

Quartalsmitteilung Q1 2023

Making a

difference 

Scout24

Inhalt

Quartalsverlauf im Überblick	3
Wichtige Ereignisse des ersten Quartals	4
Geschäftsentwicklung Konzern	5
Geschäftsentwicklung Segmente	10
Ausblick Gesamtjahr 2023	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

WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN

in Millionen Euro	Q1 2023	Q1 2022	Änderung
Konzernumsatzerlöse	121,9	107,9	+13,0 %
davon Professional	78,0	71,4	+9,3 %
davon Private	34,9	28,2	+23,7 %
davon Media & Other	9,0	8,3	+7,9 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	68,2	58,6	+16,3 %
Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ² (in %)	56,0 %	54,4 %	+1,6 Pp
Konzern-EBITDA ³	58,2	53,6	+8,6 %
Ergebnis nach Steuern	37,1	20,1	+84,5 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, in Euro)	0,50	0,25	+102,4 %

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.

Die Scout24-Gruppe ist mit einem **Konzernumsatzwachstum** von 13,0 % gut in das neue Geschäftsjahr gestartet. Das Wachstum wurde insbesondere durch unser Kerngeschäft mit Makler:innen-Mitgliedschaften und einem anhaltend starken Wachstum im Privatkundengeschäft getrieben.

Im Zuge unserer strategischen Weiterentwicklung hin zu einer digitalen Immobilien-Transaktionsplattform bieten wir neben Anzeigen zur Vermarktung von Immobilien auch Produkte an, die Immobilientransaktionen digitaler und effizienter machen. Durch unsere diversifizierte Produktpalette generieren wir eine attraktive, nachhaltige Wachstumsdynamik in jedem Marktumfeld. Die inflations- und zinsbedingten strukturellen Veränderungen im Immobilienmarkt führen zu einem erhöhten Vermarktungs- und Dienstleistungsbedarf und wirken sich damit positiv auf das Kerngeschäft mit Mitgliedschaften für professionelle Kund:innen, Abonnements für Plus-Produkte und das Geschäft mit Einzel-Listings (Pay-per-Ad) aus.

Das **Professional-Geschäft** erzielte dabei eine Umsatzsteigerung im hohen einstelligen Prozentbereich (Q1 2023: +9,3 %). Trotz der für Makler:innen aktuell herausfordernden Marktsituation konnten wir auch in diesem Quartal einen kontinuierlichen Zuwachs an Maklerkund:innen von 4,1 % im Quartalsvergleich verzeichnen. Das Segmentwachstum war daher getrieben von Neukundengewinnung, der starken Nachfrage nach Mitgliedschaften für mehr Vermarktungsstärke und gestiegenen Pay-Per-Ad Umsätzen. Demgegenüber steht das abgeschwächte Geschäft mit Zusatzprodukten wie den Verkäufer- und Baufinanzierungs-Leads.

Unser **Private-Segment** zeichnete sich auch in diesem Quartal durch eine marktbedingt starke Nachfrage nach Plus-Abonnements aus. Insgesamt stieg der Umsatz in diesem Bereich um 23,7 % an. Hier waren die Rekordnachfrage nach Plus-Produkten mit einem Abonnementzuwachs von 20,6 % auf 342.037 Abonnent:innen und der starke Anstieg der Pay-per-Ad-Buchungen die wichtigsten Wachstumstreiber.

Der Umsatz im **Media & Other-Segment** stieg mit einem starken Österreich-Geschäft um 7,9 %.

Aufgrund der guten Umsatzdynamik, einem vorteilhaften Produktmix und einem verstärkten Fokus auf Kostenkontrolle stieg das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** in Q1 2023 mit 16,3 % deutlich überproportional zum Umsatz. Die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** betrug demnach im ersten Quartal 56,0 % und konnte damit ebenfalls signifikant um 1,6 Prozentpunkte



gegenüber Q1 2022 gesteigert werden. Das **Konzern-EBITDA** stieg im Quartalsvergleich etwas langsamer um 8,6 % auf 58,2 Mio. Euro aufgrund einmaliger Kosten für Reorganisation.

Das negative **Finanzergebnis** hat sich im Quartalsvergleich von -16,6 Mio. Euro auf -2,7 Mio. Euro deutlich verbessert. Dies hängt im Wesentlichen mit der Liquidierung des Spezialfonds zum Halbjahr 2022 zusammen. Dadurch konnten wir ein um 84,5 % gestiegenes **Ergebnis nach Steuern** in Höhe von 37,1 Mio. Euro erzielen. Das **Ergebnis je Aktie** stieg aufgrund dessen und der Aktienrückkaufprogramme um 102,4 % auf 0,50 Euro.

Wichtige Ereignisse des ersten Quartals

Weiteres Aktienrückkaufprogramm und Kapitalherabsetzung beschlossen

Der Vorstand der Scout24 SE hat mit Zustimmung des Aufsichtsrats im März 2023 die Durchführung eines neuen Aktienrückkaufprogramms mit einem Volumen von bis zu 100 Mio. Euro in einer oder mehreren selbstständigen Tranchen über die Börse beschlossen. Das neue Aktienrückkaufprogramm soll voraussichtlich im Jahr 2024 enden. Es knüpft damit an das Mitte Dezember 2022 abgeschlossene 350 Mio. Euro Programm an. Am 31. März 2023 wurde mit dem Rückkauf von Aktien im Wert von zunächst bis 60 Mio. Euro begonnen. Darüber hinaus wurden am 16. März 2023 insgesamt 5,2 Mio. eigene Aktien eingezogen, die aus den vorherigen Rückkaufprogrammen stammen. Somit beträgt die neue Anzahl der ausstehenden Aktien 75.000.000. Zum Ende des ersten Quartals hielt Scout24 insgesamt 1.453.804 eigene Aktien, was einem Anteil von 1,94 % am Grundkapital (75.000.000 Aktien) entspricht.

Weitere Informationen zu den Aktienrückkaufprogrammen finden sich unter: www.scout24.com/investor-relations/aktie/aktienrueckkaufprogramm.

Höhere Dividende von 1,00 Euro je Aktie vorgeschlagen

Vorstand und Aufsichtsrat werden der diesjährigen Hauptversammlung eine um 17,6 % gestiegene Dividende in Höhe von 1,00 Euro pro Stammaktie vorschlagen. Dies entspricht etwa 50 % des bereinigten Nettogewinns und liegt damit weiterhin am oberen Ende der definierten Dividendenpolitik von Scout24. Die Ausschüttungssumme beträgt voraussichtlich insgesamt 73,6 Mio. Euro. Die endgültige Höhe der Dividende ist dabei insbesondere abhängig vom Status des bereits begonnenen Aktienrückkaufs im Vorfeld der Hauptversammlung.

BaufiReady! macht Immobilienkäufe digitaler und sicherer

Mit dem neuen Produktangebot BauFiReady! bietet ImmoScout24 ein Finanzierungszertifikat mit präzisen Finanzinformationen in Echtzeit an. Das neue Tool beschleunigt den Finanzierungsprozess und bietet Berater:innen und Finanzierungssuchenden mehr Sicherheit und Transparenz. Suchende mit Kaufinteresse können ihr gewünschtes Objekt individuell auf seine Finanzierbarkeit überprüfen. Die daraus zertifizierten Leads werden Finanzierungsvertrieben zur Verfügung gestellt. Die Vorzertifizierung ist für Makler:innen ebenso interessant, die dadurch mehr Effizienz in der Kundenbetreuung erlangen.

Erwerb der restlichen Anteile an der Zenhomes GmbH

Mit Wirkung zum 14. Februar 2023 hat die Immobilien Scout GmbH die verbleibenden 21,65 % der Anteile an der Zenhomes GmbH (mit der Marke Vermietet.de) erworben. Damit beträgt deren Anteilsbesitz nun 100 %.

Unsere neue Klimastrategie: Net Zero bis 2045

Auch in Zukunft möchte Scout24 einen Beitrag dazu leisten, das Pariser Klimaabkommen zu erfüllen und den globalen Temperaturanstieg unter 1,5 °C im Vergleich zu den vorindustriellen Temperaturen zu halten. Deshalb verstärken wir nun unsere Anstrengungen: Bis zum Jahr 2045 wollen wir insgesamt 90 % unserer absoluten Emissionen gegenüber dem Basisjahr 2018 reduzieren, um Net Zero zu erreichen. Dafür folgen wir weiterhin dem Ansatz: vermeiden, reduzieren, kompensieren.



Geschäftsentwicklung Konzern

Entwicklung von Listings und Traffic

NICHT-FINANZIELLE KENNZAHLEN

	Q1 2023	Q1 2022	Änderung
ImmoScout24.de (IS24) Listings ¹	456.118	347.178	+31,4 %
IS24 monatliche Nutzer:innen Webseite (in Millionen) ²	15,6	15,9	-1,9 %
IS24 monatliche Nutzer:innen App (in Millionen) ²	3,9	4,7	-16,0 %
IS24 monatliche Sessions (in Millionen) ³	102,2	113,3	-9,8 %

¹ Quelle: ImmoScout24.de; Listings in Deutschland (Durchschnitt der Monatsend-Stichtage der Periode).

² 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.

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.

Die zum Monatsende ermittelten **Listing-Zahlen** haben sich, wie aus der obenstehenden Tabelle ersichtlich, im Q1-Jahresvergleich um 31,4 % verbessert.

Die Auswirkungen des Ukraine-Kriegs und die makroökonomischen Veränderungen wurden erst nach dem ersten Quartal 2022 spürbar, weshalb die **Nutzung unseres Marktplatzes** (Traffic, gemessen in monatlichen Nutzer:innen) im Vergleich zum ersten Quartal 2022 insgesamt leicht rückläufig ist. Die marktbedingt steigenden Mietpreise und ein daraus resultierend geringeres Angebot an preisgünstigen Mietobjekten auf der Plattform ließen die Nutzung des Marktplatzes sinken. Mit den gestiegenen Zinssätzen sank die Nachfrage nach Kaufimmobilien. Im März konnten wir eine Stabilisierung nach fast einem ganzen Jahr des Rückgangs beobachten. Wesentlich stärkeren Einfluss auf die Nutzungszahlen des Marktplatzes hatten darüber hinaus strengere Datenweiterleitungsrichtlinien. Der **Traffic gemessen in monatlichen Besuchen (Sessions)** entwickelte sich im Quartalsvergleich mit -9,8 % ebenfalls rückläufig.

Das steigende Angebot an Verkaufsobjekten führt auch dazu, dass immer mehr Makler:innen die ImmoScout24-Plattform für Vermarktungsdienstleistungen nutzen und zusätzliche Produkte kaufen, die ihre Sichtbarkeit auf der Plattform steigern, um ihre Objekte bestmöglich zu vermarkten. Die Zunahme von Mietsuchenden erhöht die Nachfrage nach Plus-Produkten. Mit unserer vermarktungsstarken Plattform und einem breiten Produktangebot sind wir für diese Marktlage sehr gut aufgestellt.

Ertragslage

Umsatz und Gesamtleistung

In Millionen Euro	Q1 2023	Q1 2022	Änderung
Konzernumsatzerlöse	121,9	107,9	+13,0 %
Aktivierete Eigenleistungen	6,2	7,3	-14,2 %
Aktivierete Eigenleistungen in % vom Umsatz	5,1 %	6,7 %	-1,6 Pp

Unsere **Konzernumsatzerlöse** sind im ersten Quartal 2023 um 13,0 % auf 121,9 Mio. Euro gewachsen.

Durch Preisanpassungen und Upgrades der Mitgliedschaften mit mehr Vermarktungskapazität in Verbindung mit weiterhin steigenden Kund:innenzahlen konnten wir den Umsatz des Kerngeschäfts mit **Makler:innen-Mitgliedschaften** um 16,5 % auf 61,4 Mio. Euro steigern.



Das **Verkäufer-Leads-Geschäft** war mit einem Rückgang von 16,7 % marktbedingt schwächer als in Q1 2022. Makler:innen stehen im aktuellen Marktumfeld ausreichend Mandate zur Verfügung, weswegen die Nachfrage nach zusätzlichen Verkäufer-Leads sinkt.

Ebenso entwickelte sich das **Baufinanzierungs-Geschäft** inflations- und zinsbedingt abgeschwächt (Q1 2023: -19,6 %). Demgegenüber steigt im aktuellen Zinsumfeld der Bedarf an vorqualifizierten Finanzierungs-Mandaten sowie an entsprechender Beratungskompetenz.

Basierend auf einer anhaltend stark steigenden Kund:innen-Zahl (Q1 2023: 21.703; +20,6 %) war auch in diesem Quartal das Geschäft mit **Plus-Produkt-Abos**, das mit 16,8 Mio. Euro (Q1 2022: 13,5 Mio. Euro) zum Q1-Umsatz beitrug, einer unserer stärksten Wachstumstreiber.

Vermietet.de konnte die Anzahl der registrierten Einheiten um 82 % auf fast 1,2 Mio. Einheiten zum Quartalsende erhöhen. An dieser Stelle wirkte sich die fortschreitende Integration mit ImmoScout24 positiv aus.

Die **aktivierten Eigenleistungen** sanken im Quartalsvergleich um 14,2 % auf 6,2 Mio. Euro, was vor allem mit abgeschlossenen Entwicklungs- und Integrationsprojekten zu tun hatte. Das Verhältnis der aktivierten Eigenleistungen zu den Umsätzen ging von 6,7 % in Q1 2022 auf 5,1 % in Q1 2023 um 1,6 Prozentpunkte zurück.

Das Unternehmen BaufiTeam GmbH, dessen Anteile mehrheitlich im Jahr 2022 erworben wurden, ist in den Q1-Zahlen des Vorjahres noch nicht berücksichtigt.

Konzern-Ergebnisentwicklung

In Millionen Euro	Q1 2023	Q1 2022	Änderung
Konzern-EBITDA	58,2	53,6	+8,6 %
Abschreibungen und Wertminderungen	-8,0	-7,5	+6,0 %
Betriebsergebnis – EBIT	50,2	46,1	+9,0 %
Finanzergebnis	-2,7	-16,6	+84,1 %
Ertragsteuern	-10,5	-9,3	+12,3 %
Ergebnis nach Steuern	37,1	20,1	+84,5 %

Das **Konzern-EBITDA** nahm aufgrund der positiven Umsatzentwicklung trotz Kostensteigerungen sowohl auf operativer als auch auf nicht-operativer Seite zu. Das ausgewiesene EBITDA-Wachstum von 8,6 % wurde durch einmalige (nicht-operative) Kosten im Zusammenhang mit der Anpassung unserer Personalstruktur beeinflusst.

Die Position **Abschreibungen und Wertminderungen** stieg um 6,0 %, was hauptsächlich mit höherer Abschreibung selbst erstellter Software zu tun hat. Insgesamt entfielen in Q1 2023 1,1 Mio. Euro (Q1 2022: 1,3 Mio. Euro) auf Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte, die im Rahmen von Kaufpreis-allokationen identifiziert und bilanziert wurden (PPA-Abschreibungen). 6,9 Mio. Euro (Q1 2022 6,2 Mio. Euro) entfielen auf reguläre Abschreibungen (inklusive Abschreibungen aus Leasing nach IFRS 16).

Das **Betriebsergebnis (EBIT)** verbesserte sich um 9,0 % im Quartalsvergleich.

Das **Finanzergebnis** hat sich im Vergleich zu Q1 2022 deutlich verbessert. Dies hängt im Wesentlichen mit der Liquidierung des Spezialfonds zum Halbjahr 2022. Dadurch konnten wir ein um 84,5 % gestiegenes **Ergebnis nach Steuern** erzielen.

Das verbesserte Finanzergebnis hatte damit auch signifikanten Einfluss auf das Ergebnis je Aktie. Die im Jahr 2022 und 2023 durchgeführten Aktienrückkäufe haben die zur Ermittlung des Ergebnisses je Aktie verwendete durchschnittliche Aktienanzahl im Quartalsvergleich darüber hinaus reduziert. Der Berechnung des Ergebnisses je Aktie für Q1 2023 liegen 73.552.119 Aktien (Q1 2022: 80.693.181) zugrunde. Das Ergebnis je Aktie stieg im Quartalsvergleich um 102,4 % auf 0,50 Euro.

**Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und Kostenentwicklung**

In Millionen Euro	Q1 2023	Q1 2022	Änderung
Konzern-EBITDA	58,2	53,6	+8,6 %
Nicht-operative Effekte	10,0	5,0	+99,1 %
davon anteilsbasierte Vergütung	3,0	2,7	+10,6 %
davon M&A Aktivitäten	1,7	1,5	+15,1 %
davon Reorganisation	4,9	0,7	+591,8 %
davon sonstige nicht operative Effekte	0,5	0,2	+162,3 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	68,2	58,6	+16,3 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	56,0 %	54,4 %	+1,6 Pp
Operative Effekte aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	59,2	56,5	+6,0 %
davon Personalaufwand	24,4	22,3	+9,1 %
davon Marketingaufwand	12,8	13,7	-6,4 %
davon IT-Aufwand	5,2	5,3	-0,3 %
davon Einkaufskosten	9,7	6,8	+42,8 %
davon sonstige betriebliche Aufwendungen	7,8	8,5	-8,1 %
Aktivierte Eigenleistungen	-6,2	-7,3	-14,2 %
Konzernumsatzerlöse	121,9	107,9	+13,0 %

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Konzerns ergibt sich aus der Bereinigung des EBITDA um **nicht-operative Effekte**. Im ersten Quartal sind diese primär aufgrund von erhöhten **Reorganisationsaufwendungen** angestiegen, die im Rahmen der Anpassung unserer Personalstruktur anfielen. Diese einmaligen (nicht-operativen) Aufwendungen wirkten sich ebenso auf das ausgewiesene EBITDA-Wachstum von 8,6 % aus. In diesem Zusammenhang wurden im ersten Quartal eine Reihe von Effizienzmaßnahmen eingeleitet, die unter anderem zu einer Verringerung des Personalbestands und damit zukünftig zu personellen Kosteneinsparungen führen. Damit wird auch die Auswirkung hoher Lohninflation begrenzt.

Die Summe der **operativen Effekte** stieg im ersten Quartal mit 6,0 % wesentlich geringer als in den Vorquartalen. Dies hat insbesondere mit Investitionen zu tun, die im vergangenen Jahr getätigt wurden und nun auslaufen. Der **Personalaufwand**, der den operativen Effekten zugeordnet wird, stieg in Q1 2023 um 9,1 % auf 24,4 Mio. Euro. Dieser Anstieg ist hauptsächlich mit Vertriebsprovisionen zu erklären. Unser **Marketingaufwand** sank im Quartalsvergleich um 6,4 %, was im Wesentlichen mit den gedrosselten Investitionen in das Leads-Geschäft zu tun hat. Der **IT-Aufwand** verblieb mit einem leichten Rückgang um 0,3 % im Quartalsvergleich auf vergleichbarem Niveau. Die **Einkaufskosten** erhöhten sich in Q1 2023 um 42,8 %, was primär mit der in die stark nachgefragten Plus-Produkte integrierten Bonitätsprüfung zu tun hat. Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** gingen um 8,1 % zurück.

Aufgrund der starken Umsatzdynamik, einem vorteilhaften Produktmix und einem verstärkten Fokus auf Kostenkontrolle stieg das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** in Q1 2023 mit 16,3 % deutlich überproportional zum Umsatz. Die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** betrug demnach im ersten Quartal 56,0 % und konnte damit ebenfalls signifikant um 1,6 Prozentpunkte gesteigert werden. Das **Konzern-EBITDA** stieg im Quartalsvergleich um 8,6 % auf 58,2 Mio. Euro.



Vermögens- und Finanzlage

Kapitalstruktur

BILANZ AKTIVA (VERKÜRZT)

In Millionen Euro	31.03.2023	31.12.2022	Änderung
Kurzfristige Vermögenswerte	84,9	83,4	+1,8 %
davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	37,8	39,1	-3,2 %
davon Finanzielle Vermögenswerte	3,2	3,3	-3,1 %
Langfristige Vermögenswerte	1.803,7	1.797,2	+0,4 %
davon Finanzielle Vermögenswerte	13,4	11,7	+15,1 %
Bilanzsumme	1.888,6	1.880,6	+0,4 %

Die Steigerung unserer Konzern-Bilanzsumme in den ersten drei Monaten 2023 hängt weitgehend mit einem um 2,6 Millionen Euro erhöhten Forderungsbestand und einem gegenläufigen Rückgang der Zahlungsmittel um 1,3 Millionen Euro zusammen. Die **langfristigen finanziellen Vermögenswerte** sind um 1,7 Millionen Euro gestiegen.

BILANZ PASSIVA (VERKÜRZT)

In Millionen Euro	31.03.2023	31.12.2022	Änderung
Kurzfristige Verbindlichkeiten	161,3	177,8	-9,3 %
davon Finanzielle Verbindlichkeiten	86,0	108,7	-20,8 %
davon Leasingverbindlichkeiten	9,8	9,7	+1,1 %
Langfristige Verbindlichkeiten	342,1	354,4	-3,5 %
davon Finanzielle Verbindlichkeiten	5,1	17,4	-70,6 %
davon Leasingverbindlichkeiten	46,9	48,9	-4,2 %
Eigenkapital	1.385,2	1.348,5	+2,7 %
Bilanzsumme	1.888,6	1.880,6	+0,4 %

Im Wesentlichen reduzierten sich die **kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten** durch die teilweise Tilgung des Schuldscheindarlehens um 35,5 Mio. Euro. Gegenläufig wirkte sich die Ziehung des Darlehens im Rahmen des Facility Agreements auf die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten aus. Die Summe der **kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten** inklusive Leasingverbindlichkeiten betrug zum 31. März 2023 147,8 Mio. Euro im Vergleich zu 184,7 Mio. Euro zum 31. Dezember 2022.

Bereinigt um die Position Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente belief sich die Nettoverschuldung¹ zum 31. März 2023 auf 110,0 Mio. Euro (31. Dezember 2022: 145,6 Mio. Euro). Hieraus ergibt sich ein Verschuldungsgrad² zum 31. März 2023 von 0,42 : 1 (31. Dezember 2022: 0,58 : 1).

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

Segment Professional

Das Professional Segment, also unser Geschäft mit gewerblichen Kund:innen, ist mit einem Anteil von 64 % unser umsatzstärkstes Segment im ersten Quartal dieses Jahres (Q1 2022: 66 %).

In Millionen Euro	Q1 2023	Q1 2022	Änderung
Professional Umsatz gesamt	78,0	71,4	+9,3 %
Subscription Umsatz	70,8	64,0	+10,7 %
davon aus Mitgliedschaften	61,4	52,7	+16,5 %
davon aus Verkäufer-Leads	9,4	11,3	-16,7 %
Anzahl Kund:innen ¹ (Periodendurchschnitt)	21.703	20.854	+4,1 %
Professional ARPU ² (Euro/Monat)	1.088	1.023	+6,3 %
Pay-per-Ad-Umsatz	3,6	2,9	+23,0 %
Sonstiger Umsatz	3,6	4,4	-19,6 %
Professional EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	48,4	42,8	+12,9 %
Professional EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	62,0 %	60,0 %	+2,0 Pp

¹ ImmoScout24-Kund:innen, die am Monatsletzten einen kostenpflichtigen Vertrag haben, der zur Vermarktung von mehr als einem Objekt berechtigt, sowie Immoverkauf24-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 Perioden-Monate.

Der **Subscription-Umsatz**, der mit unseren gewerblichen Kund:innen erzielt wird, stieg um 10,7 % auf 70,8 Mio. Euro. Davon entfielen 61,4 Mio. Euro auf unser Kerngeschäft mit Makler:innen-Mitgliedschaften, das um 16,5 % im Jahresvergleich gewachsen ist. Dies ist primär auf eine weiterhin steigende Kundenzahl sowie Listenpreisanpassungen und laufende Upgrades in höherwertige Mitgliedschaften zurückzuführen.

Das **Verkäufer-Leads-Geschäft** war mit einem Rückgang von 16,7 % marktbedingt schwächer als in Q1 2022. Makler:innen stehen im aktuellen Marktumfeld ausreichend Mandate zur Verfügung, weswegen die Nachfrage nach zusätzlichen Verkäufer-Leads sinkt. Die geringere Wachstumsdynamik geht mit dem gedrosselten Kauf von Verkäufer-Leads vor dem Hintergrund der sinkenden Nachfrage nach Kaufobjekten einher. Insbesondere in diesem Marktumfeld gewinnt unsere ImmoScout24-Plattform hinsichtlich ihrer Vermarktungsstärke noch mehr an Bedeutung, weswegen wir damit auch im ersten Quartal neue **Makler:innen** für uns gewinnen konnten (Q1 2023: +4,1 %).

Der **Professional ARPU** stieg etwas weniger stark als der gesamte Subscription-Umsatz, was auf das niedrigere Umsatzvolumen neuer Kund:innen und das rückläufige Verkäufer-Leads-Geschäfts zurückzuführen ist.

Bereits in den vergangenen Quartalen konnten wir ein anziehendes Einzel-Listing-Geschäft und damit verbunden steigende **Pay-per-ad-Listing-Umsätze** verzeichnen. Diese Entwicklung setzte sich im ersten Quartal 2023 fort. Die höheren (bezahlten) Buchungen in Q1 2023 sind ein weiteres Zeichen dafür, dass unsere Vermarktungslösungen für Makler:innen im aktuellen Marktumfeld an Attraktivität zunehmen.

Der **Sonstige Umsatz** des Professional Segments, der aus der Vermittlung von Baufinanzierungs-Leads stammt, entwickelte sich inflations- und zinsbedingt abgeschwächt (Q1 2023: -19,6 %).

Das in der Tabelle dargestellte **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Professional Segments entwickelte sich überproportional zum Umsatz, was mit den abgeschlossenen Marketinginvestitionen zu tun hat.



Segment Private

Das Private Segment trug in der Quartalsbetrachtung mit 29 % zum Gesamtumsatz der Scout24-Gruppe bei (Q1 2022: 26 %). Größter Wachstumstreiber des Gesamtumsatzes des Private Segments war das Plus-Produkt-Abogeschäft.

In Millionen Euro	Q1 2023	Q1 2022	Änderung
Private Umsatz gesamt	34,9	28,2	+23,7 %
Subscription Umsatz	17,0	13,8	+23,6 %
Anzahl Kund:innen ¹ (Periodendurchschnitt)	342.037	283.567	+20,6 %
Private ARPU ² (Euro/Monat)	16,6	16,2	+2,5 %
Pay-per-Ad-Umsatz	11,8	8,9	+32,3 %
Sonstiger Umsatz	6,0	5,5	+10,0 %
Private EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	16,3	13,4	+22,2 %
Private EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	46,8 %	47,4 %	-0,6 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 Perioden-Monate.

Grund für die signifikante Zunahme des **Subscription-Umsatzes** in Q1 2023 ist die starke Erhöhung der zahlenden Abo-Kund:innen auf 342.037 (Q1 2023: +20,6 %) bei verbesserter Paywall-Effizienz der Plus-Produkte. Der **Private ARPU** stieg um 2,5 %, was auf eine steigende Zahl an Abo-Kund:innen bei einem proportional höheren Umsatz zurückzuführen ist. Auch im Private Segment konnten wir in Q1 2023 einen starken Anstieg der **Pay-per-Ad-Umsätze** beobachten. Gründe hierfür waren, dass private Inserent:innen im aktuellen Marktumfeld von Anfang an die Bezahl-Lösung zur schnelleren Vermarktung wählten und länger laufende Anzeigen von der kostenfreien auf die bezahlte Variante umgebucht wurden. Der **Sonstige Umsatz** des Private Segments, der aus der Vermittlung von Umzugsmandaten sowie dem Verkauf von Bonitätsprüfungen stammt, ging im Vorjahresvergleich zurück.

Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Private Segments stieg leicht unterproportional um 22,2 %, was auf Marketingmaßnahmen für einzelne Produktgruppen in Q1 2023 zurückzuführen ist. Die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Private Segments blieb mit einem leichten Rückgang von 0,6 Prozentpunkten auf vergleichbarem Niveau.

Segment Media & Other

Unser kleinstes Segment, Media & Other, trug etwa 7 % zum Gruppenumsatz bei (Q1 2022: 8 %).

In Millionen Euro	Q1 2023	Q1 2022	Änderung
Media & Other Umsatz gesamt	9,0	8,3	+7,9 %
Media & Other EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	3,5	2,5	+44,0 %
Media & Other EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	39,4 %	29,5 %	+9,9 Pp

Die **Media & Other** Segmentumsätze sind um 7,9 % gegenüber Q1 2022 gestiegen – primär aufgrund des starken ImmoScout24 Österreich-Geschäfts und des Werbegeschäfts mit Dritten. Das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** des Segments Media & Other stieg in der Quartalsbetrachtung um 44,0 %. Grund für das überproportionale EBITDA-Wachstum aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist die abgeschlossene Investitionsphase und die skalierende Profitabilität im ImmoScout24 Österreich-Geschäft. Aufgrund der guten Umsatzentwicklung entwickelte sich die Media & Other **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** mit einem Zuwachs von 9,9 Prozentpunkten positiv.



Ausblick Gesamtjahr 2023

Die aktuellen Entwicklungen im deutschen Immobilienmarkt wirken sich weiterhin positiv auf die Scout24-Produktnachfrage und damit die Umsatzentwicklung aus. Die Relevanz der ImmoScout24-Plattform und die Vermarktungskapazitäten des Produktangebots haben im aktuellen Marktumfeld an Bedeutung gewonnen.

Trotz der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung geht der Vorstand davon aus, dass sich die Wachstumsdynamik im Jahr 2023 im Rahmen folgender Prognose für das Gesamtjahr fortsetzt: Für das Geschäftsjahr 2023 rechnet Scout24 weiterhin mit zweistelligen Wachstumsraten bei Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit. Auf dieser Basis plant Scout24 im Geschäftsjahr 2023 ein Konzernumsatzwachstum von 12 % und ein überproportionales Wachstum des Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 13 %. Das Hauptaugenmerk liegt dabei insgesamt auf der Steigerung des Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und der zugehörigen Marge.

Impressum

Investor Relations

Filip Lindvall
E-Mail ir@scout24.com

Scout24 SE

Invalidenstr. 65
10557 Berlin
Deutschland
E-Mail info@scout24.com
▶ www.scout24.com