

## Scout24 veröffentlicht vorläufige Ergebnisse für 2025 und gibt Prognose für 2026 bekannt – Wachstum und starke operative Entwicklung bestätigt

- Zweistelliges Umsatzwachstum (+14,7 %, organisch +11,0 %<sup>1</sup>)
- Fortgesetzte Margensteigerung auf 62,5 % (+1,0 Prozentpunkt) bei gleichzeitigen Investitionen in Produkt, Technologie, KI und Integration von Akquisitionen
- Weiteres Kundenwachstum im B2B- (+5,7 %) und B2C-Segment (+14,0 %) aufgrund starker Produktnachfrage
- Ergebnis je Aktie steigt um 50,2 % auf 3,33 EUR; bereinigtes Ergebnis je Aktie um 19,6 % auf 3,47 EUR
- Free Cashflow wächst um 13,4 % auf 253,1 Mio. EUR
- Prognose 2026: Umsatzwachstum von 16-18 % (davon 6-7 Prozentpunkte anorganischer Beitrag aus der Spanien-Akquisition)<sup>2</sup> und EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von bis zu 61 % (organisch<sup>3</sup> bis zu 64 %)

München / Berlin, 26. Februar 2026

Scout24 verzeichnete 2025 erneut ein Jahr mit zweistelligem Umsatzwachstum. Nach vorläufigen Zahlen stieg der Umsatz im Gesamtjahr um 14,7% auf 649,6 Mio. EUR (organisch: 11,0 %<sup>4</sup>). Ausschlaggebend waren die weiterhin hohe Nachfrage nach Maklermitgliedschaften im Professional-Segment sowie steigende Subscription-Umsätze und Umsätze aus Einzelinseraten im Private-Segment. Beide Segmente konnten ihre Kundenbasis weiter ausbauen. Das Transaction-Enablement-Geschäft verzeichnete ein solides Wachstum im CRM-Bereich und eine anhaltend hohe Nachfrage nach Daten- und Bewertungsdienstleistungen. Während die Gesamtnachfrage nach Leads weiterhin gemischt ausfiel, wuchsen die Homeowner-Lead-Produkte 2025 um 15 %.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit profitierte weiterhin vom operativen Leverage und stieg deutlich um 16,5 % auf 405,7 Mio. EUR (2024: 348,1 Mio. EUR). Die entsprechende Marge verbesserte sich um einen Prozentpunkt auf 62,5 % (2024: 61,5 %). Treiber dafür waren das starke Umsatzwachstum, kontinuierliche Effizienzsteigerungen sowie Synergien aus der Interkonnektivitätsstrategie. Auch die erfolgreiche Integration der jüngsten Akquisitionen unterstützte diese Entwicklung.

### Produktinnovationen verbessern das Nutzererlebnis

Im Jahr 2025 hat die Scout24-Gruppe ihre KI-Strategie sowohl im Suchbereich als auch in B2B-Workflows (CRM) konsequent weiterentwickelt. Im Suchbereich wurde Heylmmo gelauncht – ein KI-gestützter Assistent, der die Immobiliensuche personalisiert. Darüber hinaus wurde eine KI-basierte Bildersuche eingeführt, die Suchanfragen in natürlicher Sprache innerhalb der klassischen Filtersuche ermöglicht. Auch im Propstack-CRM wurde die Software 2025 um KI-Funktionen erweitert. Dazu zählen die sprachgestützte Erstellung von Immobilieninseraten sowie eine automatisierte Generierung von Grundrissen. Das steigert die Produktivität und erhöht die operative Effizienz. Im

<sup>1</sup> Konzernumsatz abzüglich der konsolidierten Umsatzbeiträge von Exploreal, bulwiengesa, neubau kompass und TiRo CheckEnergy im Geschäftsjahr 2025 in Höhe von insgesamt 20,7 Mio. EUR.

<sup>2</sup> Vorbehaltlich des Vollzugs der Spanien-Akquisition (Fotocasa/Habitaclia). Mit Berücksichtigung der (konsolidierten) Umsatzbeiträge von Adevinata Real Estate S.L.U. und ihren Tochtergesellschaften im Geschäftsjahr 2026.

<sup>3</sup> Ohne Berücksichtigung der (konsolidierten) Ergebnisbeiträge von Adevinata Real Estate S.L.U. und ihren Tochtergesellschaften im Geschäftsjahr 2026.

<sup>4</sup> Konzernumsatz abzüglich der konsolidierten Umsatzbeiträge von Exploreal, bulwiengesa, neubau kompass und TiRo CheckEnergy im Geschäftsjahr 2025 in Höhe von insgesamt 20,7 Mio. EUR.

Januar 2026 führte ImmoScout24 als eine der ersten europäischen Immobilienplattformen eine eigene App in ChatGPT ein und bietet damit einen zusätzlichen Zugang zur Immobiliensuche.

### **Scout24-Gruppe baut ihr Ökosystem im Geschäftsjahr 2025 weiter aus**

Die Scout24-Gruppe konnte im Berichtsjahr 2025 zentrale Kennzahlen ihres Ökosystems verbessern: Die Zahl der B2B- und B2C-Abonnenten stieg ebenso wie die Anzahl registrierter Eigentümer und Einheiten auf der Plattform. Das Inseratsvolumen wuchs im Einklang mit den steigenden monatlichen Besucherzahlen. Eine intensivere Einbindung von Eigentümern sowie die fortschreitende Digitalisierung des deutschen Immobilienmarkts unterstützten diese Entwicklung. Die steigende Zahl eingeloggter Nutzer verstärkte die Netzwerkeffekte und die Plattformaktivität weiter. Damit festigte die Scout24-Gruppe ihre Position als führendes digitales Immobilien-Ökosystem in Deutschland.

„2025 war ein starkes Jahr für uns. Wir haben unser Ökosystem weiter vertieft, unsere Kundenbasis und Inhalte deutlich ausgebaut und KI systematisch in unsere Plattform und Prozesse integriert. Damit stärken wir unsere Rolle als zentrale Plattform für Immobilientransaktionen in Deutschland weiter. Für 2026 erwarten wir eine anhaltende Dynamik und freuen uns darauf, unsere aktualisierte Strategie auf unserem diesjährigen Capital Markets Day im Mai vorzustellen“, kommentiert Ralf Weitz, CEO der Scout24 SE.

### **Starkes Kundenwachstum und hohe Subscription-Dynamik prägen das Geschäftsjahr**

Das Professional-Segment steigerte den Umsatz im Geschäftsjahr 2025 um 14,8 %. Die Subscription-Umsätze erhöhten sich deutlich um 15,4 % auf 342,3 Mio. EUR. Dies spiegelt die hohe Nachfrage nach dem umfassenden Produktportfolio von Scout24 wider, das tief in die Arbeitsprozesse der Makler integriert ist und weit über reine Marketinglösungen hinausgeht. Die durchschnittliche Kundenzahl erreichte mit 26.027 ein neues Allzeithoch (+5,7 %), unterstützt durch die erfolgreiche Neukundengewinnung in Deutschland sowie das weitere Wachstum in Österreich. Der ARPU im Professional-Segment stieg um 9,5 %, insbesondere im Wohnimmobilienmaklergeschäft und durch das erweiterte Angebot von neubau kompass. Die Umsätze im Bereich Transaction Enablement nahmen um 17,5 % auf 106,6 Mio. EUR zu, insbesondere aufgrund der M&A-Beiträge von bulwiengesa und Exploreal<sup>5</sup>. Das CRM-Geschäft entwickelte sich solide, und auch Daten- sowie Bewertungsdienstleistungen verzeichneten eine hohe Nachfrage. Die Gesamtnachfrage nach Leads fiel hingegen weiterhin gemischt aus.

Das Private-Segment beschleunigte das Umsatzwachstum auf 14,5 %. Die Subscription-Umsätze stiegen um 18,8 % auf 107,2 Mio. EUR. Getragen wurde diese Entwicklung von der hohen Nachfrage nach Plus-Produkten. Die durchschnittliche Kundenzahl erhöhte sich um 14,0 % auf 506.937. Der ARPU legte um 4,2 % zu, unter anderem durch monetarisierte SCHUFA-Checks in Plus-Mitgliedschaften für Miete. Das Geschäft mit Einzelinseraten (Pay-per-Ad) wuchs um 10,9 %. Die starke Marke, das attraktive Produktangebot und die steigende Plattformaktivität unterstützten diese Entwicklung.

### **Operative Kosten steigen langsamer als die Umsatzerlöse — trotz laufender Investitionen in Technologie, KI und Produktinnovation sowie der Integration von Akquisitionen**

Die operativen Kosten für das Gesamtjahr 2025 erhöhten sich um 9,6%, vor allem bedingt durch die Konsolidierung jüngst abgeschlossener Akquisitionen. Das vergleichsweise moderate Kostenwachstum gegenüber den Umsätzen spiegelt die starke Dynamik im Subscription-Geschäft sowie realisierte Effizienzpotenziale aus der Interkonnektivitätsstrategie wider.

Die Personalaufwendungen stiegen im Zuge der Integration der neuen Tochterunternehmen. Die Marketingkosten legten insgesamt leicht zu, unter anderem aufgrund der Integration von neubau kompass. Die IT-Aufwendungen wuchsen hauptsächlich wegen höherer Cloud-Infrastrukturkosten (AWS). Ursache dafür waren der Ausbau der Datenplattform, erweiterte Analysekapazitäten, mobile Anwendungen sowie Marketing-Systeme. Außerdem trugen Aufwendungen für M&A-Integrationen sowie für KI-Tools und -Anwendungen zur Kostensteigerung bei. Am stärksten stiegen die Einkaufskosten. Hier wirkten sich vor allem die jüngsten Unternehmensakquisitionen, erhöhte Bewertungsaktivitäten bei Sprengnetter und bulwiengesa sowie höhere B2C-Mitgliedschaftsverkäufe aus.

<sup>5</sup> Exploreal und bulwiengesa trugen insgesamt 9,9 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2025 bei.

In Summe zeigt die moderatere Kostenentwicklung im Verhältnis zum Umsatzwachstum von 14,7%, dass Scout24 weiterhin operativen Leverage realisiert und gleichzeitig gezielt in Produktentwicklung, KI-Technologien und technische Infrastruktur investieren kann.

### **Anhaltende Umsatzdynamik und operativer Leverage führen zu weiterer Margenverbesserung**

Die anhaltend starke Umsatzentwicklung in Kombination mit operativer Effizienz führte im Geschäftsjahr 2025 zu einem Anstieg des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um 16,5 % auf 405,7 Mio. EUR. Die Marge verbesserte sich um einen Prozentpunkt auf 62,5 %. Auch die erfolgreiche Integration der zuletzt erworbenen Unternehmen unterstützte diese Entwicklung.

Die nichtoperativen Effekte beliefen sich auf 64,4 Mio. EUR und lagen damit 37,4% über dem Vorjahreswert. Ursächlich waren vor allem M&A-bezogene Aufwendungen sowie höhere Kosten für anteilsbasierte Vergütung. Die gestiegenen M&A-Kosten stehen insbesondere im Zusammenhang mit Earn-out-Verpflichtungen für Sprengnetter und neubau kompass sowie mit Transaktionskosten im Zusammenhang mit der Akquisition von Fotocasa/Habitaclia.

Somit legte das EBITDA infolge höherer nichtoperativer Kosten mit 13,3 % auf 341,3 Mio. EUR etwas weniger dynamisch zu, zeigte jedoch weiterhin ein solides Wachstum weitgehend im Einklang mit der Umsatzentwicklung.

Das operative Ergebnis (EBIT) stieg um 14,8% und damit stärker als das EBITDA, da die Abschreibungen mit einem Plus von 5,4 % vergleichsweise moderat zunahmen.

Das Finanzergebnis verbesserte sich gegenüber dem Vorjahreswert. Ausschlaggebend waren geringere Effekte aus der Folgebewertung von M&A-Kaufpreisverbindlichkeiten sowie rückläufige Zinsaufwendungen. Währungseffekte aus USD-Absicherungen wirkten sich hingegen negativ aus, da der US-Dollar im Jahresverlauf 2025 deutlich gegenüber dem Euro abgewertet wurde.

Im Geschäftsjahr 2025 wurde im zweiten Halbjahr ein einmaliger Ertrag in Höhe von 46 Mio. EUR aus der Neubewertung latenter Steuern erfasst. Hintergrund ist eine neue deutsche Gesetzgebung, die ab 2028 eine Senkung des Körperschaftsteuersatzes vorsieht. Dadurch reduzierte sich die effektive Steuerquote im Berichtszeitraum von 31,9 % auf 14,5 %. In Kombination mit dem verbesserten Finanzergebnis führte dies zu einem deutlichen Anstieg des Ergebnisses nach Steuern um 48,1% auf 240,0 Mio. EUR.

Das Ergebnis je Aktie erhöhte sich um 50,2 % auf 3,33 EUR. Das bereinigte Ergebnis je Aktie, das nichtoperative Effekte ausklammert, stieg um 19,6 % auf 3,47 EUR.

Die Cash-Generierung entwickelte sich im Jahr 2025 ebenfalls stark. Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit erreichte 284,8 Mio. EUR und lag damit 10,8 % über dem Vorjahresniveau. Ausschlaggebend waren die positive Umsatz- und Ergebnisentwicklung sowie der überwiegend nicht zahlungswirksame Charakter der nichtoperativen Aufwendungen. Der Free Cashflow<sup>6</sup> erhöhte sich um 13,4 % auf 253,1 Mio. EUR.

„2025 war ein weiteres starkes Jahr für Scout24: Der Umsatz wuchs im mittleren Zehnerprozentbereich, das EBITDA im hohen Zehnerprozentbereich und das bereinigte Ergebnis je Aktie um nahezu 20 %. Gleichzeitig haben wir unser Ökosystem konsequent weiterentwickelt und unsere Wettbewerbsposition gestärkt. Das Unternehmen ist finanziell sehr solide aufgestellt. Unsere Prognose für 2026 spiegelt diese Dynamik wider. Zum Ende meiner Zeit als CFO danke ich unseren Teams für das, was wir seit 2019 gemeinsam erreicht haben, und unseren Aktionären für ihr Vertrauen. Ich bin überzeugt, dass Scout24 diesen erfolgreichen Weg auch in den kommenden Jahren fortsetzen wird“, sagt Dirk Schmelzer, CFO der Scout24 SE.

<sup>6</sup> Der Free Cashflow wird auf der Grundlage des Ergebnisses nach Steuern berechnet, wobei Abschreibungen und Wertminderungen, aktivierte Vermögenswerte und IFRS 16-Leasing, das nicht zahlungswirksame Steuerergebnis, Veränderungen des Working Capitals und der Rückstellungen sowie Finanzierungseffekte berücksichtigt werden.

**WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN DES KONZERNS (VORLÄUFIG, UNGEPRÜFT)**

Mio. EUR	Q4 2025	Q4 2024	Veränderung	GJ 2025	GJ 2024	Veränderung
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>165,7</b>	<b>146,7</b>	<b>+13,0 %</b>	<b>649,6</b>	<b>566,3</b>	<b>+14,7 %</b>
Professional-Segment	120,5	106,2	+13,5 %	470,5	409,9	+14,8 %
Private-Segment	45,2	40,5	+11,6 %	179,0	156,4	+14,5 %
<b>EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit<sup>1,2</sup></b>	<b>106,1</b>	<b>91,0</b>	<b>+16,7 %</b>	<b>405,7</b>	<b>348,1</b>	<b>+16,5 %</b>
Professional-Segment	76,4	66,1	+15,7 %	292,9	255,8	+14,5 %
Private-Segment	29,7	24,9	+19,4 %	112,8	92,3	+22,3 %
<b>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit<sup>1,2,3</sup> (%)</b>	<b>64,1 %</b>	<b>62,0 %</b>	<b>+2,0 Pp</b>	<b>62,5 %</b>	<b>61,5 %</b>	<b>+1,0 Pp</b>
Professional-Segment	63,4 %	62,2 %	+1,2 Pp	62,3 %	62,4 %	-0,2 Pp
Private-Segment	65,7 %	61,5 %	+4,3 Pp	63,0 %	59,0 %	+4,0 Pp
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>84,5</b>	<b>77,1</b>	<b>+9,7 %</b>	<b>341,3</b>	<b>301,2</b>	<b>+13,3 %</b>
Ergebnis nach Steuern	49,5	38,2	+29,6 %	240,0	162,1	+48,1 %
Bereinigtes Ergebnis nach Steuern	65,7	56,7	+15,9 %	250,2	212,2	+17,9 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, EUR)	0,69	0,53	+31,5 %	3,33	2,22	+50,2 %
Bereinigtes Ergebnis je Aktie (unverwässert, EUR) <sup>4</sup>	0,92	0,78	+17,7 %	3,47	2,90	+19,6 %

Die geprüften Ergebnisse sowie der Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2025 werden am 26. März 2026 veröffentlicht.

<sup>1</sup> Das 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.

<sup>2</sup> Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA, bereinigt um nichtoperative Effekte. Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A-Aktivitäten (realisiert und unrealisiert), Reorganisation sowie sonstige nichtoperative Effekte.

<sup>3</sup> Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zu den Umsatzerlösen.

<sup>4</sup> 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. Der beschriebene Einmaleffekt aus der Verminderung der passiven latenten Steuern wirkt hier demnach nicht.

**Vorstand gibt Prognose für das Jahr 2026 bekannt und bestätigt Wachstum sowie starke operative Entwicklung**

Die Scout24-Gruppe ist überzeugt, ihren Kunden mit ihrem diversifizierten Produktportfolio in unterschiedlichen Marktsituationen einen hohen Mehrwert bieten zu können. Der Vorstand ist daher zuversichtlich, dass der Umsatz im Jahr 2026 weiter gesteigert werden kann und gleichzeitig eine hohe Profitabilität aufrechterhalten wird. Grundlage hierfür ist die konsequente Umsetzung der produkt- und technologiegetriebenen Strategie mit klarem Fokus auf Interkonnektivität und KI. Konkret erwartet der Vorstand ein Umsatzwachstum von 16-18 % (davon 6-7 Prozentpunkte aus anorganischen Beiträgen im Zusammenhang mit der Spanien-Akquisition)<sup>7</sup>. Darüber hinaus rechnet der Vorstand mit einer EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von bis zu 61 % (organisch<sup>8</sup> bis zu 64 %).

**Webcast**

Scout24 wird heute um 15:00 Uhr MEZ einen Webcast mit Telefonkonferenz zu den vorläufigen Q4/GJ 2025 Ergebnissen abhalten. Die Links zu den Einwahldaten und zur Registrierung finden sich unter: <https://www.scout24.com/investor-relations/finanztermine/finanzkalender>.

**Nächster Termin**

Scout24 wird den Geschäftsbericht 2025 am 26. März 2026 veröffentlichen.

<sup>7</sup> Vorbehaltlich des Vollzugs der Spanien-Akquisition (Fotocasa/Habitaclia). Mit Berücksichtigung der (konsolidierten) Umsatzbeiträge von Adevintra Real Estate S.L.U. und ihren Tochtergesellschaften im Geschäftsjahr 2026.

<sup>8</sup> Ohne Berücksichtigung der (konsolidierten) Ergebnisbeiträge von Adevintra Real Estate S.L.U. und ihren Tochtergesellschaften im Geschäftsjahr 2026.

## Über Scout24

**Scout24** ist ein führendes deutsches Technologieunternehmen. Mit dem Marktplatz ImmoScout24 für Wohn- und Gewerbeimmobilien bringen wir seit über 25 Jahren erfolgreich alle Akteure am Immobilienmarkt zusammen. Mit rund 19 Millionen Nutzenden pro Monat auf der Webseite 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 DAX, im DAX 50 ESG sowie im DAX 50 ESG+. Weitere Informationen auf [LinkedIn](#).

## Ansprechpartner für Investor Relations

Filip Lindvall  
Vice President Group Strategy & Investor Relations  
Tel: +49 30 243011917  
E-Mail: [ir@scout24.com](mailto:ir@scout24.com)

## Kontakt für Medien

Theresa Lewandowski  
Senior Manager Corporate Communications  
Tel: +49 30 243 01-1422  
E-Mail: [mediarelations@scout24.com](mailto:mediarelations@scout24.com)

## Disclaimer

Dieses Dokument enthält sorgfältig erstellte Informationen. Die Gesellschaft übernimmt jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Zuverlässigkeit der Information sowie keine Haftung für Verluste, die sich aus der Nutzung dieser Informationen ergeben. Dieses Dokument kann zukunftsgerichtete Aussagen über das Geschäft, die Finanz- und Ertragslage sowie die Gewinnprognosen der Scout24-Gruppe enthalten, die nur zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Dokuments Gültigkeit haben. 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, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs von Scout24 liegen. Die Aussagen unterliegen einer Vielzahl bekannter und unbekannter Risiken und Unsicherheiten. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können daher wesentlich von diesen zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung und beabsichtigt auch nicht, diese zukunftsgerichteten Aussagen aufgrund neuer Informationen oder künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen zu aktualisieren, zu überprüfen oder zu korrigieren, soweit keine ausdrückliche rechtliche Verpflichtung besteht. Es werden alternative Leistungskennzahlen verwendet, die nicht nach IFRS definiert sind und als ergänzend betrachtet werden sollten. Sonderposten, die zur Berechnung einiger alternativer Kennzahlen verwendet werden, stammen möglicherweise nicht aus gewöhnlichen Geschäftstätigkeiten. Aufgrund von Rundungen können Zahlen und Prozentsätze die absoluten Zahlen möglicherweise nicht genau wiedergeben. Bei Abweichungen hat die deutsche Fassung Vorrang gegenüber der englischen Übersetzung. In diesem Dokument enthaltenen Quartalszahlen wurden weder gemäß § 317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch einen Abschlussprüfer unterzogen.