,0	0,0 %
Langfristige Verbindlichkeiten	472,5	506,8	-6,8 %
davon Finanzielle Verbindlichkeiten	129,2	164,9	-21,7 %
davon Leasingverbindlichkeiten	52,1	54,2	-3,9 %
Eigenkapital	1.629,5	1.773,5	-8,1 %
Bilanzsumme	2.224,8	2.421,4	-8,1 %

Im Zusammenhang mit der Tilgung eines Schuldscheindarlehens um 57 Millionen Euro reduzierten sich die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten im ersten Quartal 2022 um 20,3 Millionen Euro auf 44,9 Millionen Euro und die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten um 35,7 Millionen Euro auf 129,2 Millionen Euro.

Bereinigt um die Position „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“ belief sich die Nettoverschuldung¹ zum 31. März 2022 auf 161,8 Millionen Euro (31. Dezember 2021: 173,3 Millionen Euro). Hieraus ergibt sich ein Verschuldungsgrad² zum 31. März 2022 von 0,71 : 1 (31. Dezember 2021: 0,78 : 1). Berücksichtigt man zusätzlich noch die kurzfristig liquidierbaren Anlagen in Wertpapierspezialfonds (ausgewiesen unter „kurzfristige finanzielle Vermögenswerte“), ergibt sich per 31. März 2022 statt einer Nettoverschuldung ein Nettofinanzüberschuss in Höhe von 160,5 Millionen Euro (31. Dezember 2021: 305,6 Millionen Euro).

Entwicklung von Listings und Traffic

NICHT-FINANZIELLE KENNZAHLEN

	Q1 2022	Q1 2021	Änderung
ImmoScout24.de (IS24) Listings ¹	347.187	391.479	-11,3 %
IS24 monatliche Nutzer:innen Webseite (in Millionen) ²	15,9	17,6	-9,2 %
IS24 monatliche Nutzer:innen App (in Millionen) ²	4,7	4,6	+1,8 %
IS24 monatliche Sessions (in Millionen) ³	113,3	107,0	+5,8 %

² Quelle: ImmoScout24.de; Listings in Deutschland (Durchschnitt der Monatsend-Stichtage der Periode).

³ Monatliche Einzelbesucher:innen auf ImmoScout24.de (Durchschnitt der einzelnen Monate), unabhängig davon, wie oft sie den Marktplatz in einem Monat besuchen. Quelle: interne Messung mit Hilfe von Google Analytics.

⁴ 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.

Die zum Monatsende ermittelten Listing-Zahlen haben sich, wie aus der obenstehenden Tabelle ersichtlich, im ersten Quartal um -11,3 % rückläufig entwickelt. Die durch den gesamten Monat gezählten auf der Plattform angebotenen „unique objects“ gingen gleichzeitig nur um -9,0 % zurück, da einige Listings nur für kurze Zeit online waren. Die rückläufige Entwicklung hat generell mit der Marktstruktur in Deutschland zu tun, bei der ein zu geringes Wohnungsangebot auf eine sehr hohe Nachfrage trifft. Der Rückgang von Listing- und Objektzahlen wirkte sich jedoch nicht spürbar auf unsere operativen Finanzzahlen aus, was insbesondere auf unser Kerngeschäft mit festen Mitgliedschaften mit monatlichen Zahlungen sowie unser speziell auf einen „Verkäufermarkt“ ausgerichtetes Produktangebot wie Verkäufer-Leads und Plus-Produkte zurückzuführen ist.

Um dem knappen Wohnungsangebot entgegenzuwirken, peilte die Bundesregierung im Koalitionsvertrag die Schaffung von jährlich 400.000 neuen Wohnungen an. Dieses Ziel soll durch serielles Bauen, Digitalisierung und Entbürokratisierung erreicht werden. Aufgrund der Flüchtlingssituation infolge des Ukraine-Krieges wird sich der Wohnungsbedarf nochmal erhöhen. Eine Studie von empirica im Auftrag des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. rechnet mit einer zusätzlichen Nachfrage von bis zu 500.000 Wohnungen. Unter Berücksichtigung bestehender Leerstände, vor allem in ländlichen Regionen, müsste etwa die Hälfte dieser Wohnungen, insbesondere im städtischen Raum, neu gebaut werden.

Der Nachfrageüberhang führt grundsätzlich zu einer stärkeren Nutzung unseres Marktplatzes. Durch einen vorübergehenden Nachfrageeinbruch infolge des Ukraine-Krieges war der Traffic (gemessen in monatlichen Einzelbesuchen) im ersten Quartal 2022 insgesamt jedoch rückläufig. Die Nutzung der ImmoScout24-App mit +1,8 % konnte dabei den Rückgang der Web-Nutzung (um -9,2 %) teilweise kompensieren.

¹ Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten (inklusive Leasingverbindlichkeiten) vermindert um liquide Mittel.

² Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate.

Geschäftsentwicklung Segmente

Gemäß der Wachstumsstrategie, die wir am Kapitalmarkttag im Dezember 2021 vorgestellt haben, berichten wir ab dem ersten Quartal des Geschäftsjahrs 2022 in den drei Segmenten: „Professional“, „Private“ und „Media & Other“ (anstelle von „Residential Real Estate“, „Business Real Estate“ und „Media & Other“). Die bisher separat berichteten Holding-Umsätze werden dem Segment „Media & Other“ zugeordnet, die Kosten werden auf alle neuen Segmente umgelegt. Die Vorjahres-Vergleichszahlen für Q1 2021 wurden „pro-forma“ angepasst.

Professional Segment

KENNZAHLEN PROFESSIONAL

In Millionen Euro	Q1 2022	Q1 2021	Änderung
Professional Umsatz gesamt	71,4	63,8	+11,8 %
• Subscription Umsatz	64,0	57,4	+11,5 %
davon aus Mitgliedschaften	52,7	49,9	+5,6 %
davon aus Verkäufer-Leads	11,3	7,5	+51,0 %
Anzahl Kund:innen ¹ (Periodendurchschnitt)	20.854	20.191	3,3 %
Professional ARPU ² (Euro/Monat)	1.023	947	8,0 %
• Pay-per-Ad-Umsatz	2,9	2,9	-0,1 %
• Sonstiger Umsatz	4,4	3,5	+26,4 %
Professional EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	42,8	41,8	+2,6 %
<i>Professional EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)</i>	<i>60,0 %</i>	<i>65,4 %</i>	<i>-5,4 pp</i>

¹ ImmoScout24-Kund:innen mit einem über die Berichtsperiode hinauslaufenden kostenpflichtigen Vertrag, der zur Vermarktung von mehr als einem Objekt berechtigt sowie ImmoScout24-Kund:innen (dedupliziert), die in der Berichtsperiode eine Verkaufstransaktion abgeschlossen haben (Monatsendstände geteilt durch Anzahl Perioden-Monate).

² Perioden-Umsatz dividiert durch durchschnittliche Kund:innen-Anzahl weiterhin dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate.

Im Professional Segment bilden wir unsere Geschäftsaktivitäten mit gewerblichen Kund:innen wie Wohn- und Gewerbeimmobilien-Makler:innen, Hausverwaltungen, Fertighausunternehmen, Immobilienentwicklungsunternehmen und Finanzpartner:innen ab. Der **Gesamtumsatz dieses Segments** stieg im ersten Quartal 2022 um starke 11,8 % auf 71,4 Millionen Euro.

Der **Subscription-Umsatz**, der mit unseren gewerblichen Kern-Kund:innen erzielt wird, stieg dabei um 11,5 % auf 64,0 Millionen Euro. Davon entfielen 52,7 Millionen Euro auf unser Kerngeschäft mit Makler:innen-Mitgliedschaften, das um 5,6 % gewachsen ist. Dies ist primär auf eine weiterhin steigende Kund:innenzahl sowie Listenanpassungen und Upgrades in höherwertige Mitgliedschaften sowohl bei Residential als auch Commercial Makler:innen zurückzuführen, wobei die unter „operative Kosten“ verbuchten erhöhten Aufwände teilweise an die Kund:innen weitergegeben wurden. Lediglich das Developer-Geschäft stieg im Quartal noch etwas langsamer. Hauptwachstumstreiber für das Professional Segment war jedoch unser hoch dynamisches Verkäufer-Leads-Geschäft (Vermittlung von Verkaufsmandaten), dessen Umsatz um 51,0 % auf 11,3 Millionen Euro anstieg. Hiermit bieten wir unseren Kern-Kund:innen Potenzial auf Neugeschäft und nehmen gleichzeitig stärker an der Verkaufstransaktion teil.

Der **Professional ARPU**, bei dem der Subscription-Umsatz zur Kund:innen-Anzahl ins Verhältnis gesetzt wird, stieg um 8,0 %, von 947 Euro in Q1 2021 auf 1.023 Euro in Q1 2022.

Der **Pay-per-Ad-Umsatz**, der aus Einzel-Anzeigen von gewerblichen Kund:innen stammt, blieb im Vorjahres-Quartalsvergleich auf einem stabilen Niveau.

Der **Sonstige Umsatz** des Professional Segments, der aus der Vermittlung von Baufinanzierungs-Leads stammt, stieg um 26,4 % auf 4,4 Millionen Euro in Q1 2022, was maßgeblich durch eine verbesserte Lead-Qualität getrieben wurde.

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Professional Segments stieg im ersten Quartal 2022 um 2,6 % auf 42,8 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Professional Segments lag bei 60,0 % und damit 5,4 Prozentpunkte unter dem Vorjahr. Dies hat einerseits mit den zuvor beschriebenen Wachstumsinvestitionen zu tun. Andererseits reflektiert die Margenentwicklung unseren verstärkten Fokus auf das Transaktionsgeschäft.

Private Segment

KENNZAHLEN PRIVATE			
In Millionen Euro	Q1 2022	Q1 2021	Änderung
Private Umsatz gesamt	28,2	22,2	+27,0 %
• Subscription Umsatz	13,8	7,8	+76,6 %
Anzahl Kund:innen ¹ (Periodendurchschnitt)	283.744	152.076	+86,6 %
Private ARPU ² (Euro/Monat)	16,2	17,1	-5,3 %
• Pay-per-Ad-Umsatz	8,9	8,8	+1,3 %
• Sonstiger Umsatz	5,5	5,6	-1,7 %
Private EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	13,4	10,6	+26,2 %
Private EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	47,4 %	47,7 %	-0,3 pp

¹ Plus-Produkt-Abonent:innen sowie zahlende Vermietet.de Kund:innen (Monatsendstände geteilt durch Anzahl Perioden-Monate).

² Perioden-Umsatz dividiert durch durchschnittliche Kund:innen-Anzahl weiterhin dividiert durch die Anzahl der Perioden-Monate.

Das Private Segment beinhaltet unsere Geschäftsaktivitäten mit privaten Kund:innen wie: 1) Suchende, die Immobilien zum Mieten oder Kaufen suchen und dazu unsere Plus-Produkte MieterPlus und KäuferPlus buchen, 2) Vermieter:innen, die unsere cloudbasierte Vermietet.de-Softwarelösung zur Objekt- und Mietverwaltung nutzen, 3) Anbieter:innen, die Immobilien als private Anzeige inserieren. Der **Gesamtumsatz dieses Segments** stieg im ersten Quartal 2022 um 27,0 % auf 28,2 Millionen Euro.

Der **Subscription-Umsatz**, der fast ausschließlich aus Plus-Produkt Erlösen bestand, stieg signifikant um 76,6 % auf 13,8 Millionen Euro in Q1 2022. Dies hatte primär mit der starken Erhöhung der zahlenden Abo-Kund:innen um 86,6 %, von rund 152.000 auf rund 284.000, zu tun. Dazu machten sich erstmals auch die verlängerten Laufzeiten (längster Abo-Zeitraum von 12 Monaten) für MieterPlus und KäuferPlus bemerkbar sowie die weiter verbesserte Paywall-Effizienz für diese Produkte. Der Private Subscription Umsatz wird mit fortschreitender Kundengewinnung zukünftig auch steigende Vermietet.de Umsatzerlöse beinhalten.

Der **Private ARPU** ging mit erhöhter durchschnittlicher Abo-Laufzeit und Kund:innenanzahl um 5,3 % von 17,10 Euro in Q1 2021 auf 16,20 Euro in Q1 2022 zurück, was insgesamt zu einem höheren Customer Lifetime Value führt.

Der **Pay-per-Ad-Umsatz**, der aus Einzel-Anzeigen von privaten Inserent:innen stammt, stieg im Vorjahres-Quartalsvergleich leicht um 1,3 % auf 8,9 Millionen Euro.

Der **Sonstige Umsatz** des Private Segments, der aus der Vermittlung von Umzugsmandaten sowie dem Verkauf von Schufa-Auskünften stammt, sank leicht um 1,7 % auf 5,5 Millionen Euro in Q1 2022.

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Private Segments stieg im Einklang mit dem Segment-Umsatz um 26,2 % auf 13,4 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Private Segments lag in Q1 2022 bei 47,4 % und damit 0,3 Prozentpunkte unter dem Vorjahr. Operative Skaleneffekte wurden durch die oben beschriebenen Wachstumsinvestitionen, einschließlich der Vermietet.de-Akquisition, reinvestiert. Ohne Vermietet.de hätte die Marge bei 48,9 %, und damit über dem Vorjahresniveau, gelegen.

Media & Other Segment

KENNZAHLEN MEDIA & OTHER

In Millionen Euro	Q1 2022	Q1 2021	Änderung
Media & Other Umsatz gesamt	8,3	7,8	+7,5 %
Media & Other EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	2,5	2,7	-9,4 %
Media & Other EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	29,4 %	34,9 %	-5,5 pp

Die Media & Other Segmentumsätze konnten in Q1 2022 um 7,5 % auf 8,3 Millionen Euro zulegen. Diese Steigerung ist im Wesentlichen auf das starke ImmoScout24 Österreich-Geschäft zurückzuführen, welches um 14,5 % stieg. Gleichzeitig ging das Werbegeschäft mit Dritten um 2,3 % zurück. Auch FLOWFACT verzeichnete mit ihrem CRM-Software-Geschäft aufgrund der noch laufenden Umstellung des Bezahlmodells auf Software-as-a-Service rückläufige Umsätze. Seit August 2021 trägt die neu akquirierte Propstack mit ihrem cloudbasierten CRM-Produkt für kleinere Makler:innen zusätzlich zur Umsatzentwicklung des Segments Media & Other bei.

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Segments Media & Other sank – einerseits aufgrund des rückläufigen Werbegeschäfts, andererseits aufgrund anorganischer Effekte im Zusammenhang mit der Propstack-Akquisition – um 9,4 % von 2,7 Millionen Euro in Q1 2021 auf 2,5 Millionen Euro in Q1 2022. Dabei ging die Marge um 5,5 Prozentpunkte auf 29,4 % in Q1 2022 zurück.

Ausblick Gesamtjahr 2022

Durch den Überfall Russlands auf die Ukraine am 24. Februar haben sich signifikante Auswirkungen auf Europa und die Weltwirtschaft ergeben. Die Preise für Rohstoffe, Energie und Nahrungsmittel sind seitdem deutlich angestiegen, senken die Kaufkraft und bremsen die Konjunkturerholung. Entsprechend hat das ifo Institut seine Wachstumsprognose für Deutschland von zuvor 3,7 % auf jetzt 2,2 % bis 3,1 % korrigiert. Am Immobilienmarkt gehen wir aufgrund höherer Gestehungskosten und des fortbestehenden Nachfrageüberhangs generell von weiter steigenden Preisen aus. Wie zuvor beschrieben, treiben wir bei Scout24 die Transformation zu einer transaktionsbegleitenden, digitalen Immobilien-Plattform mit hohem Tempo voran.

So konnten wir im ersten Quartal mit 15,1 % ein Umsatzwachstum signifikant über dem prognostizierten Jahresdurchschnitt erzielen. Das Ertragswachstum in Form von Steigerung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag mit 6,5 % genau im Rahmen der Erwartungen.

Trotz der sich eintrübenden gesamtwirtschaftlichen Entwicklung erwartet der Vorstand mit Blick auf das Gesamtjahr ein Konzern-Umsatzwachstum am oberen Ende der prognostizierten Bandbreite von 11 % bis 12 %.

Aufgrund der verbesserten Umsatzdynamik ist der Vorstand auch zuversichtlich in Bezug auf das Ertragsziel. Unter Berücksichtigung der oben beschriebenen Wachstumsinvestitionen war für das Jahr 2022 eine Steigerung des Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 6 % bis 8 % in Aussicht gestellt worden. Auch hier erwartet der Vorstand ein Wachstum im oberen Bereich der prognostizierten Bandbreite, wobei Q2 als das schwächste und Q4 als das stärkste Quartal in Bezug auf die Marge gesehen wird.

Impressum

Investor Relations

Ursula Querette

Telefon +4989262024939

E-Mail ir@scout24.com

Scout24 SE

Bothestraße 13–15

81675 München

Deutschland

Telefon +49 89 26202492-0

E-Mail info@scout24.com

www.scout24.com