

Scout24 SE beschleunigt Umsatzwachstum und steigert Profitabilität im ersten Halbjahr 2024

- Zweistelliges Umsatzwachstum von 14,4 % (Q2) bzw. 13,0 % (H1) durch anhaltend starke Nachfrage nach Kernprodukten
- Im zweiten Quartal Kundenzahl im Professional-Segment um 2,4 %, im Private-Segment um 27,1 % gegenüber dem Vorjahr gestiegen
- Anhaltende Skalierung mit 13,7 % EBITDA-Wachstum aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und Margenausweitung um 0,3 Prozentpunkte auf 60,4 %
- Bereinigtes Ergebnis je Aktie um 11,4 % deutlich gewachsen

München / Berlin, 8. August 2024

Scout24 SE bleibt auf Wachstumskurs mit einem Umsatzplus von 14,4 % im zweiten Quartal 2024. Im ersten Halbjahr steigerte Scout24 den Konzernumsatz auf 275,6 Mio. EUR, ein Plus von 13,0 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Treiber dieser Entwicklung war die anhaltend starke Nachfrage nach den Kernprodukten, den Makler-Mitgliedschaften im Professional-Segment und den Plus-Abonnements im Private-Segment. Trotz der anhaltend herausfordernden Marktsituation für Makler:innen wurden in beiden Kernsegmenten neue Rekordwerte bei der Kundenzahl verzeichnet. Die Konsolidierung der 2023 akquirierten Sprengnetter-Gruppe wirkte sich ebenfalls positiv auf die Umsatzentwicklung aus.

„Die Umsetzung unserer Strategie ist weiter in vollem Gange: Mit mehr Inhalten und einer größeren App-Nutzung hat unser vernetzter, dreiseitiger Marktplatz weiter an Relevanz gewonnen. Im zweiten Quartal konnten wir die Anzahl unserer Makler-Mitgliedschaften abermals steigern. Das Wachstum bei den Privatkund:innen hat sich im Vergleich zum ersten Quartal nochmals beschleunigt. Das ist das Ergebnis unserer langjährigen Investitionen in eine einzigartig vernetzte Produktwelt, die am Markt gut ankommt. Zudem wird unsere neue Markenkampagne die Reichweite bei jüngeren Zielgruppen erhöhen“, kommentiert Tobias Hartmann, CEO der Scout24 SE.

Makler-Kerngeschäft und Plus-Produkte treiben Wachstum weiter an

Der Umsatz im **Professional-Segment** stieg im ersten Halbjahr 2024 um 14,4 % erneut signifikant, trotz einer weiterhin herausfordernden Marktlage. Aufgrund des nach wie vor hohen Bedarfs von Makler:innen an mehr Sichtbarkeit und Vermarktungsleistungen verzeichnete Scout24 insbesondere bei Mitgliedschaften ein starkes Umsatzwachstum von 9,4 %. Gleichzeitig konnte der Kundenstamm vergrößert werden. Die Anzahl der gewerblichen Kund:innen stieg im zweiten Quartal nochmals stärker an als zu Jahresbeginn (Q1 2024: +1,8 %) und verzeichnete einen Zuwachs von 2,4 % gegenüber dem Vorjahresquartal (H1 2024: +2,1 %). Damit erreichte Scout24 im zweiten Quartal eine durchschnittliche Anzahl an gewerblichen Kund:innen von 22.359. Dies belegt, dass die Produkte bei den gewerblichen Kund:innen sehr gut angenommen werden und die vom Unternehmen angestrebte Migration in Mitgliedschaften erfolgreich voranschreitet. Dieser Wechsel dämpft im Gegenzug die Entwicklung der Pay-per-Ad-Listings (Einzellistings). Die entsprechenden Umsätze waren im zweiten Quartal verglichen mit dem ersten Quartal des Geschäftsjahres jedoch weniger stark rückläufig. Das Geschäft mit Verkäufer- und Baufinanzierungs-Leads entwickelte sich organisch weiterhin rückläufig, wobei sich die Konsolidierung der Sprengnetter-Umsätze positiv auf beide Umsatzströme auswirkte.

Das **Private-Segment** erzielte mit einem Umsatzzuwachs von 10,7 % im Halbjahresvergleich ebenfalls eine positive Entwicklung und ein schnelleres Wachstum als im ersten Quartal. Der Umsatz in diesem Segment wurde getrieben durch die weiterhin hohe Nachfrage nach Plus-Abonnements mit einem beschleunigten Subscription-Wachstum von 23,3 %. Die Anzahl an Privatkund:innen stieg um 24,0 % im ersten Halbjahr bzw. 27,1 % im zweiten Quartal im Vergleich zu den jeweiligen Vorjahreszeiträumen. Im Juni des Berichtsjahres verbuchte Scout24 einen Rekordwert von über 440.000 Privatkund:innen. Demgegenüber verzeichnete das Privatkundengeschäft aus Pay-per-ad-Listings mit 3,9 % ein eher moderates Wachstum. Das Volumen an privaten Inseraten hatte bereits ein hohes Niveau erreicht und stieg somit nicht mehr

stark an. Der sonstige Umsatz, der aus der Vermittlung von Umzugsmandaten sowie dem Verkauf von Bonitätsprüfungen stammt, ging im Halbjahresvergleich um 12,0 % zurück.

Die **Media & Other-Segmentumsätze** stiegen im Halbjahresvergleich um 10,1 %.

Anhaltend positiver operativer Leverage: EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im ersten Halbjahr um 13,7 % erhöht

Im ersten Halbjahr 2024 sind die operativen Kosten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 9,5 % und damit unterproportional zum Umsatz gestiegen. Diese Entwicklung resultiert hauptsächlich aus einem Anstieg der **Personalaufwendungen** im Rahmen der Sprengnetter-Konsolidierung sowie einer Erhöhung der **sonstigen betrieblichen Aufwendungen**. Darüber hinaus stiegen die **Marketingaufwendungen** aufgrund von Investitionen in ImmoScout24-Markenkampagnen an. Ferner lagen die **Einkaufskosten** über dem Vorjahresvergleichswert, während der im Jahresvergleich niedrigere **IT-Aufwand** aufgrund von allgemeinen Effizienzmaßnahmen entlastend wirkte.

Vor diesem Hintergrund erhöhten sich das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** im ersten Halbjahr 2024 um 13,7 % und die zugehörige **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** um 0,3 Prozentpunkte auf 60,4 %. Ursächlich für diese Verbesserungen gegenüber dem Vorjahreszeitraum waren die anhaltend positive Umsatzentwicklung von margenstarken Produkten sowie das weiterhin strikte Kostenmanagement. Damit konnte der strukturelle Effekt aus der Konsolidierung der Sprengnetter-Gruppe, die durch ihr Geschäftsmodell geringere Margen liefert, abgefedert werden.

Die **nichtoperativen Effekte** lagen getrieben durch höhere Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen und höhere M&A-bezogene Aufwendungen deutlich über dem Vorjahresvergleichswert. Infolgedessen nahm das (unbereinigte) **Konzern-EBITDA** langsamer zu als das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** und verbesserte sich im Vergleich zum ersten Halbjahr 2023 um 8,3 % auf 138,9 Mio. EUR.

Höhere Abschreibungen und Ertragsteuern sowie ein verschlechtertes Finanzergebnis führten insgesamt zu einem Rückgang des Ergebnisses je Aktie im ersten Halbjahr 2024 um 8,1 % auf 1,01 EUR. Das Finanzergebnis ging im Halbjahresvergleich aufgrund eines gestiegenen Aufwands aus Folgebewertungen von Kaufpreisverbindlichkeiten zurück. Das **bereinigte Ergebnis je Aktie** nahm dagegen im Berichtszeitraum um starke 11,4 % auf 1,37 EUR zu.

„Wie angekündigt, hat sich unser Wachstum im zweiten Quartal beschleunigt. Wir konnten im ersten Halbjahr 2024 wieder eine Margenausweitung erzielen – und das trotz der starken Ergebnisse des Vorjahres sowie der Übernahme der Sprengnetter-Gruppe mit geringeren Margen. Das zeigt klar: Wir können Umsatz und Profitabilität gleichzeitig steigern. Dies führte in der ersten Jahreshälfte erneut zu einem zweistelligen Wachstum des bereinigten Ergebnisses je Aktie. Ich freue mich, die Prognose für 2024 zu bestätigen“, fügt Dirk Schmelzer, CFO der Scout24 SE, hinzu.

WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN

In Mio. EUR	Q2 2024	Q2 2023	Veränderung	H1 2024	H1 2023	Veränderung
Konzernumsatzerlöse	139,5	122,0	+14,4 %	275,6	243,8	+13,0 %
davon Professional	89,9	77,4	+16,1 %	177,8	155,4	+14,4 %
davon Private	39,8	35,5	+12,2 %	77,9	70,4	+10,7 %
davon Media & Other	9,8	9,0	+8,8 %	19,8	18,0	+10,1 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	87,0	78,2	+11,2 %	166,5	146,5	+13,7 %
davon Professional	59,8	54,6	+9,5 %	115,4	103,0	+12,1 %
davon Private	23,1	19,4	+18,8 %	42,4	35,7	+18,7 %
davon Media & Other	4,2	4,2	-2,2 %	8,7	7,8	+11,7 %
Konzern-EBITDA Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit² (in %)	62,3 %	64,2 %	-1,8 Pp	60,4 %	60,1 %	+0,3 Pp
davon Professional	66,5 %	70,5 %	-4,0 Pp	64,9 %	66,2 %	-1,4 Pp
davon Private	57,9 %	54,6 %	+3,3 Pp	54,4 %	50,8 %	+3,6 Pp
davon Media & Other	42,3 %	47,1 %	-4,8 Pp	43,8 %	43,2 %	+0,6 Pp
Konzern-EBITDA³	71,4	70,0	+2,0 %	138,9	128,2	+8,3 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, in EUR)	0,47	0,59	-20,5 %	1,01	1,09	-8,1 %
Bereinigtes Ergebnis je Aktie (unverwässert, in EUR) ⁴	0,70	0,66	+5,5 %	1,37	1,23	+11,4 %

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

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

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

⁴ Bereinigt (1) um nichtoperative Effekte, die auch zur Ermittlung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit herangezogen werden, (2) um Abschreibungen und Wertminderungen auf im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Vermögenswerte sowie (3) um im Finanzergebnis enthaltene Effekte aus Unternehmenszusammenschlüssen, wie die Bewertung von Kaufpreisverbindlichkeiten.

Vorstand bekräftigt Prognose für das Geschäftsjahr 2024

Auf der Grundlage des bisherigen Geschäftsverlaufs geht der Vorstand davon aus, dass sich die Wachstumsdynamik und die operativen Skaleneffekte der Gruppe im Jahr 2024 fortsetzen werden. Daher bestätigt der Vorstand seine Prognose für das Geschäftsjahr 2024 und erwartet ein Umsatzwachstum von 9-11 % sowie einen Anstieg der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit auf etwa 61 %. Insgesamt richtet sich das Hauptaugenmerk auf die Steigerung der absoluten Ertragskraft (gemessen am EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Konzerns) und die Verbesserung der Profitabilität (gemessen an der entsprechenden Marge).

Resegmentierung ab Q3 2024

Scout24 hat auf dem diesjährigen Kapitalmarkttag am 28. Februar 2024 die aktualisierte Strategie mit Fokus auf Interkonnektivität vorgestellt. Um diese Strategie zu realisieren und einen gesamtheitlichen Blick auf die vernetzten Marktteilnehmer:innen zu gewährleisten, passt Scout24 die interne Steuerung sowie die Berichtsstruktur der Scout24-Gruppe beginnend ab dem 1. Juli 2024 an. Im Ergebnis geht aus Sicht der operativen Konzernsteuerung und Berichtsstruktur das bisherige Segment Media & Other vollständig im Segment Professional auf. Es verbleiben die beiden Segmente Professional und Private.

Eine detaillierte Erläuterung der Veränderungen in der Segmentstruktur ist im Halbjahresbericht 2024 im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“ enthalten.

Halbjahresbericht 2024

Eine ausführliche Erläuterung des Geschäftsverlaufs und der Ertragslage findet sich im Halbjahresbericht 2024, der unter www.scout24.com/investor-relations/finanzberichte-praesentationen abrufbar ist. Dort geben wir auch einen Überblick über unsere aktuellen und historischen Finanzkennzahlen auf Konzern- und Segmentebene in Tabellenform (xlsx).

Telefonkonferenz

Scout24 wird heute um 15:00 Uhr MESZ einen Webcast mit Telefonkonferenz zu den Ergebnissen des ersten Halbjahres 2024 abhalten.

Link zum live Webcast (ohne telefonische Einwahl): <https://www.webcast-eqs.com/scout24-h12024>

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

<https://services.choruscall.it/DiamondPassRegistration/register?confirmationNumber=7837903&linkSecurityString=115e1bc763>

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

Über diesen Link können eingewählte Teilnehmende die Präsentationsfolien live mitverfolgen:

<https://www.webcast-eqs.com/scout24-h12024/no-audio>

Die Wiederholung der Konferenz ist abrufbar unter: <https://www.webcast-eqs.com/scout24-h12024>

Nächste Termine

Scout24 wird ihre Ergebnisse für das dritte Quartal sowie für den Neunmonatszeitraum 2024 am 31. Oktober 2024 veröffentlichen.

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 vernetztes, datenreiches 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

Viktoria Götte
Senior Manager Corporate Communications
Tel: +49 89 262024943
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 Mitarbeitenden 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.