

Anhaltende Wachstumsdynamik und starke Margenentwicklung in Q3 2023 führen zu einer erneuten Anhebung der ooEBITDA-Prognose für das Geschäftsjahr 2023

- Konzernumsatz wächst um 15,7 % in Q3 2023 (9,8 % organisch) und um 13,3 % in 9M 2023 (11,3 % organisch)¹
- Wachstum weiterhin von starker Nachfrage im Makler-Kerngeschäft und bei Plus-Produkten getrieben – anhaltendes Kundenwachstum in beiden Segmenten
- Starke operative Skaleneffekte treiben weiterhin Wachstum des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit mit 22,1 % in Q3 2023 und 21,6 % in 9M 2023
- Bereinigtes Ergebnis je Aktie stieg um 31,8 % auf 0,67 Euro in Q3 2023 und um 35,5 % auf 1,90 Euro in 9M 2023
- Anpassung der Prognose für das Geschäftsjahr 2023: Erhöhung ooEBITDA-Wachstum auf Bandbreite von 19-21 % und Aktualisierung Umsatzwachstum auf ca. 14 %

München / Berlin, 2. November 2023

Die Scout24 SE setzt ihre erfolgreiche Wachstumsdynamik auch im dritten Quartal 2023 fort und erzielt mit einem Wachstum von 15,7 % einen Konzernumsatz von 132,8 Mio. Euro. Das organische Umsatzwachstum betrug im dritten Quartal 9,8 % und spiegelt die anhaltend starke Nachfrage nach Makler-Mitgliedschaften und Plus-Produkten wider. Dieser positiven Entwicklung stand ein weiterhin schwacher Transaktionsmarkt gegenüber, der zu einer geringeren Nachfrage bei Verkäufer- und Baufinanzierungs-Leads führte.

"Im dritten Quartal haben wir unsere Erfolgsbilanz fortgesetzt und in einem herausfordernden Umfeld und Immobilienmarkt außergewöhnliche Ergebnisse erzielt. Die gestiegene Relevanz der ImmoScout24-Plattform für den deutschen Immobilienmarkt zeigt sich in der anhaltend starken Nachfrage nach unseren Kernprodukten und dem Kundenwachstum. Die organisatorischen Anpassungen, die wir zu Beginn des Jahres umgesetzt haben, zeigen ebenfalls Wirkung. So konnten wir die Geschwindigkeit erhöhen und gleichzeitig unsere operative Effizienz auf ein neues Level heben. Wir werden uns weiter darauf konzentrieren, unsere professionellen Kund:innen mit erstklassigen Produkten und Dienstleistungen zu unterstützen, damit sie sich auch weiterhin in einem schwierigen Märkten behaupten können. Scout24 ist kürzlich 25 Jahre alt geworden – und obwohl das Unternehmen schon sehr viel erreicht hat, sind wir überzeugt, dass die besten Tage noch vor uns liegen. Wir freuen uns darauf, auf unserem Capital Markets Day Ende Februar 2024 über unsere weiteren Pläne und Wachstumsambitionen zu informieren", kommentiert Tobias Hartmann, CEO der Scout24 SE.

Anhaltendes Wachstum im Makler:innen-Kerngeschäft, bei Plus-Produkten und privaten Pay-per-Ad-Listings

Im dritten Quartal verzeichnete das **Professional Segment**, einschließlich des konsolidierten Umsatzes von Sprengnetter, ein robustes zweistelliges Umsatzwachstum von 15,6 %. Das organische Wachstum betrug 6,5 % und wurde durch einen weiteren Anstieg der Kundenbasis um 3,3 % auf 21.937 und damit

¹ Scout24 hat am 1. Juli 2023 75% der Eigenkapitalanteile der Sprengnetter-Gruppe erworben. Mit der Übernahme der Kontrolle zum 1. Juli 2023 wurde das Geschäft der Sprengnetter-Gruppe ab Juli 2023 im Professional Segment konsolidiert. Die dargestellten Finanzkennzahlen, wenn nicht explizit anders ausgewiesen, beinhalten somit ab diesem Datum die Beiträge der Sprengnetter-Gruppe. In den dargestellten organischen Zahlen sind die Beiträge von Sprengnetter nicht enthalten.

eine anhaltend starke Nachfrage nach unseren Kernmitgliedschaften für Makler:innen getrieben, was den Bedarf der Makler:innen an unseren Marketinglösungen unterstreicht. Der Umsatz mit Mitgliedschaften stieg um 12,9 %, was auf Anpassungen der Preise, laufende Upgrades auf höherwertige Mitgliedschaften und die Migration von Kund:innen von Pay-per-Ad-Lösungen zu Mitgliedschaften zurückzuführen ist. Infolge dieser Kundenmigration ging der Umsatz im Pay-per-Ad-Geschäft im dritten Quartal 2023 im Vergleich zum gleichen Zeitraum 2022 um 15,6 % zurück.

Auf organischer Basis entwickelte sich das Geschäft mit Verkäufer-Leads im Vergleich zum Vorjahr weiterhin negativ, was auf eine schwächere Nachfrage zurückzuführen ist, da viele Makler:innen im aktuellen Marktumfeld keinen Bedarf an zusätzlichen Mandaten haben. Der Anteil des konsolidierten Sprengnetter-Umsatzes am Verkäufer-Leads-Geschäft, zum Beispiel der Verkauf von Bewertungsprodukten für Makler:innen, wirkte sich wiederum positiv auf die Entwicklung des Verkäufer-Leads-Geschäfts aus und führte zu einem Wachstum von 72,2 %.

Das **Private Segment** wuchs im dritten Quartal 2023 um 17,4 %, was eine leichte Verlangsamung im Vergleich zum zweiten Quartal 2023 darstellt. Dies ist auf eine Verlangsamung des Wachstums im Pay-per-Ad-Geschäft zurückzuführen, nachdem das Listingvolumen im Jahr 2022 bis Q2 2023 außergewöhnlich stark und ab Q3 2023 langsamer gestiegen war. Andererseits beschleunigten sich die Abonnementumsätze im dritten Quartal 2023 auf 19,7 %, verglichen mit 16,8 % im zweiten Quartal 2023. Dieses Wachstum wurde durch gestiegene Kundenzahlen (16,9 %) im dritten Quartal angetrieben.

In unserem **Segment Media & Other** erzielten wir im dritten Quartal ein starkes Umsatzwachstum von 10,4 %. Dieses Wachstum wurde von einer starken Entwicklung in allen Geschäftsbereichen getragen.

Weiterhin deutlich überproportionales Ergebniswachstum: EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg um 22,1 % für Q3 2023 und 21,6 % für 9M 2023

Im dritten Quartal stiegen die operativen Kosten im Vergleich zum Vorjahr leicht um 3,3 %. Der Anstieg war in erster Linie auf die Konsolidierung der Kostenbasis von Sprengnetter zurückzuführen, die sich hauptsächlich auf die Personal- und Einkaufskosten auswirkte. Die Marketingkosten stiegen um 2,4 %, da wir im dritten Quartal 2023 in Markenkampagnen investiert haben. Die Einkaufskosten stiegen ebenfalls um 23,4 % aufgrund der erhöhten Nachfrage nach Bonitätsprüfungen bei unseren Plus-Produkten und der Konsolidierung der Kostenbasis von Sprengnetter. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sanken im dritten Quartal um 10,8 %, vor allem aufgrund der geringeren Einbindung von externen Dienstleistern.

Dank unseres anhaltenden zweistelligen Umsatzwachstums und eines vorteilhaften Produktmixes in Verbindung mit einem strikten Kostenmanagement, erzielten wir im dritten Quartal ein überproportionales Wachstum des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 22,1 %. Dies entspricht einer EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 58,8 %, ein starker Anstieg um 3,1 Prozentpunkte im Vergleich zum dritten Quartal 2022.

Ohne Berücksichtigung von Sprengnetter wuchs das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um 19,2 %, was einer noch höheren EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 60,5 % entspricht – einem Anstieg um 4,8 Prozentpunkte im Vergleich zum dritten Quartal 2022.

Unser (unbereinigtes) Konzern-EBITDA belief sich im dritten Quartal auf 73,0 Mio. Euro und wuchs damit um starke 35,7 %, unterstützt durch gesunkene nicht-operative Kosten.

Das Ergebnis je Aktie verzeichnete mit 0,62 Euro für das dritte Quartal und 1,72 Euro für den Neunmonatszeitraum ein robustes Wachstum, was einer Steigerung von 47,2 % bzw. 70,3 % entspricht. Das bereinigte Ergebnis je Aktie stieg im dritten Quartal 2023 um 31,8 % auf 0,67 Euro und in den ersten neun Monaten 2023 um 35,5 % auf 1,90 Euro.

„Wir haben im dritten Quartal erneut ein starkes Umsatzwachstum und eine Verbesserung der Marge erzielt. Besonders erfreut bin ich über diese anhaltende Verbesserung der Profitabilität, während wir Sprengnetter konsolidieren und die Auswirkungen eines schwächeren Transaktionsmarktes auffangen. Die Grundlage für diese Verbesserung ist der anhaltende Fokus auf eine strikte Kostenkontrolle. Die weitere Anhebung der ooEBITDA-Prognose spiegelt unser hohes Niveau der operativen Effizienz wider.“

Obwohl die Märkte weiterhin herausfordernd bleiben, sind wir zuversichtlich, dass wir auch im Jahr 2024 Umsatz und Profitabilität steigern können, da wir unseren Kund:innen einen erstklassigen Mehrwert bieten“, ergänzt Dirk Schmelzer, CFO der Scout24 SE.

WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN

In Mio. Euro	Q3 2023	Q3 2022	Veränderung	9M 2023	9M 2022	Veränderung
Konzernumsatzerlöse	132,8	114,7	+15,7 %	376,6	332,3	+13,3 %
davon Professional	86,2	74,5	+15,6 %	241,6	217,4	+11,1 %
davon Private	37,1	31,6	+17,4 %	107,5	89,3	+20,3 %
davon Media & Other	9,5	8,6	+10,4 %	27,5	25,6	+7,5 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	78,1	63,9	+22,1 %	224,5	184,6	+21,6 %
davon Professional	54,9	44,8	+22,4 %	157,9	131,3	+20,3 %
davon Private	19,3	16,2	+19,3 %	55,1	45,0	+22,4 %
davon Media & Other	3,8	2,9	+33,0 %	11,6	8,4	+38,6 %
Konzern-EBITDA Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit² in %	58,8 %	55,7 %	+3,1 Pp	59,6 %	55,6 %	+4,1 Pp
davon Professional	63,7 %	60,2 %	+3,5 Pp	65,3 %	60,4 %	+5,0 Pp
davon Private	52,1 %	51,3 %	+0,8 Pp	51,2 %	50,4 %	+0,9 Pp
davon Media & Other	40,1 %	33,3 %	+6,8 Pp	42,2 %	32,7 %	+9,5 Pp
Konzern-EBITDA³	73,0	53,8	+35,7 %	201,2	166,8	+20,6 %
Ergebnis je Aktie(unverwässert, in Euro)	0,62	0,42	+47,2 %	1,72	1,01	+70,3 %

¹ Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem Konzern-EBITDA, bereinigt um nicht-operative Effekte. Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A-Aktivitäten (realisiert und unrealisiert), Reorganisation sowie sonstige nicht-operative Effekte.

² Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zu den externen Umsatzerlösen.

³ Das (unbereinigte) Konzern-EBITDA ist analog zur Darstellung in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung definiert als das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandenen Wertminderungen und Wertaufholungen.

Vorstand passt die Prognose für das Geschäftsjahr 2023 an

Basierend auf dem bisherigen Geschäftsverlauf und der erwarteten Entwicklung im letzten Quartal des Jahres aktualisiert der Vorstand seine Prognose für das Geschäftsjahr 2023. Basierend auf einem vorteilhaften Produktmix und einem guten Kostenmanagement erhöht der Vorstand seine Prognose für das EBITDA-Wachstum aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit erneut von einer Bandbreite von 18-19 % auf eine Bandbreite von 19-21 %. Da die Erholung des Transaktionsgeschäfts langsamer verläuft und aufgrund unseres bereits kommunizierten Fokus auf Profitabilität über Umsatzwachstum passt der Vorstand seine Prognose für das Umsatzwachstum von ca. 15 % auf ca. 14 % an. Der Fokus der Scout24-Gruppe bleibt weiterhin auf einem Wachstum des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und somit der Erhöhung der Profitabilität.

Quartalsmitteilung Q3/9M 2023

Eine ausführliche Erläuterung des Geschäftsverlaufs und der Ertragslage enthält die Quartalsmitteilung zu Q3/9M 2023, abrufbar unter: <https://www.scout24.com/investor-relations/finanzberichte-praesentationen>. Dort geben wir auch einen Überblick über unsere aktuellen und historischen Finanzkennzahlen auf Konzern- und Segmentebene im Tabellenformat (xlsx).

Telefonkonferenz

Am 2. November 2023 um 15:00 MEZ, wird Scout24 einen Webcast mit Telefonkonferenz zu den Q3/9M 2023 Ergebnissen abhalten.

Link zum live Webcast (ohne telefonische Einwahl): <https://www.webcast-egs.com/scout24-q32023>

Finanzanalyst:innen und Investor:innen können sich für die Telefonkonferenz unter folgendem Link registrieren:

<https://services.choruscall.it/DiamondPassRegistration/register?confirmationNumber=4916992&linkSecurityString=662307800>

Nach der Registrierung erhalten Teilnehmende eine Bestätigungs-Mail mit individuellen Einwahldaten.

Über diesen Link können eingewählte Teilnehmer:innen die Präsentationsfolien live mitverfolgen:

<https://www.webcast-egs.com/scout24-q32023/no-audio>

Die Wiederholung der Konferenz ist abrufbar unter: <https://www.webcast-egs.com/scout24-q32023>

Nächste Termine

28. Februar 2024: Kapitalmarkttag und Veröffentlichung der vorläufigen Finanzergebnisse für das Geschäftsjahr (und Q4) 2023.

Über Scout24

Scout24 ist ein führendes deutsches Digitalunternehmen. Mit dem digitalen Marktplatz ImmoScout24 für Wohn- und Gewerbeimmobilien bringen wir seit 25 Jahren erfolgreich Eigentümer:innen, Makler:innen sowie Mieter:innen und Käufer:innen zusammen. Mit über 19 Millionen Nutzer:innen pro Monat auf der Website oder in der App ist ImmoScout24 der Marktführer für die digitale Immobilienvermarktung und -suche. Damit Immobilientransaktionen in Zukunft digital ablaufen können, entwickelt ImmoScout24 kontinuierlich neue Produkte und baut ein Ökosystem für Miete, Kauf und Gewerbeimmobilien in Deutschland und Österreich auf. Scout24 ist eine europäische Aktiengesellschaft (ISIN: DE000A12DM80, Ticker: G24) und Mitglied im MDAX sowie im DAX 50 ESG. Weitere Informationen auf [LinkedIn](#). Seit 2012 ist ImmoScout24 auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbemarkt aktiv.

Ansprechpartner für Investor Relations

Filip Lindvall
Vice President Group Strategy & Investor Relations
Tel: +49 30 243011917
E-mail: ir@scout24.com

Ansprechpartner für Medien

Axel Schmidt
Teamlead Corporate Communications
Tel: +49 30 24301 1446
E-mail: mediarelations@scout24.com

Disclaimer

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind sorgfältig ermittelt worden. Es wird jedoch keine Haftung irgendeiner Art übernommen für die hierin enthaltenen Informationen und/oder ihre Vollständigkeit. Die Gesellschaft, ihre Organmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter und sonstige Personen geben keine Garantie oder Zusicherung, weder ausdrücklich noch konkludent, für die Richtigkeit und/oder Vollständigkeit der hierin enthaltenen Informationen ab und jegliche Haftung für jeglichen Schaden oder Verlust, der direkt oder indirekt aus dem Gebrauch dieser Informationen oder daraus in anderer Weise abgeleiteter Meinungen resultiert, ist ausgeschlossen. Die in dieser Mitteilung enthaltenen Informationen können jederzeit geändert, revidiert oder aktualisiert werden. Einige in diesem Dokument wiedergegebene Darstellungen enthalten in die Zukunft gerichtete Aussagen, die die derzeitigen Erwartungen und Planungen der Gesellschaft bzw. des Senior Managements der Gesellschaft in Bezug auf künftige Ereignisse widerspiegeln. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen unterliegen naturgemäß Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse einschließlich der Finanzlage und der Profitabilität der Gesellschaft wesentlich von denjenigen abweichen, und auch negativer ausfallen können als diejenigen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen oder beschrieben werden. Aussagen, die in diesem Dokument enthalten sind, die sich auf vergangene Entwicklungen oder Aktivitäten beziehen, dürfen nicht als Zusicherung verstanden werden, dass diese Entwicklungen oder Aktivitäten in Zukunft andauern oder fortgesetzt werden. Die Gesellschaft übernimmt keine wie auch immer geartete Verpflichtung, irgendwelche Informationen (einschließlich der in die Zukunft gerichteten Aussagen), die in dieser Pressemitteilung enthalten sind, zu aktualisieren oder zu korrigieren, sei es als Ergebnis neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen. In die

Zukunft gerichteten Aussagen und Darstellungen, die sich lediglich auf das Datum dieser Mitteilung beziehen, sollten Sie nicht über Gebühr vertrauen. Scout24 verwendet zur Erläuterung der Ertragskennzahlen auch alternative Leistungskennzahlen, die nicht nach IFRS definiert sind. Diese sollten nicht isoliert, sondern als ergänzende Information betrachtet werden. Die von Scout24 verwendeten alternativen Leistungskennzahlen sind jeweils an entsprechender Stelle in den Finanzberichten definiert. Sondereinflüsse, die für die Ermittlung einiger alternativer Leistungskennzahlen verwendet werden, resultieren aus der Integration erworbener Unternehmen, Reorganisationen, außerplanmäßigen Abschreibungen, dem Veräußerungsergebnis bei Devestitionen und Beteiligungsverkäufen sowie sonstigen Aufwendungen und Erträgen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs von Scout24. Aufgrund von Rundungsdifferenzen ist es möglich, dass bei der Summierung der in diesem Bericht veröffentlichten Einzelpositionen Unterschiede zu den angegebenen Summen auftreten und aus diesem Grund auch Prozentsätze nicht die genaue Entwicklung der absoluten Zahlen widerspiegeln.