

SCOUT 24

GESCHÄFTSBERICHT 2017

DISCOVER.
CONNECT.
FULFIL.



Wesentliche Kennzahlen

(in Millionen Euro)	Q4 2017 (ungeprüft)	Q4 2016 (ungeprüft)	+/-	GJ 2017	GJ 2016	+/-
Außenumsätze	126,3	115,8	9,1%	479,8	442,1	8,5%
IS24	76,7	73,1	4,9%	298,8	284,6	5,0%
AS24	48,2	41,5	16,1%	175,1	152,0	15,2%
Corporate	0,2	0,2	0,0%	0,6	1,3	-53,8%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	67,3	57,0	18,1%	252,8	224,5	12,6%
IS24	46,9	45,7	2,6%	185,7	179,2	3,6%
AS24	23,9	16,7	43,1%	85,9	64,2	33,8%
Corporate	-0,9	-1,7	-47,3%	-9,0	-7,1	26,8%
Ausgleich der Management Fee ²	-2,8	-3,7	-24,3%	-10,6	-11,6	-8,6%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit - in %¹	53,3%	49,2%	4,1pp	52,7%	50,8%	1,9pp
IS24	61,2%	62,5%	-1,3pp	62,2%	63,0%	-0,8pp
AS24	49,5%	40,2%	5,7pp	49,1%	42,2%	6,9pp
EBITDA³	61,3	53,1	15,3%	232,8	206,8	12,6%
IS24	43,5	42,3	2,8%	172,3	162,6	6,0%
AS24	20,6	14,1	46,1%	76,1	55,9	36,1%
Investitionen	7,1	5,8	22,1%	22,8	19,5	16,9%
Cash contribution⁴	60,2	51,2	17,6%	230,0	205,0	12,2%
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente				56,7	43,4	30,6%
Nettofinanzverbindlichkeiten⁵				560,9	633,9	-11,5%
Eigenkapital				1.065,5	990,8	7,5%
Eigenkapitalquote				49,8%	46,5%	3,3pp
Mitarbeiteranzahl (Vollzeitäquivalente, zum Stichtag)				1.244	1.135	9,6%

1 EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht-operative und Sondereffekte. Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für Reorganisation, Aufwendungen im Zusammenhang mit der Kapitalstruktur des Unternehmens und Unternehmenserwerben (realisiert und unrealisiert), Teile der erfolgswirksamen Effekte aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen sowie für die Segmente IS24 und AS24 die Verrechnung der Management Fee des Corporate Segments. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit eines Segments ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zu den externen Umsatzerlösen des jeweiligen Segments.

2 Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit beinhaltet einen Überleitungseffekt für Management Fee, die das Corporate Segment an IS24 und AS24 berechnet. Diese ist Teil des Ergebnisses aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Segment Corporate, jedoch nicht in den Segmenten IS24 und AS24, wo sie als nicht-operativer Effekt gezeigt wird und somit nicht im EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit enthalten ist.

3 EBITDA wird definiert als Ergebnis vor Netto-Finanzierungsaufwand, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertberichtigungen und den Ergebnissen aus den Veräußerungen von Tochterunternehmen.

4 Cash Contribution ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen.

5 Nettofinanzverbindlichkeiten sind definiert als Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten, vermindert um liquide Mittel.

HINWEIS

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, Kapitalmarktkrisen, Wechselkursschwankungen, Änderungen für Scout24 relevanter internationaler und nationaler Gesetze und Vorschriften, insbesondere im Hinblick auf Steuergesetze und -vorschriften, sowie eine Reihe weiterer Faktoren sein. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung zur Aktualisierung oder Überprüfung zukunftsgerichteter Aussagen hinsichtlich 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. Sondereinflüsse, die für die Ermittlung einiger alternativer Leistungskennzahlen verwendet wurden, resultieren aus der Integration erworbener Unternehmen, Restrukturierungen, außerplanmäßigen Abschreibungen, dem Veräußerungsergebnis bei Devestitionen und Beteiligungsverkäufen sowie sonstigen Aufwendungen und Erträgen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs von Scout24. Die von Scout24 verwendeten alternativen Leistungskennzahlen sind im Kapitel „Glossar“ des Scout24 Geschäftsberichts 2017 definiert.

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 Angaben zu Quartalskennzahlen wurden keiner Prüfung unterzogen und sind somit als ungeprüft gekennzeichnet.

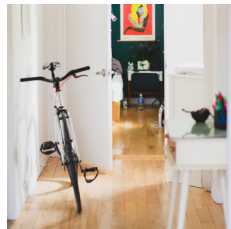
Inhalt



AN DIE AKTIONÄRE

Brief des Vorstandsvorsitzenden

4



PREMIUM-MITGLIEDSCHAFT

Bitte vorn anstellen

8



PREISBEWERTUNG

Klare Sicht auf Autopreise

10



NEUE GEWERBEFLÄCHENSUCHE

In sieben Tagen zum neuen Geschäftsstandort

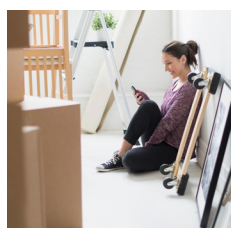
12



AUTOScout360

Alles dreht sich um:
AutoScout360

14



SCOUT24 CONSUMER SERVICES

Die neue Servicewelt
rund um Auto und Immobilie

16

Jahresbericht 2017

18



Gregory Ellis,
CEO, Scout24 AG

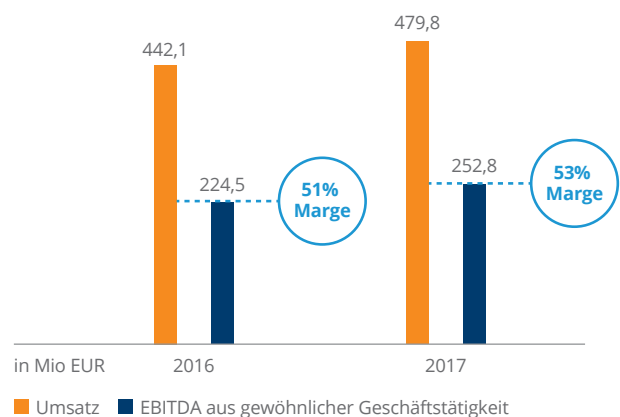
Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

mit dem Börsengang von Scout24 haben wir uns vor zwei Jahren auf die spannende Reise eines börsennotierten Unternehmens begeben. Seitdem haben wir eine Reihe von Meilensteinen erreicht – den Aufstieg in den SDAX, eine nachhaltige Refinanzierung unseres Geschäfts und die Ausschüttung der ersten Dividende. Darauf bin ich sehr stolz. Wir sind noch nicht am Ziel unserer Reise angekommen, so sagte ich im Vorwort des Geschäftsberichts 2015. Tatsächlich stehen wir gerade erst am Anfang.

Scout24 präsentiert sich heute zweifellos in ausgezeichneter Verfassung, und finanziell gesehen war auch 2017 ein weiteres starkes und erfolgreiches Jahr. Wir haben führende Positionen in unseren Märkten, verzeichnen Rekordwerte bei Umsatz und Ergebnis und generieren hohe Cashflows, die unser Wachstum unterstützen. Wir bewegen uns weiterhin im Rahmen der beim Börsengang gesteckten Ziele und haben unsere Umsätze und unsere Marge von Jahr zu Jahr gesteigert. Grundlage dieses Erfolgs ist unser ursprüngliches Kleinanzeigengeschäft. Das ist aber nur die Basis für den nächsten großen Schritt in der Entwicklung unseres Unternehmens: vom reinen Kleinanzeigenportal zum Marktnetzwerk, mit einem von der Kleinanzeige auf die gesamte Transaktion erweiterten Fokus.

Was als die Idee einer digitalen Plattform zur Kontaktaufnahme zwischen Anbietern von und Interessenten an – in diesem Fall – Immobilien und Automobilen begann, entwickelt sich durch die Möglichkeiten der Informationssammlung und Datenanalyse rasch zu einem Netzwerk. Heute ist Scout24 ein führender Innovator, eine treibende Kraft an vorderster Front der Digitalisierung der Verbrauchererfahrung entlang der Wertschöpfungsketten im Immobilien- und Automobilbereich. Getrieben durch das ständige Verlangen unserer Nutzer und Partner nach mehr Funktionalität, mehr Personalisierung, mehr Relevanz, damit sie schnell, effizient und effektiv die persönlichen Entscheidungen treffen können. Was sie dafür brauchen, ist ein Höchstmaß an Transparenz in Bezug auf das Marktgeschehen. Indem wir zahlreiche Käufer und Verkäufer entlang der Immobilien- und Automobilwertschöpfungskette zusammenbringen und ihnen Produkte und Dienstleistungen anbieten, die über die reine Anzeige hinausgehen, haben wir ein Marktnetzwerk geschaffen, das die Bedürfnisse und Erwartungen von Nutzern und Kunden gleichermaßen adressiert – und sich auch mit ihnen weiterentwickelt. Unsere Kernkompetenz liegt in der Sammlung, Verarbeitung, Interpretation und Monetarisierung von Daten. Unsere Aufgabe ist es, den Markt abzubilden. Wir wollen den Markt verbessern, d. h., wir liefern substanzialle Informationen über die verfügbaren Angebote wie z. B. Preiseinschätzungen, Bildmaterial, Angebots- und Nachfragedaten, Umschlagshäufigkeit, und gleichzeitig unseren Nutzern und Partnern einen signifikanten Mehrwert bieten. Wir helfen Menschen, ihre Wunschimmobilien und -autos zu finden, wir helfen Marktteilnehmern, miteinander in Kontakt zu treten und zu kommunizieren, und wir ermöglichen es den unterschiedlichen Beteiligten, ihre Transaktionen zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen.

Deshalb konzentrieren wir uns zunehmend auf das Geschäft, das wir heute Scout24 Consumer Services nennen. Es hilft uns dabei, unser Wissen und unser Verständnis über den Ablauf der Transaktionen zu erweitern und festzustellen, wo es Raum für Verbesserungen und Anknüpfungspunkte für neue Produkte gibt. Die Menge der gesammelten Daten, die Fähigkeit, diese Daten zu verarbeiten und in marktrelevante Informationen für unsere Nutzer und Kunden umzuwandeln, ist eines der wertvollsten Assets von Scout24. Und es wächst von Tag zu Tag.



Entsprechend haben wir unser Unternehmen seit dem Börsengang im Oktober 2015 in diesem Sinne umgestaltet – mit besonderem Augenmerk auf unsere Organisation, unsere Mitarbeiter und unsere Herangehensweise an das Produktdesign. Angefangen mit dem Jahr 2018, operieren wir in drei Geschäftsfeldern - ImmobilienScout24, AutoScout24 und Scout24 Consumer Services - unter denen zwölf Marktsegmente agieren; wir gewinnen laufend neue und hilfreiche Erkenntnisse, die die Markttransparenz erhöhen und uns zu neuen Produkten für unsere Nutzer und Kunden inspirieren. Produkte, die die Kundenbindung, den Informationsgehalt, die Transaktionsabläufe und die Zufriedenheit der Marktteilnehmer verbessern.

AN DIE AKTIONÄRE

Christian Gisy, CFO (links)
und Gregory Ellis, CEO
(rechts), Scout24 AG



Ein Beispiel für unsere Produktoffensive ist der Launch einer speziellen Website für gewerbliche Immobilien, denn die Art und Weise, wie ein gewerbliches Unternehmen nach Immobilien sucht, unterscheidet sich grundlegend von der Suche nach Wohnimmobilien. Eine weitere Produktinnovation ist unsere kostenpflichtige „Premium-Mitgliedschaft“, bei der Nutzer beispielsweise ganz einfach eine tagesaktuelle Bonitätsauskunft abrufen, diese zusammen mit den anderen Bewerbungsunterlagen in einer digitalen Bewerbungsmappe speichern und an den Immobilienbesitzer oder Makler senden können. Daraus ergeben sich sehr umfassende Informationen über die Nutzer, ihr Alter, ihr Einkommen, ihren Beruf, ihre Referenzen aus früheren Mietverhältnissen etc. Darüber hinaus können sich Immobiliensuchende mit einem Premium-Profil durch eine prominente Platzierung der Kontaktanfrage im Briefkasten des Immobilienmaklers oder -eigentümers von anderen Bewerbern unterscheiden. Dies ist ein hervorragendes Beispiel dafür, wie wir für mehr Funktionalität, Transparenz und Effizienz im Transaktionsprozess sorgen und gleichzeitig den von uns gelieferten Mehrwert auch monetarisieren können. Zudem haben wir unsere „Recommendation Engine“ weiterentwickelt, die über das ursprüngliche Suchprofil hinausgeht und den Nutzern geeignete alternative Immobilienangebote präsentiert. Das führt zu einer fünffachen Ergebnissteigerung gegenüber der Standardanfrage. Und nicht zuletzt bieten wir eine Messaging-Funktion in unseren mobilen Apps, die die Netzwerkkommunikation zwischen Käufern und Verkäufern ermöglicht.

Im Automobilbereich bieten wir ein 360-Grad-Tool an, das eine vollständige Darstellung der Fahrzeuge im Innen- und Außenbereich ermöglicht. Diese Technologie besitzen wir in Deutschland exklusiv. Wir haben auch ein leistungsstarkes Bewertungstool für Automobilanzeigen veröffentlicht und sind davon überzeugt, dass es das zuverlässigste Preisbewertungstool auf dem Markt ist. Es basiert auf einem selbst entwickelten sehr ausgeklügelten Machine-Learning-Algorithmus, der zurzeit mehr als zehn Millionen Datensätze, die täglich weiter anwachsen, und fast 100 Parameter, denn kein Auto gleicht dem anderen, verwendet, um den fairen Preis für ein bestimmtes Auto zu ermitteln. Der Nutzer bekommt damit eine Einschätzung, ob ein gegebener Preis im Gesamtmarkt ein faires, neutrales oder doch nicht ganz so faires Angebot darstellt.

Wie schon gesagt sind alle diese Produkte so konzipiert, dass sie das Verlangen unserer Nutzer und Kunden nach besserer Funktionalität, Personalisierung, Relevanz

und Markteffizienz erfüllen. Darüber hinaus vergrößern sie unsere Wissensbasis und erweitern die Bandbreite unseres Geschäftsmodells, das sich von einem Marktplatz zu einem Marktnetzwerkansatz entwickelt, von einem Anzeigen- zu einem Transaktionsfokus. Das bringt mich zurück zu dem Punkt, wo ich sagte, unsere Reise habe gerade erst begonnen. Wir stehen heute mit unseren Umsatzerlösen kurz vor der 500-Millionen-Euro-Marke. Gleichzeitig verschaffen uns die Märkte, in denen wir aktiv sind, Zugang zur Nachfrageseite von 25 % des deutschen Bruttoinlandsprodukts und durch unsere internationale Präsenz – insbesondere in unseren Kernmärkten Österreich, Benelux und Italien – noch zusätzlich zu anderen Volkswirtschaften. Nun ist das offensichtlich nicht unser adressierbarer Markt. Aber dennoch steuern wir realistisch betrachtet auf ein Marktpotenzial von mindestens 10 Milliarden Euro zu, die sich zu gleichen Teilen auf Werbung, Effizienzsteigerungen, die wir mit Händlern und Maklern erzielen können, und die erweiterte Abdeckung der Wertschöpfungskette verteilen. Darauf haben wir in den letzten Jahren hingearbeitet. Wir haben die notwendigen Strukturen geschaffen, wir verfügen über großartige Produkte und Produktinnovationen, und wir haben die Menschen mit der richtigen Einstellung, um auf dem vor uns liegenden Weg erfolgreich zu sein.

Allen, die hier bei Scout24 arbeiten und beständig dazu beitragen, unsere Vision zum Leben zu erwecken, möchte ich ein großes Dankeschön sagen. Ohne sie wäre unsere Reise nicht möglich, ohne ihr unerschütterliches Engagement und ohne die richtige Mentalität zum Entdecken, Verbinden, Umsetzen.

Ihr



Gregory Ellis,
CEO, Scout24

März 2018

**Zum Video-Statement von Gregory Ellis und Christian Gisy:
bericht.scout24.com/2017**



Bitte vorn anstellen

Das Inserieren, Suchen und Finden von Immobilien ist erst der Anfang auf dem Weg in das neue Zuhause. ImmobilienScout24 bietet Suchenden seit 2017 erstmals die Premium-Mitgliedschaft, mit der sie sich digital um ihre Wunschimmobilie bewerben können. Der Vorteil im Vergleich zur analogen Bewerbung: Sie sparen Zeit, da ImmobilienScout24 alle Dokumente für sie erstellt, und stehen als Premium-Bewerber ganz oben auf der Liste der Interessenten.



In der Regel verlangen Vermieter und Makler eine aktuelle Bonitätsauskunft, eine Selbstauskunft, eine Mietzahlungsbestätigung und die Einkommensnachweise der vergangenen drei Monate – also Unterlagen, für die man Zeit braucht, um sie zusammenzustellen und aktuell zu halten. Über die Premium-Mitgliedschaft stehen alle notwendigen Informationen immer dann kurzfristig zur Verfügung, wenn sie benötigt werden. Dabei entscheidet der Bewerber, welche Daten er mit welchem Anbieter teilt, und hat auch in der Hand, ob die Dokumente online oder als Ausdruck an den Makler oder Anbieter gesendet werden. Bei der Online-Bewerbung erscheint seine Nachricht immer oben im Postfach des Anbieters. Dieser wiederum kann dank der Verifizierungscodes auf jedem Dokument die Echtheit der zugesandten Dokumente prüfen. Das gibt Sicherheit für beide Seiten. Ein Platz vorn in der Bewerberreihe ist dem Suchenden damit immer sicher.

Wir digitalisieren den Weg vom ersten Suchen bis zum Einzug

Die Premium-Mitgliedschaft zeigt, wohin die Reise rund um die Wunschimmobilie geht: die Entwicklung von digitalen Produkten, die über den Moment des Findens hinausgehen. Smarte Services und intelligente Produkte werden klassische Offline-Prozesse digitalisieren und für Suchende künftig den Weg in die Wunschimmobilie erleichtern, beschleunigen und sicherer machen. Und das vom ersten Suchen bis zum Einzug und darüber hinaus.



Klare Sicht auf Autopreise



AutoScout24 bietet Autokäufern mit seinem innovativen Algorithmus maximale Preistransparenz: Die Preisbewertung zeigt auf einen Blick das Preis-Leistungs-Verhältnis eines Angebots. In die Berechnung fließen Daten aus mehr als zehn Millionen Angeboten ein.

Autokauf ist ein komplexer Prozess: Mehr als die Hälfte aller Autofahrer wissen nicht, was ihr Fahrzeug wert ist. Beim Kauf oder Verkauf sind sie unsicher. Wer ein Auto erwerben oder veräußern will, benötigt einen objektiven Marktüberblick. AutoScout24, europaweit der größte Online-Automarkt, bietet deshalb eine bequeme und kostenlose Preisanalyse.





59 %

*aller Autofahrer wissen nicht, was ihr Auto wert ist.**

Mehr Transparenz, mehr Durchblick

AutoScout24 bezieht Daten von mehr als zehn Millionen Angeboten über 70 Ausstattungsmerkmale und die Erfahrung seiner Fahrzeugexperten in die Berechnung mit ein.

Rot, gelb oder grün? Wer bei der Fahrzeugsuche die Preisbewertung nutzt, erhält die Ergebnisse nach den Ampelfarben angezeigt und erkennt sofort, wie das Angebot im Marktvergleich einzuordnen ist. Besonders attraktive Preise, die unterhalb des marktüblichen Durchschnittspreises liegen, zeichnet der Algorithmus mit „Top Angebot“ oder „Gutes Angebot“ aus.

Auch wer den Wert des eigenen Fahrzeugs einschätzen möchte, bekommt bei AutoScout24 optimale Unterstützung. Mit der Fahrzeugbewertung können Nutzer den aktuellen Marktpreis ihres Autos berechnen. Ebenfalls ganz bequem, mit wenigen Klicks und kostenfrei.

* Quelle: Zum Thema „Preisbewertung“ befragte die Innofact AG vom 14. bis 16. Februar 2017 im Auftrag von AutoScout24 1.037 Autofahrer, bevölkerungsrepräsentativ hinsichtlich des Alters (18-65 Jahre) und Geschlechtes quotiert. Mehrfachantworten waren möglich.

In sieben Tagen zum neuen Geschäftsstandort

ImmobilienScout24 hat das Geschäft im Gewerbeesegment ausgebaut und eine neue Plattform speziell für Gewerbeflächen geschaffen. Entstanden ist eine Produktwelt, die ihresgleichen sucht – und mit 110.000 gelisteten Gewerbeobjekten die größte Auswahl bietet.



Der Markt für gewerbliche Immobilien ist in Deutschland mit über 50 Milliarden Euro im Jahr einer der größten Transaktionsmärkte Deutschlands. Um in diesem anspruchsvollen Markt richtig aufgestellt zu sein, hat ImmobilienScout24 im Jahr 2017 umfangreich in Produkte, Research und Vertrieb investiert. Mit sichtbarem Erfolg: Große Maklerhäuser wie CBRE und JLL nutzen die Vorteile der Plattform genauso wie Banken und Asset Manager oder auch private Anbieter.

Das Team für Gewerbeimmobilien hat sich mit inzwischen 45 Mitarbeitern mehr als verdoppelt. Sie haben in umfangreichen Nutzertests Anbieter und Suchende nach ihren Präferenzen und Anforderungen befragt. Auf Basis des Feedbacks hat ImmobilienScout24 etablierte Funktionen angepasst und eine neue Produktwelt entwickelt. Entstanden ist eine Gewerbeflächensuche, die Immobilien-Listings mit innovativen Suchfunktionen verbindet. Mit wenigen Klicks können Suchende mithilfe der Filterfunktion Immobilienangebote nach gewerblich relevanten Faktoren wie Internetgeschwindigkeit, Barrierefreiheit oder der Verfügbarkeit von Starkstrom selektieren. Auf einer digitalen Stadtkarte können sie



interessante Suchgebiete straßengenau einzeichnen oder in ausgewählten Bürolagen suchen. So erhalten Suchende ausschließlich gewünschte Exposés, die auf ihre Anforderungskriterien passen.

Rund 110.000 Online-Inserate

Die Standortsuche ist für Unternehmen eine der wichtigsten professionellen Entscheidungen – eine Suche, die immer schneller abläuft. Jeder zehnte Gewerbesuchende findet bei ImmobilienScout24 bereits innerhalb von sieben Tagen das Objekt seiner Wahl. Rund 110.000 Gewerbeobjekte mit insgesamt mehr als 103 Millionen Quadratmetern Fläche standen 2017 auf der Gewerbeflächenplattform. Damit hat ImmobilienScout24 das wohl größte Angebot für Gewerbeimmobilien in Deutschland geschaffen und sich im Bereich Gewerbeflächensuche etabliert.

„Die Gewerbeflächensuche von ImmobilienScout24 ist genau auf die Bedürfnisse der Gewerbetreibenden zugeschnitten. Damit schaffen wir eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten. Suchende finden schneller die passende Immobilie und Anbieter erhalten mehr qualifizierte Anfragen.“

Dr. Thomas Schroeter,
Geschäftsführer, ImmobilienScout24



Alles dreht sich um: AutoScout360

Beim europaweit größten Online-Automarkt wird für die Nutzer die Autosuche zum Erlebnis, und den Händlern steht dank AutoScout360 eine neue Dimension der Fahrzeugpräsentation zur Verfügung.

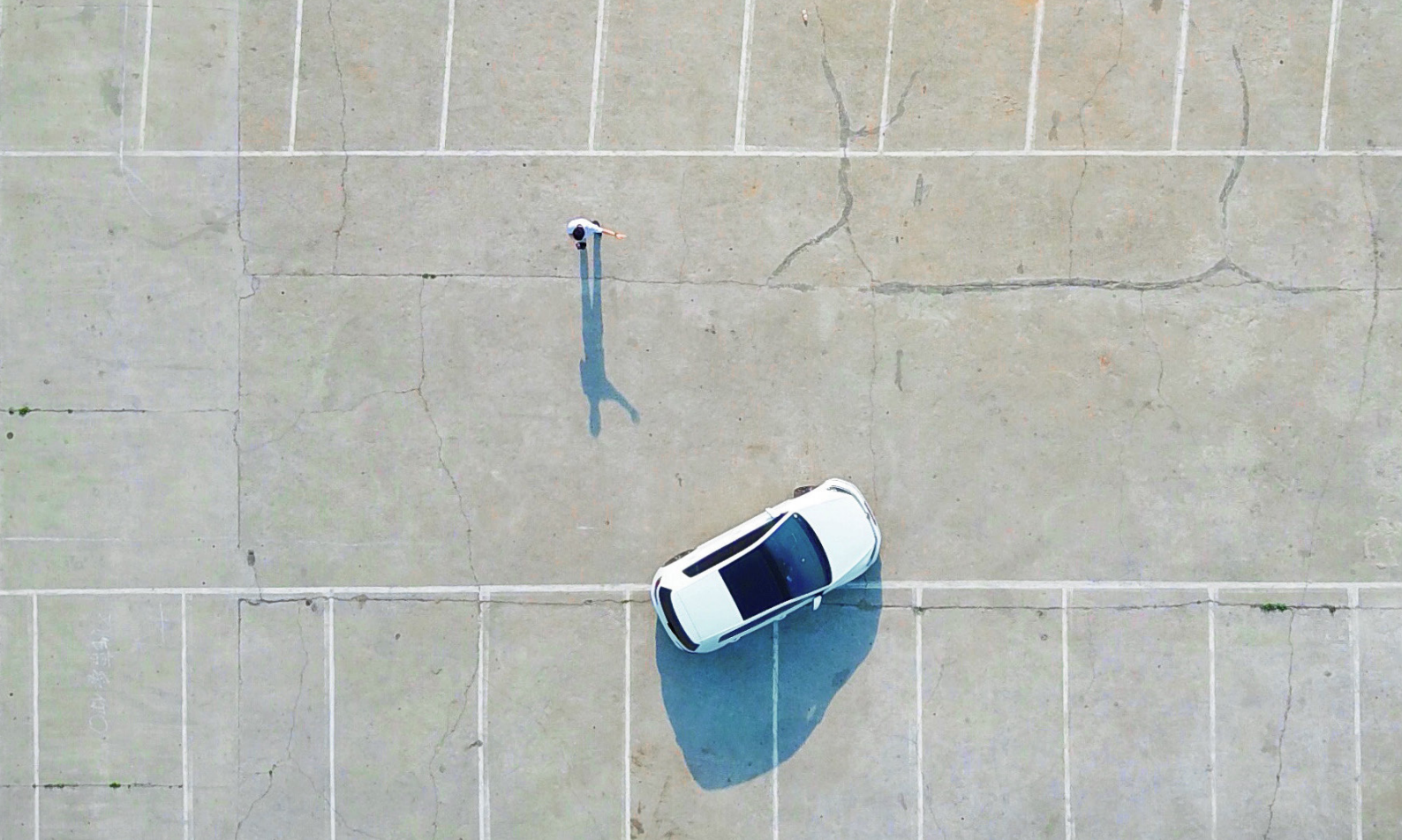
AutoScout24 erschließt Nutzern und Händlern die dritte Dimension für noch mehr Transparenz beim Autokauf: AutoScout360 bringt den Rundumblick! Mit der zukunftsweisenden Technologie ermöglicht der Innovationsführer via 360-Grad-Aufnahmen eine umfassende Innen- und Außenansicht des Fahrzeugs. So schafft Virtual Reality nicht nur ein emotionales Sucherlebnis, sondern auch zusätzliche Sicherheit beim Autokauf.



„Unsere Innovation AutoScout360 begeistert fast wie eine Probefahrt. So einfach war es noch nie, eine überzeugende Fahrzeugpräsentation zu gestalten.“

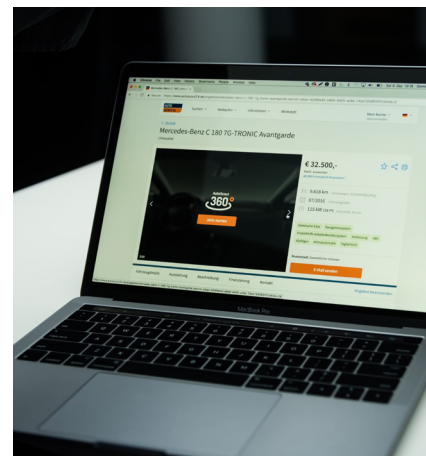
Dr. Felix Frank,
Vice President Customer, AutoScout24





Ein Bild sagt mehr als 1.000 Worte

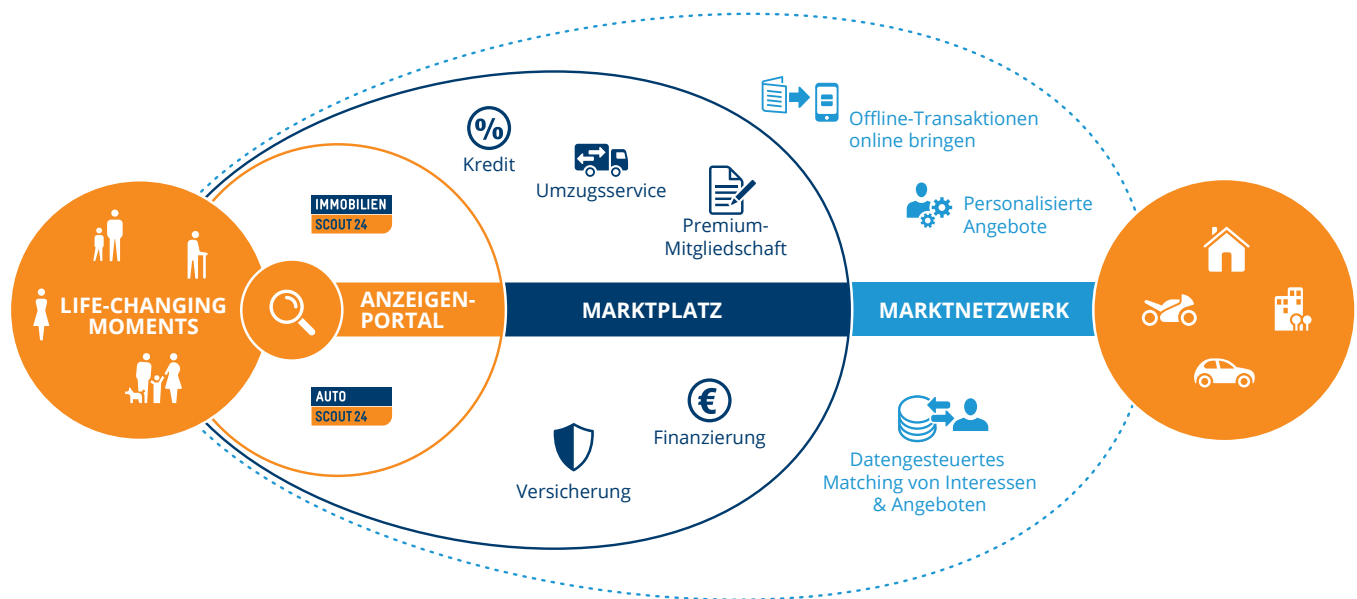
Seit Oktober 2017 können Händler das Produkt nutzen, das mit hochauflösenden 360-Grad-Aufnahmen bei Suchenden echte Leidenschaft weckt. Mit der neuen verkaufstarken Präsentationsform überzeugt AutoScout24 Händler und Nutzer gleichermaßen und macht die Fahrzeugsuche zum Erlebnis.



In weniger als drei Minuten ein 360-Grad-Bild eines Autos erstellen – dazu brauchen Händler nur ein Smartphone und die entsprechende App.

Die neue Servicewelt rund um Auto und Immobilie

Neben den Marktplätzen ImmobilienScout24 und AutoScout24 bündeln wir seit 2017 alle Dienstleistungen und Angebote rund um die Suche nach Autos oder Immobilien in einem dritten Geschäftsfeld: Scout24 Consumer Services. Teil des neuen Geschäftsfelds ist auch der Digitalvermarkter Scout24 Media. Dieser bietet Werbetreibenden nutzungs-basierte Online-Werbung auf Immobilien-Scout24 und AutoScout24.





„Verbraucher und Kunden fordern mehr Funktionalität, mehr Personalisierung und mehr Relevanz um ihre Entscheidungen schnell, effizient und effektiv zu treffen.“

Gregory Ellis, CEO, Scout24 AG



Bis zur Entscheidung für das Traumauto oder die Wunschimmobilie durchlaufen potenzielle Kunden heute verschiedene Entscheidungsphasen. Scout24 möchte die Nutzer auf dieser sogenannten „consumer journey“ begleiten. Je digitaler, intuitiver und integrierter die Services sind, desto höher ist der Nutzen. Dies gelingt uns mit zusätzlichen Funktionen und Dienstleistungen, die über das Suchen und Finden hinausgehen. Typische Offline-Prozesse digitalisieren wir vollständig und bringen sie online. Seit 2017 vermitteln wir Nutzern geeignete Umzugsunternehmen sowie Finanzierungs- und Versicherungsanbieter, ermöglichen die Preisbewertung von Fahrzeugen und helfen bei der Erstellung der Bewerbungsunterlagen für eine neue Wohnung.

Zusätzlicher Service schafft Relevanz

Nicht mehr nur die Suche, sondern das gesamte Servicespektrum rund um den Kauf, die Miete oder das Leasing von Auto und Immobilie stehen mit den Consumer Services im Mittelpunkt unserer Geschäftsaktivitäten. Ist die Entscheidung für die Wunschimmobilie oder das Traumauto gefallen, können Nutzer online auf unseren Plattformen den nächsten Schritt auf ihrer „consumer journey“ gehen. Der Finanzierungs- und Versicherungsvergleich, die Preisbewertung oder die Suche nach dem richtigen Umzugsunternehmen sind damit genau dort möglich, wo Verbraucher erfolgreich fündig wurden: auf AutoScout24 und ImmobilienScout24. Für diese digitalen Produkte sind viele auch bereit zu zahlen, was zu einer starken Umsatzentwicklung in diesem Bereich führt. Das ist ein Beleg dafür, dass Scout24 als Marktnetzwerk schon jetzt immer funktionaler und relevanter wird.

Jahresbericht 2017

Inhaltsverzeichnis

Bericht des Aufsichtsrates	21
Corporate Governance	32
Investor Relations	32
Die Scout24 Aktie	32
Investor-Relations-Arbeit	34
Analysten-Coverage	36
Hauptversammlung	36
Aktionärsstruktur	37
Zusammengefasster Lagebericht des Scout24-Konzerns und der Scout24 AG	39
Grundlagen des Konzerns	39
Geschäftstätigkeit und Geschäftsfelder	39
Organisation und Konzernstruktur	41
Strategie	44
Steuerungssystem	45
Forschung und Entwicklung	47
Corporate Social Responsibility	49
Wirtschaftsbericht - Geschäftsverlauf und Lage des Konzerns	51
Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	51
Geschäftsentwicklung Konzern	53
Entwicklung der Geschäftsbereiche	54
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns	59
Mitarbeiter	64
Gesamtaussage	65
Risiko- und Chancenbericht	66
Gesamtaussage zur Risikolage aus Sicht der Unternehmensleitung	66
Risikomanagementsystem, Compliance Management System und Internes Kontrollsystem	66
Entwicklung der Risikobeurteilung	69
Chancenbericht	77
Prognosebericht	85

Sonstige Angaben	88
Abhängigkeitsbericht	88
Übernahmerelevante Angaben gemäß §§289a Abs. 1, 315a Abs. 1 HGB	88
Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §§289f, 315d HGB	90
Nichtfinanzieller Bericht gemäß § 315b ff. HGB	90
Ergänzende Lageberichterstattung zum Jahresabschluss der Scout24 AG	91
Geschäftstätigkeit der Scout24 AG	91
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Scout24 AG	92
Risiko- und Chancenbericht der Scout24 AG	95
Konzernabschluss und -anhang	96
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	96
Ergebnis je Aktie	96
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	97
Konzern-Bilanz	98
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	99
Konzern-Kapitalflussrechnung	100
Anhang zum Konzernabschluss	102
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	193
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	194
Glossar	202
Quellen	204
Disclaimer	206
IMPRESSUM	207

Bericht des Aufsichtsrates

Mitglieder des Aufsichtsrates im Geschäftsjahr 2017

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2017
Stefan Goetz Vorsitzender	Geschäftsführer von Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	04.09.2015	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Verisure Holding AB, Malmö, Schweden und weitere nahe-stehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von Securitas Direct AB, Malmö, Schweden (Mitglied des Vorstandes); - Asa GP GmbH, Düsseldorf, Germany (Geschäftsführer); - Evergood 1 ApS, Kopenhagen, Dänemark, und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur der Nets A/S Gruppe, Ballrup, Dänemark (Mitglied des Vorstandes);
Patrick Healy Stellvertretender Vorsitzender	Geschäftsführer (Stell- vertretender CEO) von Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	04.09.2015	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - TeamSystem Holding S.p.A., Pesaro, Italien und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von TeamSystem S.p.A., Pesaro, Italien (Mitglied des Aufsichtsrates); - Verisure Holding AB, Malmö, Schweden und weitere nahe-stehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von Securitas Direct AB, Malmö, Schweden (Mitglied des Aufsichtsrates);
Blake Kleinman Aufsichtsrats- mitglied	Geschäftsführer von Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	04.09.2015	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Asa GP GmbH, Düsseldorf, Deutschland (Geschäftsführer); - H&F Sensor EquityCo Limited, London, UK; - Barolo Midco S.p.A., Pesaro, Italien und weitere Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von TeamSystem S.p.A., Pesaro,

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2017
				<p>Italien (Mitglied des Aufsichtsrates);</p> <ul style="list-style-type: none"> - Allfunds Bank S.A.U., Madrid, Spanien und weitere Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von Allfunds Bank S.A.U., Madrid, Spanien (Präsident des Verwaltungsrats);
Thorsten Langheim Aufsichtsrats- mitglied	Senior Vice President Group Corporate Development of Deutsche Telekom AG, Bonn, Deutschland	04.09.2015	zum 31.10.2017 ausgeschieden	<ul style="list-style-type: none"> - T-Mobile US, Inc., Bellevue, USA (Mitglied des Aufsichtsrates); - T-Systems International GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); - Deutsche Telekom Strategic Investments GmbH, Bonn, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); - Deutsche Telekom Venture Funds GmbH, Bonn, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); - Deutsche Telekom Capital Partners Management GmbH, Hamburg, Deutschland (Vorsitzender des Investment Committee); - Stiftung Deutsche Sporthilfe, Frankfurt, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); - Deutsche Funkturm GmbH, Münster, Germany (Vorsitzender des Aufsichtsrates);
Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau Aufsichtsrats- mitglied	Group Chief Performance Officer of VimpelCom Limited, Amsterdam, Niederlande	04.09.2015 bis 23.01.2017	zum 23.01.2017 ausgeschieden	<ul style="list-style-type: none"> - Pakistan Mobile Communications Limited, Islamabad, Pakistan (Mitglied der Geschäftsführung); - VIP-CKH Luxembourg S.à r.l., Luxemburg, Luxemburg (Mitglied der Geschäftsführung)

Name Funktion	Ausübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2017
Robert D. Reid Aufsichtsrats- mitglied	Mitglied der Ge- schäftsführung The Blackstone Group New York, USA	04.09.2015	zum 19.04.2017 ausgeschie- den	- Intelenet Global Services Pri- vate Limited, Mumbai, Indien (Mitglied des Vorstandes);
David Roche Aufsichtsrats- mitglied	Vorstandsvorsitzen- der der goHenry Li- mited, Lymington, UK	04.09.2015	HV 2020	- Guestline Ltd., Shrewsbury, UK (Mitglied der Geschäfts- führung); - The Roomstudio Ltd., Stan- more, UK (Mitglied der Ge- schäftsführung, bis Februar 2018);
Peter Schwarzen- bauer Aufsichtsrats- mitglied	Mitglied des Vor- stands der BMW AG; Mün- chen, Deutschland	08.06.2017	HV 2020	- Rolls-Royce Motor Cars Li- mited, Chichester, UK (Mit- glied der Geschäftsführung);
Dr. Liliana Solomon Aufsichtsrats- mitglied	Mitglied der Ge- schäftsleitung (CFO) der Arqiva Broadcast Ltd., Winchester, UK	04.09.2015	HV 2020	- Metro AG, Düsseldorf, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrats)
Vicente Vento Bosch Aufsichtsrats- mitglied	Chief Executive Officer, Geschäftsführer der Deutsche Telekom Capital Partners Ma- nagement GmbH, Hamburg, Deutsch- land	04.09.2015	zum 31.10.2017 ausgeschie- den	- Deutsche Telekom Strategic Investments GmbH, Bonn, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrates); - Deutsche Telekom Venture Funds GmbH, Bonn, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrates); - Deutsche Telekom Capital Partners Fund GmbH, Ham- burg, Deutschland (Ge- schäftsführer); - Deutsche Telekom Capital Partners Management GmbH, Hamburg, Deutsch- land (Mitglied des Investiti- onsausschusses / Beirat) - Strato AG, Berlin, Deutsch- land (Vorsitzender des Auf- sichtsrates); - Telekom Innovation Pool GmbH, Bonn, Deutschland (Mitglied des Beirates); - Ströer Management SE, Düs- seldorf, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates);

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2017
				<ul style="list-style-type: none"> - Ströer SE & Co. KGaA, Köln Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); - eValue 2nd Fund GmbH, Berlin, Deutschland (Mitglied des Beirates);
Michael Zahn Aufsichtsrats- mitglied	Chief Executive Officer, Deutsche Wohnen AG, Berlin, Deutschland	08.06.2017	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - GSW Immobilien AG, Berlin, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrats); - TLG Immobilien AG, Berlin, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrats); - WCM Beteiligungs- und Grundbesitz-AG, Frankfurt, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrats, von November 2017 bis Februar 2018); - G+D Gesellschaft für Energiemanagement mbH, Magdeburg, Deutschland (Vorsitzender des Beirats); - Funk Schadensmanagement GmbH, Berlin, Deutschland (Vorsitzender des Beirats); - DZ Bank AG, Frankfurt, Deutschland (Mitglied des Beirats); - Füchse Berlin Handball GmbH, Berlin, Deutschland (Mitglied des Beirats); - GETEC Wärme & Effizienz GmbH, Magdeburg, Deutschland (Mitglied des Immobilienbeirats);

Ausschüsse des Aufsichtsrates im Geschäftsjahr 2017

Präsidialausschuss (Executive Committee)

Name	Position
Stefan Goetz	Vorsitzender
Patrick Healy	Mitglied
Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau (bis 23. Januar 2017)	Mitglied
Vicente Vento Bosch (bis 31. Oktober 2017)	Mitglied
David Roche (seit 29. November 2017)	Mitglied

Prüfungsausschuss (Audit Committee)

Name	Position
Dr. Liliana Solomon	Vorsitzende
Blake Kleinman	Mitglied
Robert D. Reid (bis 19. April 2017)	Mitglied
Vicente Vento Bosch (bis 31. Oktober 2017)	Mitglied
Michael Zahn (seit 29. November 2017)	Mitglied

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die Scout24 Gruppe hat ihre gute Entwicklung im Geschäftsjahr 2017 fortgesetzt und die gesteckten Umsatz- und Ertragsziele erneut erreicht. Der Aufsichtsrat hat den Vorstand beim zielgerichteten Ausbau des Geschäfts beratend begleitet und unterstützt. Der nachfolgende Bericht informiert über die Arbeit des Aufsichtsrates im Geschäftsjahr 2017.

Der Aufsichtsrat hat die Aufgaben und Pflichten gemäß Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat und Vorstand uneingeschränkt wahrgenommen. Im Geschäftsjahr 2017 fanden insgesamt vier ordentliche Sitzungen des Aufsichtsrates statt. Bei der Aufsichtsratssitzung am 23. März 2017 waren zwei Aufsichtsratsmitglieder entschuldigt abwesend, bei der Aufsichtsratssitzung am 7. Juni 2017 ein Aufsichtsratsmitglied. Bei der Sitzung am 27. September 2017 fehlten drei Mitglieder entschuldigt, am 29. November 2017 fehlten zwei Mitglieder entschuldigt. Zwei Mitglieder des Aufsichtsrats haben bei mindestens der Hälfte der für dieses Mitglied relevanten Sitzungen des Aufsichtsrates gefehlt.

Name	Teilnahmen Aufsichtsratssitzungen	Bemerkungen
Stefan Goetz	4	
Patrick Healy	2	
Blake Kleinman	4	
Thorsten Langheim	-	Bis 31. Oktober 2017 Mitglied des Aufsichtsrats
Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau	-	Bis 23. Januar 2017 Mitglied des Aufsichtsrats
Robert D. Reid	-	Bis 19. April 2017 Mitglied des Aufsichtsrats
David Roche	4	
Peter Schwarzenbauer	-	Seit 8. Juni 2017 Mitglied des Aufsichtsrats
Dr. Liliana Solomon	4	
Vicente Vento Bosch	3	Bis 31. Oktober 2017 Mitglied des Aufsichtsrats
Michael Zahn	1	Seit 8. Juni 2017 Mitglied des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat den Vorstand bei der Geschäftsführung kontinuierlich überwacht und bei allen für das Unternehmen wichtigen Belangen beraten. Dabei konnte sich der Aufsichtsrat stets von der Recht- und Ordnungsmäßigkeit, der Zweckmäßigkeit und der Wirtschaftlichkeit der Unternehmensführung überzeugen.

Zusammenwirken von Aufsichtsrat und Vorstand

Der Vorstand hat den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend in Form von ausführlichen, schriftlich und mündlich erstatteten Berichten über alle für die Gesellschaft und den Konzern wesentlichen Fragen der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, der Risikoentwicklung und der Compliance informiert und ist damit im relevanten Zeitraum seinen Berichtspflichten gegenüber dem Aufsichtsrat vollumfänglich nachgekommen. Der Aufsichtsrat und seine Ausschüsse wurden dabei in alle wichtigen Geschäftsvorgänge und Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen einbezogen.

Dabei hatten die Aufsichtsratsmitglieder im Vorfeld der Sitzungen stets ausreichend Zeit, sich mit den vorgelegten Informationen des Vorstandes kritisch auseinanderzusetzen und eigene Ansichten einzubringen. Im Rahmen der Sitzungen wurden die Informationen ausführlich mit dem Vorstand diskutiert und auf ihre Plausibilität hin geprüft. Zu einzelnen Geschäftsvorgängen hat der Aufsichtsrat seine Zustimmung erteilt, soweit dies nach Gesetz, Satzung oder Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat oder Vorstand erforderlich war. Die Zusammenarbeit mit dem Vorstand war in jeder Hinsicht geprägt von verantwortungsvollem und zielgerichtetem Handeln.

Auch außerhalb der Sitzungen befanden sich die Aufsichtsratsmitglieder, insbesondere der Aufsichtsratsvorsitzende sowie der/die Vorsitzende des Präsidialausschusses und des Prüfungsausschusses, in regelmäßigem Austausch sowohl untereinander als auch mit dem Vorstand. Dabei wurden insbesondere Fragen der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements, der Corporate Governance und der Compliance des Unternehmens beraten. Über wesentliche Erkenntnisse wurden die anderen Aufsichtsratsmitglieder spätestens in den nächsten Plenums- bzw. Ausschusssitzungen informiert.

Interessenkonflikte im Aufsichtsrat sind im Berichtszeitraum nicht aufgetreten.

Schwerpunkte der Beratung im Aufsichtsratsplenum

In der Sitzung am 23. März 2017 hat sich der Aufsichtsrat mit dem Budget und den aktuellen Geschäftszahlen für das Jahr 2017 befasst. Außerdem billigte der Aufsichtsrat den Jahresabschluss 2016 der Scout24 AG sowie den Konzernabschluss 2016 und entschied über die Gewinnverwendung. Der Aufsichtsrat fasste weiterhin Beschluss über die Tagesordnung und seine Beschlussvorschläge für die ordentliche Hauptversammlung 2017. Ebenso wurde die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex besprochen und in welchen Punkten Abweichungen vom Deutschen Corporate Governance Kodex erklärt werden müssen. Über diese Entsprechenserklärung fasste der Aufsichtsrat Beschluss.

In der Sitzung am 7. Juni 2017 hat sich der Aufsichtsrat mit der generellen Geschäftsentwicklung in der Scout24-Gruppe beschäftigt. Außerdem wurde dem Aufsichtsrat ein Überblick über die Tätigkeiten des Prüfungsausschusses von der Vorsitzenden des Ausschusses gegeben.

In der Sitzung vom 27. September 2017 erstattete der Vorsitzende des Präsidialausschusses Bericht über die Tätigkeiten des Ausschusses. Ferner wurden der finanzielle Ausblick für das aktuelle und das kommende Geschäftsjahr diskutiert und die Entwicklung der einzelnen Geschäftssegmente präsentiert und besprochen.

In der Sitzung vom 29. November 2017 hat der Aufsichtsrat ausführlich gemeinsam mit dem Management über die finanzielle Situation der Scout24 AG und des Konzerns beraten und die Geschäftsentwicklung der einzelnen Segmente ausführlich mit dem Management erörtert. Außerdem hat der Aufsichtsrat das Budget für das Geschäftsjahr 2018 diskutiert. Schließlich wurde dem Aufsichtsrat das Konzept einer partiellen Refinanzierung zur weiteren Optimierung der Zinsbelastung der Scout24-Gruppe vorgestellt.

Ausschüsse

Um seine Arbeit effizient wahrzunehmen, hat der Aufsichtsrat derzeit insgesamt zwei Ausschüsse gebildet, einen Präsidialausschuss (Executive Committee), der auch die Funktion des Nominierungs- und Vergütungsausschusses erfüllt, und einen Prüfungsausschuss (Audit Committee). Diese bereiten Beschlüsse des Aufsichtsrates vor, sowie Themen, die im Plenum zu behandeln sind. Darüber hinaus sind Entscheidungsbefugnisse des Aufsichtsrates auf Ausschüsse übertragen worden, soweit dies gesetzlich zulässig ist. Die Ausschussvorsitzenden berichten dem Aufsichtsrat über die Arbeit der Ausschüsse jeweils in der anschließenden Sitzung.

Der Prüfungsausschuss befasst sich insbesondere mit der Überwachung der Rechnungslegung, des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems, des internen Revisionssystems, der Abschlussprüfung sowie der Compliance. Der Prüfungsausschuss legt dem Aufsichtsrat eine begründete Empfehlung für die Wahl des Abschlussprüfers vor. Er überwacht die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und befasst sich mit den vom Abschlussprüfer zusätzlich erbrachten Leistungen, der Erteilung des Prüfungsauftrags an den Abschlussprüfer, der Bestimmung von Prüfungsschwerpunkten und der Honorarvereinbarung.

Nach dem Aktiengesetz (§§ 107 Abs. 4, 100 Abs. 5 AktG) muss dem Prüfungsausschuss mindestens ein Mitglied des Aufsichtsrates angehören, das über Sachverstand auf den Gebieten der Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügt. Die Vorsitzende des Prüfungsausschusses, Dr. Liliana Solomon, verfügt über diese gesetzlichen Voraussetzungen und verfügt zusätzlich über besondere Kenntnisse in den Bereichen Financial Planning und Controlling. Dr. Liliana Solomon erfüllt ferner die weiteren Kriterien von Ziff. 5.3.2 Absatz 3 des Deutschen Corporate Governance Kodex, wonach der Vorsitzende des Prüfungsausschusses unabhängig und kein ehemaliges Vorstandsmitglied sein soll, dessen Bestellung vor weniger als zwei Jahre endete. Dem Prüfungsausschuss gehörten neben der Vorsitzenden die weiteren Aufsichtsratsmitglieder Blake Kleinman, Robert D. Reid (bis 19. April 2017), Vicente Vento Bosch (bis 31. Oktober 2017) sowie Michael Zahn (seit 29. November 2017) an.

Im Jahr 2017 tagte der Prüfungsausschuss in insgesamt zwei Präsenzsitzungen und zwei Telefonkonferenzen. Dabei waren jeweils alle zur Beschlussfähigkeit erforderlichen Ausschussmitglieder anwesend. Themenschwerpunkte der Beratungen im Prüfungsausschuss waren insbesondere:

- Der Gewinnverwendungsvorschlag
- Die Internal Audits
- Das Risiko Management und der Compliance Report
- IT Security und Datenschutz

Der Präsidialausschuss befasst sich mit der Vorbereitung der Sitzungen des Aufsichtsrates und der Erledigung laufender Angelegenheiten zwischen den Sitzungen.

Er hat insbesondere den Auftrag, die Entscheidungen des Aufsichtsrates im Bereich der Corporate Governance und im Zusammenhang mit Vorlagen für beabsichtigte Bestellungen oder Abberufungen sowie - in seiner Funktion als Vergütungsausschuss - die Vergütung von Vorstandsmitgliedern vorzubereiten. In seiner Funktion als Nominierungsausschuss schlägt der Präsidialausschuss dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten vor.

Der Vorsitzende des Präsidialausschusses ist Stefan Goetz. Dem Ausschuss gehörten im Geschäftsjahr 2017 neben dem Vorsitzenden die weiteren Aufsichtsratsmitglieder Vicente Vento Bosch (bis 31. Oktober 2017), Patrick Healy, Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau (bis 23. Januar 2017) und David Roche (seit 29. November 2017) an.

Im Jahr 2017 fanden zwei Sitzungen des Präsidialausschusses statt. Dabei waren jeweils alle zur Beschlussfähigkeit erforderlichen Ausschussmitglieder anwesend. Wesentliche Themen der Beratungen waren:

- Die Vergütung des Vorstands

- Die Vergütung des Managements
- Die Nachbesetzung der ausgeschiedenen Aufsichtsrats- und Präsidialausschussmitglieder

Corporate Governance und Entsprechenserklärung

Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung vom 23. März 2017 ausführlich über die Corporate Governance der Gesellschaft beraten. Er hat sich dabei auch mit der Befolgung des deutschen Corporate Governance Kodex beschäftigt und die aktuelle Entsprechenserklärung verabschiedet. Ihr vollständiger Wortlaut ist auf der Unternehmenswebsite unter Investor-Relations/Corporate-Governance (www.scout24.com/PortalData/2/Resources/ir/Entsprechenserklaerung_DCGK_de_aktuell.pdf) veröffentlicht.

Bei der künftigen eigenen Besetzung von Gremien und Leitungsfunktionen entsprechen der Vorstand und der Aufsichtsrat den Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex zu den Grundsätzen der Diversity. Die Organe legen dabei Wert auf die qualifizierte Beratung und Überwachung des Vorstandes durch den Aufsichtsrat.

Der Aufsichtsrat hat es sich zum Ziel gesetzt, Frauen bei seiner Zusammensetzung angemessen zu berücksichtigen. In seiner Sitzung am 4. September 2015 hat der Aufsichtsrat unter anderem seine Zielsetzung bestätigt, dass dem Aufsichtsrat mindestens eine Frau angehören soll, und eine Umsetzungsfrist bis zum 30. Juni 2017 festgelegt. Diese Zielvorgabe ist umgesetzt worden.

Für die erste Führungsebene unterhalb des Vorstandes hatte der Vorstand der Scout24 AG eine Zielgröße eines Frauenanteils von einem Viertel und eine Umsetzungsfrist bis zum Ablauf des 30. Juni 2017 beschlossen. Zum 30. Juni 2017 lag der Frauenanteil auf der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstandes bei 0 % und erreichte damit noch nicht die Zielgröße von 25 %. Für die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstandes hatte der Vorstand der Scout24 AG eine Zielgröße eines Frauenanteils von einem Fünftel und eine Umsetzungsfrist bis zum Ablauf des 30. Juni 2017 beschlossen. Zum 30. Juni 2017 betrug der Frauenanteil 15 % und lag damit leicht unterhalb der Zielgröße.

Zuletzt hat sich der Aufsichtsrat am 22. März 2018 mit der Corporate Governance innerhalb der Scout24 Gruppe beschäftigt.

Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat

In der Zusammensetzung des Vorstands gab es im Geschäftsjahr 2017 keine Veränderung.

Das Aufsichtsratsmitglied Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau hat sein Mandat mit Wirkung zum 23. Januar 2017 niedergelegt.

Das Aufsichtsratsmitglied Robert D. Reid schied am 19. April 2017 aus dem Aufsichtsrat aus.

Die Aufsichtsratsmitglieder Thorsten Langheim und Vicente Vento Bosch haben ihre Aufsichtsratsmandate mit Wirkung vom 31. Oktober 2017 niedergelegt.

Als Ersatz für die ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitglieder Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau und Robert D. Reid hat die Hauptversammlung der Scout24 AG am 8. Juni 2017 die Herren Peter Schwarzenbauer und Michael Zahn als neue Mitglieder in den Aufsichtsrat gewählt.

Prüfung von Jahres- und Konzernabschluss

Entsprechend dem Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 8. Juni 2017 hat der Aufsichtsrat die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ("KPMG"), Berlin, mit der Prüfung des Jahres- und des Konzernabschlusses der Scout24 AG für das am 31. Dezember 2017 abgelaufene Geschäftsjahr beauftragt. Verantwortliche Prüfungspartner i.S. des § 319a Abs. 1 S. 4 sowie § 319a Abs. 2 S. 2 HGB sind Haiko Schmidt und Stefanie Jordan. KPMG hat den vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellten Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2017 bis 31. Dezember 2017 und den Lagebericht der Scout24 AG, der mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst ist, geprüft. KPMG AG erteilte einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk. Der Konzernabschluss der Scout24 AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2017 bis 31. Dezember 2017 und der Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, wurden gemäß § 315e HGB auf der Grundlage der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS aufgestellt, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind. Sowohl der Konzernabschluss als auch der zusammengefasste Lagebericht erhielten ebenfalls einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk. Der Abschlussprüfer hat ferner festgestellt, dass der Vorstand ein angemessenes Informations- und Überwachungssystem eingerichtet hat, das in seiner Konzeption und Handhabung geeignet ist, den Fortbestand der Gesellschaft gefährdende Entwicklungen frühzeitig zu erkennen. Der Aufsichtsrat hat durch KPMG zudem nach § 111 Abs. 2 Satz 4 AktG die freiwillige inhaltliche Prüfung des gesonderten nichtfinanziellen Konzernberichts vornehmen lassen.

KPMG hatte, bevor der Aufsichtsrat sie der Hauptversammlung als Abschlussprüfer vorschlug, gegenüber dem Aufsichtsratsvorsitzenden und dem Prüfungsausschuss bestätigt, dass keine Umstände bestehen, die ihre Unabhängigkeit als Abschlussprüfer beeinträchtigen oder Zweifel an ihrer Unabhängigkeit begründen könnten. Dabei hat die KPMG auch erklärt, in welchem Umfang im vorausgegangenen Geschäftsjahr Leistungen außerhalb der Abschlussprüfung für das Unternehmen erbracht wurden oder für das folgende Jahr vertraglich vereinbart sind. Der Aufsichtsrat hat mit der KPMG vereinbart, dass diese ihn informiert und im Prüfungsbericht vermerkt, wenn bei der Durchführung der Abschlussprüfung Tatsachen festgestellt werden, die eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex ergeben. Der Prüfungsausschuss informierte den Aufsichtsrat über seine durch die KPMG erfolgte Unterrichtung, dass keine Umstände vorlagen, die ihre Befangenheit besorgen lassen, und darüber, welche Leistungen von der KPMG außerhalb der Abschlussprüfung erbracht wurden. Der Ausschuss berichtete ferner über seine Überwachung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers unter Berücksichtigung der erbrachten prüfungsfremden Leistungen und seine Einschätzung, dass der Abschlussprüfer die erforderliche Unabhängigkeit besitzt.

Die Abschlussunterlagen, die Prüfungsberichte, einschließlich des Ergebnisses der Prüfung der nichtfinanziellen Erklärung, wurden ebenso wie der Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig übermittelt.

Die Abschlussunterlagen und die Prüfungsberichte wurden in den Sitzungen des Prüfungsausschusses sowie des Aufsichtsrates am 22. März 2018 umfassend diskutiert. Der Abschlussprüfer berichtete über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung. Er informierte ferner über seine Feststellungen zum internen Kontroll- und Risikomanagement bezogen auf den Rechnungslegungsprozess und stand für ergänzende Fragen und Auskünfte zur Verfügung. Über die Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts durch den Prüfungsausschuss hat dessen Vorsitzende in der Plenumsitzung ausführlich berichtet. Nach eingehender Prüfung und Diskussion des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts sind keine Einwendungen gegen die vorgelegten Unterlagen zu erheben. Der Aufsichtsrat folgt daher der Empfehlung des Prüfungsausschusses und stimmt dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer zu. Der Aufsichtsrat hat sodann durch Beschluss vom 22. März 2018 den Jahresabschluss und den Konzernabschluss der Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2017 gebilligt. Der Jahresabschluss der Scout24 AG ist

somit festgestellt. Er hat zudem den zusammengefassten Lagebericht (einschließlich der Erklärung des Vorstands zur Unternehmensführung gemäß §§ 289f und 315d HGB sowie des nichtfinanziellen Berichts nach § 315b HGB) gebilligt.

Den vom Vorstand zuvor erläuterten Vorschlag zur Verwendung des Bilanzgewinns hat der Aufsichtsrat im Zusammenhang mit der Prüfung der Abschlussunterlagen ebenfalls geprüft. Auf Empfehlung des Prüfungsausschusses stimmt er dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zu und schließt sich diesem an.

Bericht des Vorstandes über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen / Prüfung des Abhängigkeitsberichts:

Der Vorstand hat den von ihm aufgestellten Bericht nach § 312 AktG über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen im Geschäftsjahr 2017 (Abhängigkeitsbericht) dem Aufsichtsrat fristgerecht vorgelegt.

Der Abschlussprüfer hat den Abhängigkeitsbericht geprüft und folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“

Den Prüfungsbericht hat der Abschlussprüfer dem Aufsichtsrat vorgelegt. Der Abhängigkeitsbericht und der Prüfungsbericht hierzu wurden allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig übermittelt.

Der Aufsichtsrat hat den Abhängigkeitsbericht des Vorstandes und den Prüfungsbericht des Abschlussprüfers seinerseits gründlich anhand entsprechender Nachweise geprüft.

Der Bericht des Abschlussprüfers zum Abhängigkeitsbericht lag allen Mitgliedern des Aufsichtsrates rechtzeitig vor und wurde mit den anwesenden Abschlussprüfern besprochen. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung erhebt der Aufsichtsrat gegen den Bericht und die darin enthaltene Schlusserklärung des Vorstandes keine Einwendungen.

Dank des Aufsichtsrates

Der Aufsichtsrat dankt den Vorstandsmitgliedern sowie allen Mitarbeitern des Konzerns für ihr herausragendes Engagement und ihren persönlichen Einsatz im Geschäftsjahr 2017. Nur durch Sie kann die Wachstumsgeschichte des Unternehmens weiter fortgesetzt werden.

München, März 2018

Scout24 AG
Der Aufsichtsrat



Stefan Goetz
Aufsichtsratsvorsitzender

Corporate Governance

Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 AG legen Wert auf eine verantwortungsvolle und auf langfristigen Erfolg ausgelegte Unternehmensführung und orientieren sich an den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Der Bericht zur Corporate Governance inklusive der Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §§ 289f, 315d HGB ist auf unserer Unternehmenswebsite unter [Investor-Relations/Corporate-Governance](#) abrufbar.

Investor Relations

Die Aktien der Scout24 AG, München, werden seit dem 01. Oktober 2015 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Seit dem 21. Dezember 2015 ist die Scout24 AG außerdem Mitglied im Auswahlindex SDAX.

Die Scout24 Aktie

Aktienkennzahlen

Aktiengattung	Namensaktien (ohne Nennwert)
Börse	Frankfurter Wertpapierbörse
weitere Handelsplätze	XETRA, Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Hannover, München, Stuttgart, Tradegate
Transparenz Level	Prime Standard
Gesamtaktienanzahl	107.600.000
Grundkapital	107.600.000,00 Euro
ISIN	DE000A12DM80
WKN (Wertpapierkennnummer)	A12DM8
Aktienkürzel	G24
Spezialist	ODDO Seydler Bank AG
Designated Sponsors	Credit Suisse, Goldman Sachs
Zahlstelle	Deutsche Bank
Kurs zum 29.12.2017	34,05 Euro
52-Wochen Hoch*	36,02 Euro
52-Wochen Tief*	30,19 Euro
Marktkapitalisierung zum 29.12.2017	3.663,78 Mio. Euro
durchschnittliches tägliches Handelsvolumen (52 Wochen zum 29.12.2017)	126.814 Aktien/Tag

* jeweils auf Schlusskursbasis

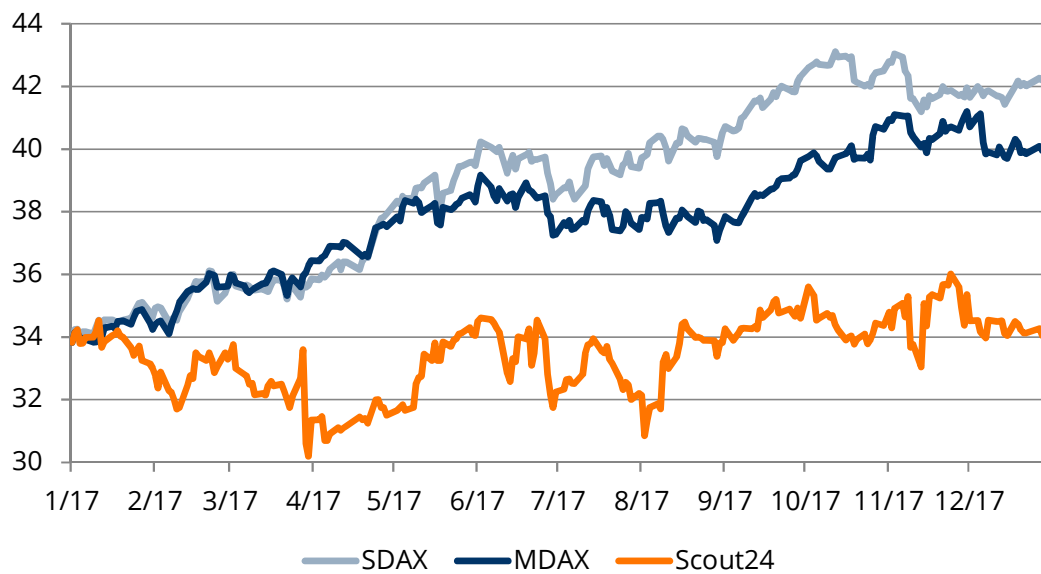
Das Börsenumfeld in Deutschland, gemessen am Leitindex DAX, zeigte sich im Jahr 2017 insgesamt positiv. Politische Unsicherheiten wie der Krieg in Syrien, das Erstarken europakritischer Parteien im Umfeld nationaler Wahlen in Frankreich, den Niederlanden und Österreich, sowie die schleppende Regierungsbildung in Deutschland wurden weitgehend ausgeblendet. Lediglich die -Verschärfung des Konfliktes zwischen den USA und Nordkorea lastete im dritten Quartal etwas stärker auf den Märkten. Beflügelt wurden die Kurse dagegen von

der guten Gewinnentwicklung der Unternehmen und der weiterhin lockeren Geldpolitik. In den USA, die ebenfalls ein wichtiger Impulsgeber für den deutschen Aktienmarkt sind, wirkte sich neben der anhaltenden Hausse der Technologiewerte zudem die lange umkämpfte Steuerreform sehr positiv auf die Kursentwicklung aus. Entsprechend markierte der DAX sein Jahrestief bei 11.510¹ Punkten bereits am 6. Februar 2017 und erreichte sein Jahreshoch von 13.479¹ Punkten am 3. November 2017. Mit einem Jahresschlusskurs von 12.918¹ Punkten am 29. Dezember 2017 beendete der DAX das Börsenjahr 2017 mit einem Zuwachs von 12,5%.

Die Scout24 Aktie konnte von diesen guten Vorgaben nur eingeschränkt profitieren. Die im März 2017 veröffentlichte Prognose für das Jahr 2017, wurde von einigen Anlegern kritisch aufgenommen und führte zu einem deutlichen Kursrückgang auf das Jahrestief von 30,19¹ Euro (30. März 2017). Die Aktie konnte sich hiervon nur langsam erholen, legte aber nach Veröffentlichung der Quartalsergebnisse im Mai 2017 wieder stärker zu. Ab Mitte Juni 2017 gerieten Technologiewerte an den weltweiten Börsen kurzfristig unter Druck, nachdem die Studie einer renommierten Investmentbank vor Risiken im Technologiesektor gewarnt und sogar Parallelen zum Platzen der Technologie-Blase im Jahr 2000 gezogen hatte. In Deutschland wurden dadurch sowohl der Technologiewerte-Index TecDAX negativ beeinflusst, als auch die technologienahen Werte im SDAX zeitweise nach unten getrieben. Der Komplettverkauf der restlichen Beteiligung der Deutsche Telekom AG am 21. Juni 2017 sorgte zum Halbjahresende für zusätzlichen Druck auf den Aktienkurs von Scout24. Mit der Veröffentlichung der Halbjahresergebnisse am 9. August 2017 konnte die Aktie deutlich zulegen und stieg bis zum 2. Oktober 2017 um mehr als 15% auf 35,60¹ Euro. Das Jahreshoch erreichte die Aktie am 24. November 2017 mit 36,02¹ Euro. Am 4. Oktober und am 27. November 2017 kündigte der Großaktionär Hellman & Friedman die Platzierung von jeweils rund 10 Mio. Aktien der Scout24 AG an, wodurch der Aktienkurs kurzfristig belastet wurde. Bei allen Transaktionen beteiligte sich auch die MEP Ord GmbH & Co. KG, das Investitionsvehikel für bestimmte gegenwärtige und frühere Führungskräften des Konzerns. Positiv wirkten sich die weiteren Umplatzierungen durch Altaktionäre im Jahr 2017 dagegen auf den Streubesitz und die Liquidität der Scout24 Aktie aus. So erhöhte sich der Streubesitz von 62,08% (31. Dezember 2016) auf 90,26% (31. Dezember 2017). Auch das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen hat sich von 87.149 Aktien in Q1/2017 auf 195.728 Aktien in Q4/2017 mehr als verdoppelt. In Q1/2016 betrug es noch 20.441 Aktien; das Handelsvolumen hat sich seither also fast verzehnfacht. In einem von Gewinnmitnahmen und Furcht vor einer Überhitzung des Marktes geprägten Umfeld im Dezember 2017 konnte sich auch die Scout24 Aktie dem allgemeinen Markttrend nicht entziehen und beendete das Börsenjahr am 29. Dezember 2017 mit einem Schlusskurs von 34,05 Euro nur minimal (0,7%) über dem Vorjahresschluss. Damit entwickelte sich die Scout24 Aktie im Jahr 2017 weniger dynamisch als die relevanten Vergleichsindizes SDAX und MDAX, die jeweils Kurszuwächse von 24,9% bzw. 18,1% erzielten.

¹ Alle Kursangaben jeweils auf Schlusskursbasis des XETRA-Handels

Kursverlauf der Scout24 Aktie (indexiert)



Investor-Relations-Arbeit

Neben den Quartalsmitteilungen zum ersten und dritten Quartal sowie dem Halbjahresfinanzbericht informierte Scout24 die Investoren, Analysten und sonstige interessierte Kapitalmarktteilnehmer in zahlreichen Presse- und IR-Mitteilungen sowie Telefonkonferenzen oder individuellen Treffen über die weitere Entwicklung des Unternehmens. Im Rahmen nationaler und internationaler Roadshows sowie einschlägiger Konferenzen (insgesamt 27 Tage) trafen sich Unternehmensvertreter im Jahr 2017 mit Investoren in München, Frankfurt, Baden-Baden, Zürich, Lugano, London, New York, und Sonoma (Kalifornien). Nähere Einzelheiten zu Roadshows und Konferenzteilnahmen sind in den nachfolgenden Tabellen aufgeführt. Zentrales Ziel der Investor Relations Arbeit bei Scout24 ist die transparente Darstellung der Geschäftsentwicklung sowie die Pflege eines offenen und stetigen Dialogs mit den Kapitalmarktteilnehmern, sowohl in individuellen Gesprächen und Treffen als auch im Rahmen von Roadshows und Konferenzteilnahmen.

Roadshows

Datum	Ort
3. – 7. April 2017	Frankfurt, London, New York
28./29. August 2017	Zürich, Lugano
4. – 8. September 2017	Frankfurt, London, New York

Konferenzen

Datum	Konferenz
25. Januar 2017	Annual Digital Ecosystems Conference 2017 (Macquarie, London)
14./15. März 2017	European Internet & Fintech Conference 2017 (Bank of America Merrill Lynch, London)
21. März 2017	Second Disruptive Technology Symposium 2017 (Goldman Sachs, London)
30. März 2017	Deutschlandkonferenz (Bankhaus Lampe, Baden-Baden)
18. Mai 2017	Media & Telecoms CEO Conference (J.P. Morgan, London)
2. Juni 2017	Internet Day 2017 (Barclays, London)
15./16. Juni 2017	European Select Conference 2017 (Barclays, Sonoma)
19./20. September 2017	German Corporate Conference 2017 (Berenberg und Goldman Sachs, München)
15. – 17. November 2017	European Technology, Media & Telecom Conference 2017 (Morgan Stanley, Barcelona)
6. Dezember 2017	Second Digital Ecosystems Conference 2017 (Macquarie, London)

Kapitalmarkttag

Am 14. November 2017 veranstaltete Scout24 in Berlin ihren ersten eigenen Kapitalmarkttag für institutionelle Investoren und Analysten. Neben einem tieferen Einblick in die Strategie und Finanzen der Scout24 Gruppe durch den Vorstandsvorsitzenden und den Finanzvorstand präsentierten weitere Manager des Unternehmens die Unternehmensbereiche ImmobilienScout24, AutoScout24 und Scout24 Consumer Services (ehemals bekannt unter dem Namen Scout24 Media). Abgerundet wurden die Vorträge mit einer ausführlichen Fragen- und Antwortrunde. Zudem gab das Unternehmen einen Ausblick auf die Jahre 2018 sowie 2019. Insgesamt wurde die Veranstaltung vom Kapitalmarkt positiv aufgenommen.

Die Daten zur Geschäftsentwicklung, zur Aktie, sowie Geschäfts- und Zwischenberichte, IR-Mitteilungen, Unternehmenspräsentationen (inklusive der Präsentationen anlässlich des Kapitalmarkttag) sowie Details zu Roadshows, Teilnahmen an Konferenzen und der Finanzkalender sind auf der Unternehmenswebseite www.scout24.com unter Investor Relations abrufbar.

Analysten-Coverage

Zusätzlich zu einschlägigen Unternehmensinformationen können Investoren auf die Einschätzungen und Empfehlungen diverser unabhängiger Analysten zurückgreifen. Scout24 wird von folgenden Analysten begleitet:

Broker	Analyst
Bankhaus Lampe	Christoph Bast
Bank of America Merrill Lynch	John King
Barclays	Andrew Ross
Commerzbank	Sonia Rabussier
Credit Suisse	Joseph Barnet-Lamb
Equinet	Simon Heilmann
Goldman Sachs	Lisa Yang
J.P. Morgan	Marcus Diebel
Jefferies	David Reynolds
Kepler Cheuvreux	Craig Abbott
Liberum	Ian Whittaker
Macquarie	Bob Liao
Morgan Stanley	Andrea Ferraz
ODDO BHF	Alexander Rummler
RBC	Sherri Malek
UBS	Richard Eary
Warburg	Jochen Reichert

Hauptversammlung

Die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2016 fand am 8. Juni 2017 in Berlin statt. Insgesamt waren dort über 72% des gesamten, 107.600.000 Aktien umfassenden, Grundkapitals der Scout24 AG vertreten. Alle Beschlüsse im Rahmen dieser Hauptversammlung wurden von den teilnehmenden Aktionären mit deutlichen Mehrheiten angenommen. Die detaillierten Abstimmungsergebnisse sind unter www.scout24.com/Investor-Relations/Hauptversammlung auf der Webseite der Scout24 AG verfügbar. Insbesondere wurden folgende Beschlüsse gefasst: Verwendung des Bilanzgewinns der Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2016, die auch die erste Dividendenzahlung seit dem Börsengang im Oktober 2015 beinhaltete, die Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2016, die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2016, die Wahl des Abschlussprüfers für Konzern und AG für das Geschäftsjahr 2017, die Wahl zweier neuer Mitglieder in den Aufsichtsrat sowie die Änderung der Aufsichtsratsvergütung.

Aktionärsstruktur

Im Jahr 2017 haben die Altaktionäre der Scout24 AG (Deutsche Telekom AG und Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation) im Einklang mit den jeweiligen Lock-up-Vereinbarungen weitere Aktienpakete bei institutionelle Investoren platziert. Die Deutsche Telekom AG ist dabei vollständig aus dem Aktionärskreis ausgeschieden. Dadurch erhöhte sich der Streubesitz um 30,3 Millionen Aktien, so dass sich zum 31.12.2017 90,26% der Scout24 Aktien im Streubesitz befanden und damit gut 45% mehr als Ende des Jahres 2016. Entsprechend positiv hat sich im Jahresverlauf auch das Handelsvolumen der Aktie entwickelt.

Die Aktionärsstruktur der Scout24 AG zum 31. Dezember 2017 stellt sich wie folgt dar:

Aktionär	Aktienanzahl	in %
Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation	5.633.392	5,24 %
MEP Ord GmbH & Co. KG ¹	1.794.083	1,67 %
German BMEP Ord GmbH & Co. KG ²	71.242	0,07 %
Scout Lux Management Equity Co S.à r.l. ³	2.982.787	2,77 %
Streubesitz	97.118.494	90,26 %
Gesamt	107.600.000	100,00 %

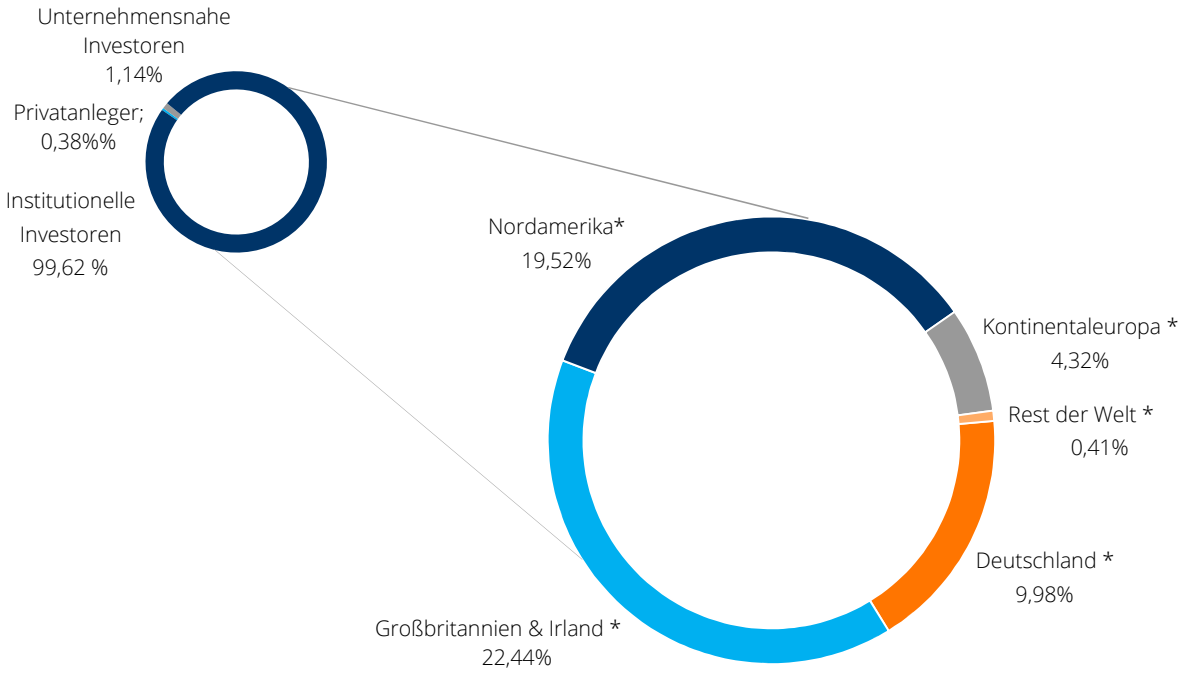
1 Investitionsvehikel für bestimmte gegenwärtige und frühere Führungskräften des Konzerns (Kommanditisten)

2 Investitionsvehikel für bestimmte Aufsichtsratsmitglieder der Scout24 AG (Kommanditisten)

3 Mittelbar gehalten von Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation (70 %) und von Deutsche Telekom (30 %); auch Kommanditist der German BMEP Ord GmbH & Co. KG

Aufgrund des Komplettverkaufs der restlichen Beteiligung des Großaktionärs Hellman & Friedman durch die Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. i.L. sowie der Scout Lux Management Equity Co S.à r.l. am 15. Februar 2018 erhöhte sich der Streubesitzanteil auf nun 98,86%. Weiterhin hält die MEP Ord GmbH & Co. KG, das Investitionsvehikel für bestimmte gegenwärtige und frühere Führungskräften des Konzerns eine Beteiligung von 1,14%. Weitere Informationen im [Nachtragsbericht](#) (Ereignisse nach der Berichtsperiode, S. 190).

Der Streubesitz von 98,86 % wird im Wesentlichen von institutionellen Aktionären gehalten. Die öffentlich verfügbaren Informationen decken die Verteilung des Streubesitzes zu rund 58% dar. Institutionelle Aktionäre aus Großbritannien und Irland stellen mit 22,44% den größten Anteil, gefolgt von institutionellen Aktionären aus Nordamerika (19,52%), Deutschland (9,98%) und Kontinentaleuropa (4,32%).



* Verteilung Streubesitz auf Basis der öffentlich verfügbaren Informationen über den Streubesitz zum Stichtag 28. Februar 2018

Zusammengefasster Lagebericht des Scout24-Konzerns und der Scout24 AG

Grundlagen des Konzerns

Geschäftstätigkeit und Geschäftsfelder

Der Scout24 Konzern (nachfolgend auch "Scout24" oder "Scout24 Gruppe" genannt) ist ein führender Betreiber digitaler Marktplätze mit Fokus auf Immobilien und Automobile in Deutschland und anderen ausgewählten europäischen Ländern. Ein neues Zuhause zu finden oder ein Auto zu kaufen stellen zwei sehr wichtige Entscheidungen im Leben der Menschen dar. Wir begleiten unsere Nutzer und unterstützen sie, die besten Entscheidungen zu treffen. Hierfür bringen wir auf unseren digitalen Marktplätzen ein großes Angebot an Inseraten mit einer großen Anzahl von Nutzern zusammen.

Über unsere Online-Marktplätze bieten wir Nutzern Zugriff auf eine große Zahl an Immobilien- und Automobilinseraten sowie nützliche Zusatzinformationen und Dienstleistungen, um ihnen zu helfen, die passende Immobilie oder das passende Auto zu finden und fundierte Entscheidungen zu treffen. Nutzer können unser Angebot kostenlos über verschiedene Kanäle nutzen, zum Beispiel per Desktop PC, über mobile Applikationen („Apps“) oder über unsere mobilen Websites. Gleichzeitig stellen wir unseren gewerblichen und privaten Anzeigenkunden effiziente Instrumente zur Verfügung, mit denen sie ihre Immobilien- oder Automobilinserate auf unseren Portalen optimal präsentieren und eine große, relevante sowie interessierte Zielgruppe erreichen können. Wir bieten weiterhin, sowohl für unsere Anzeigenkunden als auch weitere Kunden, speziell zugeschnittene und kosteneffiziente Lösungen für Marketing und zur Generierung von Anfragen ("Leads") an. Darüber hinaus können Nutzer auch spezielle, teilweise kostenpflichtige, Zusatzprodukte und Dienstleistungen in Anspruch nehmen, welche sie entlang des gesamten Prozesses des Kaufs oder Verkaufs von Immobilien und Automobilen unterstützen.

Die Produkte und Dienstleistungen auf unseren Plattformen sind auf die Bedürfnisse unserer Zielgruppen abgestimmt, ob sie nach Immobilien oder Automobilen suchen, diese anbieten oder auf unseren Plattformen werben. Infolgedessen generieren wir Umsatz sowohl mit Kleinanzeigen als auch weiteren Dienstleistungen, wie zusätzlichen Hilfsmitteln für Makler, Werbung, Generierung von Leads sowie Produkten entlang der Wertschöpfungskette. Im Bereich der Anzeigenprodukte bieten wir unseren gewerblichen Kunden drei verschiedene Modelle: ein Mitgliedschaftsmodell, ein Paket- bzw. Projektmodell sowie ein nutzungsbasiertes Modell (sogenanntes "Pay-Per-Ad"-Modell).

Wir betreiben unsere Marktplätze hauptsächlich unter den bekannten und beliebten Marken Immobilien-Scout24 ("IS24") und AutoScout24 ("AS24"), welche auch unsere wesentlichen operativen Segmente darstellen. Der Bereich Scout24 Consumer Services, vormals „Scout24 Media“, ist in beiden operativen Segmenten tätig, bündelt die Kompetenzen im Bereich Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette im Immobilien- oder Automobilmarkt und treibt die Generierung von Leads und den Verkauf von Werbeanzeigen voran.

ImmobilienScout24

IS24 ist ein digitaler Marktplatz, der gewerblichen Immobilienanbietern und Privatanbietern (Eigentümern sowie Mietern auf der Suche nach Nachmietern) die kostenpflichtige Möglichkeit bietet, Immobilieninserate zu schalten, um mögliche Käufer und Mieter zu erreichen. Die Nutzer können die Anzeigen kostenlos durchsuchen. Suchanfragen und Recherchen von Nutzern, das heißt möglicher Käufer oder Mieter, lösen Besuche ("Traffic") aus, die Anfragen („Leads“) bei den gewerblichen und privaten Anbietern generieren.

Die Hauptprodukte von IS24 sind dementsprechend Anzeigen für den Verkauf und die Vermietung von Immobilien. Für gewerbliche Immobilienanbieter bietet IS24 zusätzliche Dienstleistungen, die die Kundenakquise und -pflege unterstützen. Anbieter, die einen Anzeigenvertrag mit IS24 abgeschlossen haben, können die Effektivität der Anzeigen mit Hilfe von einzeln hinzubuchbaren Zusatzprodukten verbessern. Um die Aufmerksamkeit für eine Anzeige zu erhöhen, können Anbieter beispielsweise Sichtbarkeitsprodukte für eine prominentere Platzierung der Anzeige in den Suchergebnissen hinzubuchen. Auch im nutzungsbasierten Modell („Pay-Per-Ad“-Modell) können einzelne Zusatzprodukte hinzugebucht werden. In Ergänzung bietet IS24, getrieben durch Scout24 Consumer Services, den Nutzern zusätzliche Hilfestellung durch Dienstleistungsangebote in den Bereichen Bonitätsprüfung, Umzug, Baufinanzierung und Versicherungen. In Form einer kostenpflichtigen Premium-Mitgliedschaft können Nutzer beispielsweise tagesaktuelle Bonitätsauskünfte einfach bestellen, in einer digitalen Bewerbermappe zusammen mit den anderen Bewerbungsunterlagen speichern und an den Anbieter der Immobilie versenden. Darüber hinaus können sich Immobiliensuchende mit einer Premium-Mitgliedschaft durch eine prominente Platzierung der Kontaktanfrage im Postfach des Immobilienanbieters von den anderen Bewerbern für eine Immobilie abheben. Gewerblichen Kunden bietet IS24 darüber hinaus die Möglichkeit, die Nutzer auch im Rahmen von Werbeanzeigen oder anderen gezielten Werbemaßnahmen anzusprechen.

IS24 ist das marktführende Immobilienanzeigenportal in Deutschland, gemessen an der Anzahl der Immobilieninserate und Kunden² sowie an Besucherzahlen und Nutzeraktivität³. In der Rangliste „Marke des Jahres 2017“, prämiert vom Marktforschungsinstitut YouGov in Kooperation mit dem Handelsblatt, erreichte die Marke ImmobilienScout24 den ersten Platz unter den Portalen in der Kategorie „Digitales Leben“.⁴

In Österreich betreiben wir mit unseren Plattformen ImmobilienScout24.at und Immobilien.net ebenfalls ein führendes Immobilienanzeigenportal.⁵ Auch das Portal Immodirekt.at gehört seit 2016 zur Scout24 Gruppe in Österreich.

AutoScout24

AS24 ist ein digitaler Marktplatz für Automobile und bietet Händlern und Privatverkäufern Anzeigenplattformen für neue und gebrauchte Personenkraftwagen, Motorräder sowie Nutzfahrzeuge. AS24 bietet somit gewerblichen Automobil-Händlern und Privatanbietern, die Möglichkeit Inserate zu schalten, um mögliche Käufer zu erreichen. Die Nutzer können die Anzeigen kostenlos durchsuchen. Suchanfragen und Recherchen von Nutzern, das heißt möglicher Käufer, lösen Besuche ("Traffic") aus, die Anfragen („Leads“) bei den gewerblichen und privaten Anbietern generieren.

² Managementeinschätzung; basierend auf Anzahl der Immobilieninserate im Vergleich zu anderen Immobilienanzeigenportalen

³ Basierend auf Besucherzahlen (Unique Monthly Visitors, "UMV") und Nutzeraktivität, comScore Dezember 2017 (Desktop PC für Besucherzahlen, Desktop PC und mobile Endgeräte hinsichtlich Nutzeraktivität)

⁴ YouGov BrandIndex, „Marke des Jahres“ in Kooperation mit dem Handelsblatt, Oktober 2017

⁵ Managementeinschätzung, basierend auf Anzahl der Immobilieninserate im Vergleich zu anderen Immobilienanzeigenportalen (exklusive allgemeine Kleinanzeigenportale, welche verschiedenste Produktkategorien umfassen).

Die Schaltung der Anzeige ist für gewerbliche Automobil-Händler kostenpflichtig. Die Hauptprodukte von AS24 sind somit Anzeigen für den Verkauf von neuen und gebrauchten Fahrzeugen. Weiterhin können Händler, die einen Vertrag mit AS24 abgeschlossen haben, die Effektivität ihrer Anzeigen mit einzeln hinzubuchbaren kostenpflichtigen Zusatzprodukten verbessern. Im zweiten Halbjahr 2017 wurde als Zusatzprodukt beispielsweise eine 360° Funktion eingeführt, welche es ermöglicht, ein hochauflösendes, vergrößerbares 360°-Bild von einem Fahrzeug in das Fahrzeuginserat zu integrieren. Privatanbieter haben die Möglichkeit, kostenlos Anzeigen zu schalten oder im Rahmen eines Express-Verkaufs ihr Fahrzeug an geprüfte Händler zu verkaufen. In Ergänzung bietet AS24, unterstützt und getrieben durch Scout24 Consumer Services, Nutzern und Kunden weitere Produkte mit zusätzlichem Mehrwert an, wie beispielsweise Werbeschaltungen für Automobilhersteller (Original Equipment Manufacturer sogenannte "OEM") und Dienstleistungsangebote wie Automobilfinanzierung.

AS24 ist ein führender digitaler Automobilmarktplatz in Europa (Managementeinschätzung, basierend auf der Anzahl der Inserate und der monatlichen Einzelbesuche), mit führenden Positionen in Italien, Belgien (inklusive Luxemburg), den Niederlanden und Österreich und einer zweiten Marktposition in Deutschland, jeweils gemessen an der Anzahl der Inserate.⁶

AS24 ist ebenfalls in Spanien und Frankreich tätig und bietet in zehn weiteren Ländern eine Version des Portals in der jeweiligen Landessprache an. Weiterhin bietet AS24 unter AutoScout24.com eine englische Sprachversion an, welche auch eine länderübergreifende Suche ermöglicht.

Die AutoScout24-Gruppe betreibt zudem auch die digitalen Automobilmarktplätze AutoTrader.nl in den Niederlanden und Gebrauchtwagen.at in Österreich.

Neben einer hohen Markenbekanntheit genießt AutoScout24 auch das Vertrauen der Nutzer: Eine repräsentative Umfrage von ServiceValue im Auftrag von Focus-Money hat die AutoScout24-App als kundenfreundlichste mobile Applikation in der Kategorie Autobörsen ausgezeichnet.⁷

Corporate

Corporate bildet ein weiteres Geschäftsfeld, welches die operativen Geschäftsfelder IS24 und AS24 unterstützt. Der Bereich erbringt Managementdienstleistungen, zum Beispiel in den Bereichen Finanzen, Recht, Personal, Gebäudemanagement, IT, Unternehmensentwicklung und -strategie, Risiko- und Compliance Management sowie weiteren ähnlichen Bereichen. Das Kerngeschäft von Scout24 besteht aus den zwei operativen Segmenten sowie Corporate.

Weitere Geschäftsfelder

Von unserem Kerngeschäft nicht umfasst ist das Segment "Sonstige" ("Sonstige"), das im Wesentlichen FinanceScout24 ("FS24") enthält.

Organisation und Konzernstruktur

Leitung und Kontrolle

Die Steuerung der Scout24 Gruppe erfolgt durch die in München, Deutschland, ansässige [Scout24 AG](#). Die Scout24 AG wird als Management-Holding geführt und erbringt für ihre Tochterunternehmen Dienstleistungen in den Bereichen Finanzen, Rechnungswesen, Controlling, Interne Revision, Risiko Management & Compliance, Unternehmensentwicklung und -strategie, Kommunikation, Investor Relations, Personalwesen und Recht. Des

⁶ Autobiz, Dezember 2017

⁷ ServiceValue im Auftrag von Focus-Money, März 2017

Weiteren erbringt die Scout24 AG Dienstleistungen für die operativen Tochterunternehmen im Rahmen des Scout24 Consumer Services Geschäft.

Die Scout24 AG hält zum Bilanzstichtag mittelbar Beteiligungen an 14 operativ tätigen Tochterunternehmen, die im Konzernabschluss voll konsolidiert werden, sowie an zwei at-Equity konsolidierten Unternehmen und an einer Minderheitsbeteiligung.

Der Vorstand der Scout24 AG setzt sich aus zwei Mitgliedern zusammen. Dem Vorstand obliegt die Verantwortung für die Strategie und die Steuerung des Konzerns. Greg Ellis als Vorstandsvorsitzender verantwortet die operativen Bereiche Vertrieb, Marketing, IT von IS24 und AS24, Personal, Unternehmenskommunikation, Unternehmensentwicklung und -strategie, und Mergers & Acquisitions; Christian Gisy als Finanzvorstand verantwortet die Bereiche Finanzen, Controlling, Investor Relations, Treasury, Legal und Compliance, Risikomanagement und Internes Kontrollsystem sowie Einkauf. Der Aufsichtsrat bestand im Geschäftsjahr 2017 satzungsmäßig aus insgesamt neun Mitgliedern. Durch Mandatsniederlegungen reduzierte sich die Größe des Aufsichtsrats im vierten Quartal und besteht bis zur Neunominierung nun aus 7 Mitgliedern. Der Aufsichtsrat setzt sich aus Vertretern der strategischen Investoren der Scout24 AG sowie unabhängigen Wirtschaftsexperten zusammen. Er berät den Vorstand und überwacht dessen Geschäftsführung. In Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen wird der Aufsichtsrat eingebunden. Insbesondere prüft er die Jahresabschlüsse und Lageberichte und berichtet über die Jahresabschlussprüfung in der Hauptversammlung.

Die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie Anreiz- und Bonussysteme werden im [› Vergütungsbericht](#) des Konzernanhangs (als Teil des Kapitels 5.7) beziehungsweise im Anhang zum Jahresabschluss erläutert.

Übernahmerelevante Angaben gemäß §§289a Abs. 1, 315a Abs. 1 HGB sowie eine ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der Scout24 AG werden als integrale Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts in den entsprechenden Kapiteln ab Seite 88 dargestellt.

Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 AG legen Wert auf eine verantwortungsvolle und auf langfristigen Erfolg ausgelegte Unternehmensführung und orientieren sich an den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Der Bericht zur Corporate Governance inklusive der Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §§289f, 315d HGB ist auf unserer [› Webseite](#) (www.scout24.com) unter Investor Relations/Corporate Governance abrufbar.

Konzernstruktur

Im Berichtszeitraum fanden folgende Veränderungen in der organisatorischen Konzernstruktur statt:

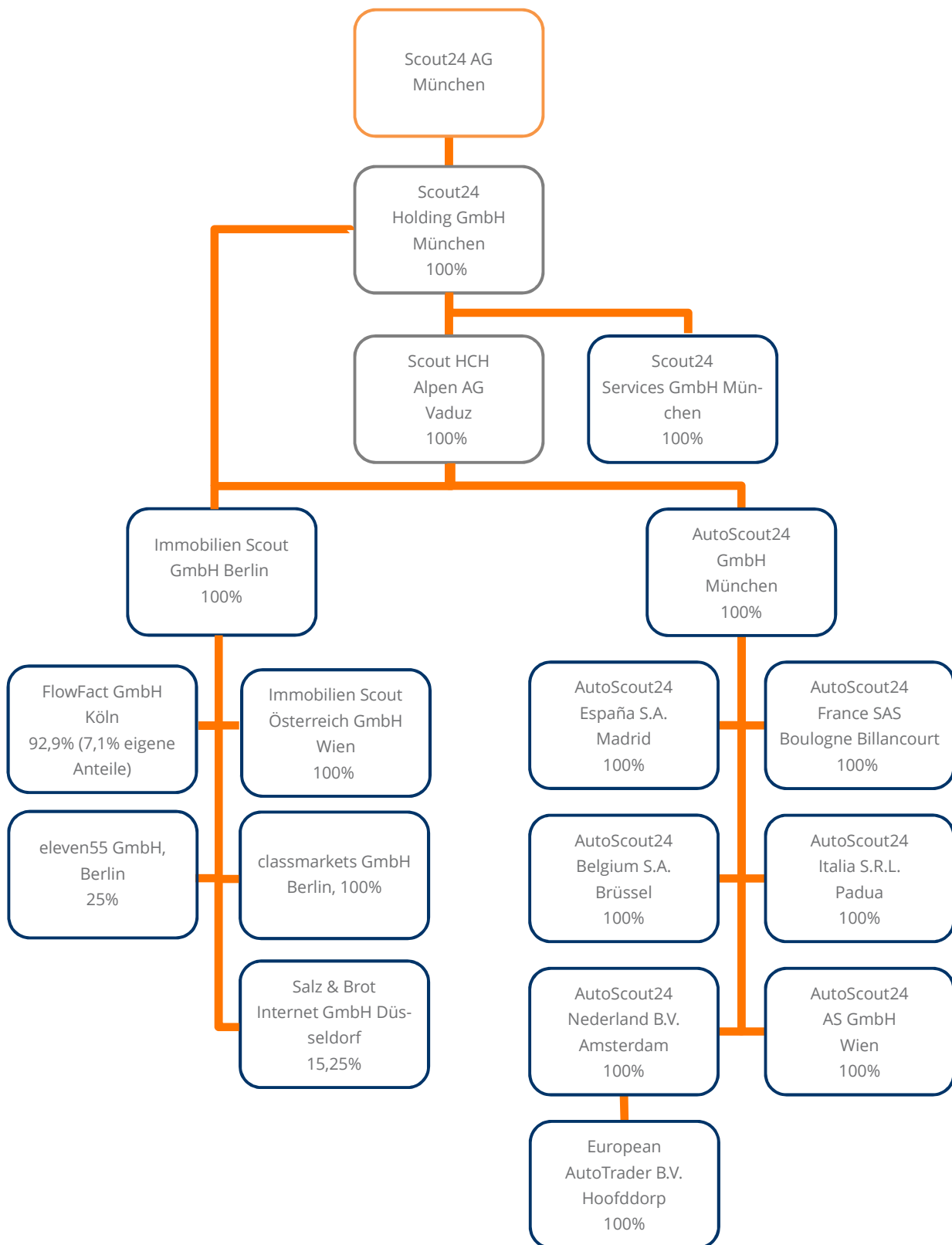
Am 31. März 2017 hat die Immobilien Scout GmbH, Berlin 25% der Anteile an der eleven55 GmbH (nachfolgend „wg-suche.de“) erworben.

Die Scout24 International Management AG i.L., Zug, wurde zum 18. April 2017 liquidiert. Ebenso wurde die FMPP Verwaltungsgesellschaft mbH i.L., München, am 13. März 2017 und die ASPM Holding B.V., Amsterdam, am 10. August 2017 liquidiert.

Am 22. August 2017 hat die AutoScout24 GmbH, München, 100% der Eigenkapitalanteile an der Gebrauchtwagen.at Internetportale GmbH, Leibnitz (nachfolgend "Gebrauchtwagen.at") erworben.

Zur Verschlankeung der Konzernstruktur erfolgte im Laufe des Geschäftsjahres 2017 die Verschmelzung der my-next-home GmbH, Saarbrücken, auf die Immobilien Scout GmbH, Berlin, der IMPLIUS GmbH, Köln, auf die FlowFact GmbH, Köln, sowie die Verschmelzung der AGIRE Handels- und Werbegesellschaft mbH, Wien, auf die Immobilien Scout Österreich GmbH, Wien. Die Verschmelzungen erfolgten zu Buchwerten.

Die nachfolgende Darstellung gibt (in vereinfachter Form) einen Überblick der direkten und indirekten Beteiligungen der Scout24 AG zum 31.12.2017:



Strategie

Unsere Anzeigenumsatzerlöse sind nicht unmittelbar von der Anzahl der durchgeführten Immobilientransaktionen oder Autoverkäufe abhängig, sondern von Anzahl und Dauer der Anzeigen unserer Kunden ("Listings") und somit insbesondere von den Online-Werbeausgaben gewerblicher Immobilienanbieter sowie Autohändler. Für Scout24 ist es entscheidend, seine führende Marktposition bei Besucherzahlen ("Traffic") und Nutzeraktivität zu erhalten bzw. auszubauen, um für Anzeigenkunden attraktiv zu bleiben. Ein hoher Bestand an Anzeigen und eine große Nutzeranzahl verstärken sich gegenseitig, da Anbieter und Nutzer dazu neigen, den Marktplatz zu bevorzugen, der den liquidesten Markt bietet und somit am effizientesten ist. Dementsprechend werden wir immer danach streben, neue Funktionalitäten auf unseren Webseiten einzuführen, um die jeweils beste Nutzererfahrung zu bieten. Wir planen, durch attraktive Preismodelle sowie weitere Dienstleistungen und Produktinnovationen unser Leistungsversprechen unserer Anzeigenportale für unsere Kunden und Nutzer kontinuierlich zu optimieren. Wir bieten unseren Kunden beispielsweise die Möglichkeit, die Effektivität ihrer Anzeigen mit Hilfe von hinzubuchbaren Sichtbarkeitsprodukten zu verbessern und unterstützen sie bei der Imagepflege mit Hilfe unserer Marketingprodukte für professionelle Anbieter. Im ersten Halbjahr 2017 haben wir unter anderem die Immobilienanzeigen bei IS24 um die technische Möglichkeit erweitert, nicht nur Bilder, sondern auch virtuelle Rundgänge – sogenannte 360°Rundgänge oder Virtual Reality Rundgänge – in das Exposé einzubauen. Im zweiten Halbjahr 2017 haben wir auch für AS24 eine 360° Funktion eingeführt, die unseren Händlern die Möglichkeit bietet, mittels einer mobilen Applikation einfach und kostengünstig ein hochauflösendes, vergrößerbare 360°-Bild von einem Fahrzeug – sowohl als Außen- als auch als Innenansicht - aufzunehmen und in das Fahrzeuginserat zu integrieren. Durch unsere führende Position bei Besucherzahlen und Nutzeraktivität sind wir gut aufgestellt, um auch von den Umsatz- und Wachstumspotenzialen in den großen angrenzenden Marktsegmenten außerhalb unseres Kerngeschäfts der Kleinanzeigen zu profitieren, sei es über die Wertschöpfungskette des gesamten Immobilienverkaufs- bzw. Vermietungsprozesses oder des Automobilmarktes hinweg. Mit dem Ausbau von Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette folgen wir konsequent unserer Ausrichtung auf die Bedürfnisse unserer Nutzer sowie unserer Strategie, uns mittelfristig von einem reinen Kleinanzeigenportal in Richtung eines Marktnetzwerkes weiterzuentwickeln. Die Etablierung des gruppenübergreifenden Bereichs „Scout24 Consumer Services“ trägt dieser Strategie Rechnung. Die wachsende Bedeutung dieses Bereiches werden wir ab 2018 auch in unserer internen und externen Berichterstattung widerspiegeln und diesen Bereich als operatives Segment berichten, welcher die bisherigen Segmente IS24 und AS24 unterstützt.

Der Fokus unserer Strategie liegt für alle Geschäftsfelder auf nachhaltigem und profitabilem Wachstum sowie der nachhaltigen Steigerung unseres Unternehmenswertes.

In diesem Zusammenhang konzentrieren wir unsere Akquisitionsstrategie auf kleinere Zukäufe entlang der Wertschöpfungskette, die unsere Marktposition stärken, uns weiteren Zugriff auf benachbarte Umsatzquellen geben oder uns den Ausbau unserer technologischen Leistungsfähigkeit ermöglichen.

Weiterhin verfolgen wir konsequent den „OneScout24“-Ansatz, um das operative Geschäft unserer Segmente zu straffen, Synergien und Skaleneffekte zu heben sowie den Erfahrungsaustausch innerhalb der Gruppe zu fördern. „OneScout24“ trägt der Tatsache Rechnung, dass die digitalen Marktplätze von IS24 und AS24 (a) im Wesentlichen auf den gleichen Geschäftsgrundlagen beruhen, (b) einen signifikanten relevanten Anteil ihrer Nutzer teilen, da Kaufentscheidungen für Immobilien und Autos oftmals von den gleichen Entwicklungen im Leben der Nutzer beeinflusst werden und (c) operative Synergien ermöglichen, zum Beispiel bei einer nutzerorientierten Produktentwicklung, einer innovationsgetriebenen IT, einer effizienten Markenwerbung, einem leistungsstarken Vertrieb und einzigartigen Möglichkeiten der Datennutzung, welche mittelfristig zu höherer Effizienz führen.

Gemäß unserem Fokus auf nachhaltigem und profitablen Unternehmenswachstum, verfolgen wir auch eine entsprechende Dividendenpolitik, die uns gleichzeitig die Finanzierung weiteren Wachstums sowie eine weitere Reduktion unseres Verschuldungsgrads (Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate) ermöglicht. Der Scout24-Vorstand plant, die Verschuldung weiter zu verringern und steuert dabei einen Zielkorridor für den Verschuldungsgrad von 1,5:1 bis 1,0:1 an (Ende 2017: 2,22:1). Im Jahr 2017 hat die Gesellschaft mit der Dividende für das Jahr 2016 die erste Dividende nach dem Börsengang im Oktober 2015 in Höhe von EUR 0,30 je dividendenberechtigter Stückaktie an die Aktionäre ausgeschüttet. Die Dividendenpolitik des Vorstandes sieht vor, die Aktionäre auch zukünftig angemessen am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen.

Steuerungssystem

Entlang unserer Strategie haben wir unser internes Steuerungssystem ausgerichtet und entsprechende Leistungsindikatoren definiert. Wir unterscheiden finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren, mit denen wir den Erfolg in der Umsetzung unserer Strategie messbar machen.

Ein wichtiger Teil unseres internen Steuerungssystems sind detaillierte Monatsberichte, die eine Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, eine Konzern-Bilanz, eine Kapitalflussrechnung sowie die Monatsergebnisse unserer Segmente beinhalten. Weiterhin werden in 14-tägig stattfindenden Besprechungen unseres oberen Führungskreises („Executive Leadership Team“, ELT) der aktuelle Geschäftsverlauf sowie Prognosen der nächsten Wochen mit Blick auf die Entwicklung der finanziellen und nicht finanziellen Leistungsindikatoren diskutiert. Anhand dieser Berichte nehmen wir Plan-/ Ist-Vergleiche vor und leiten bei Abweichungen weitere Analysen oder geeignete Korrekturmaßnahmen ein.

Ergänzt werden diese Berichte durch bedarfsorientierte längerfristige Prognosen zum Geschäftsverlauf sowie durch einen jährlich stattfindenden Budgetprozess.

Sowohl die aktuelle Ertragslage als auch die Prognosen werden dem Aufsichtsrat in quartalsweise stattfindenden Sitzungen vorgestellt.

Steuerungsgrößen

Gemäß unserem Fokus auf nachhaltiges und profitables Wachstum sowie der nachhaltigen Steigerung unseres Unternehmenswertes, sind Umsatz sowie EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit⁸ unsere wichtigsten finanziellen Ziel- und Steuerungsgrößen auf Konzern- und Segmentebene.

Ergänzt werden diese Indikatoren durch Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte („Investitionen“) sowie durch weitere segmentspezifische Steuerungsgrößen („Hilfsindikatoren“).

Der finanzielle Erfolg unserer Portale wird gemäß unserer Strategie im Wesentlichen bestimmt durch den Bestand an Anzeigen („Listings“) sowie an Nutzerreichweite bzw. Besucherzahlen („Traffic“). Die wichtigsten Hilfsindikatoren auf Segmentebene sind somit die Anzahl der Listings, insbesondere im Vergleich zum Wettbewerb, sowie Kennzahlen zu Nutzerreichweite und Nutzeraktivität. Wir betrachten zusätzlich den Umsatz nach Hauptkundengruppen und die entsprechenden direkten Umsatztreiber wie die Anzahl der Kunden und durchschnittliche Erlöse je Kunde (Average Revenue per User, "ARPU").

⁸ EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist definiert als Gewinn vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertminderung und dem Ergebnis aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften, bereinigt um nicht-operative Effekte und Sondereffekte. Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für Reorganisation, Aufwendungen im Zusammenhang mit der Kapitalstruktur des Unternehmens und Unternehmenserwerben (realisiert und unrealisiert) sowie Teile der erfolgswirksamen Effekte aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stellt das Verhältnis von EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zu Außenumsatz dar.

ImmobilienScout24

- Die **Anzahl Listings** stellt den Bestand aller Immobilienanzeigen zu einem bestimmten Stichtag (i.d.R. Monatsende) auf der entsprechenden Website dar.
- **UMV (Unique Monthly Visitors)** bezieht sich auf die monatlichen Einzelbesucher, die die Webseite über Desktop-PC, mobile Endgeräte oder Apps (Multiplattform) besuchen, unabhängig davon, wie oft sie das Portal in diesem Monat besuchen und (bei den Multiplattform-Kennzahlen) unabhängig davon, wie viele verschiedene Zugänge (Desktop und Mobil) sie nutzen.⁹
- **Umsatzerlöse von Kernmaklern** bestehen aus Umsatzerlösen, die durch Bestellungen von Mitgliedschaften von IS24-Kernmaklern im Rahmen unseres Mitgliedschaftsmodells erzielt werden, einschließlich aller Dienstleistungen, die im Rahmen dieser Verträge angeboten werden. Umsatzerlöse von Kernmaklern beinhalten auch Bestellungen von Anzeigendienstleistungen im Rahmen des projekt- oder paketbasierten Preismodells und aller anderen Dienstleistungen, die im Rahmen dieser Verträge für diejenigen Kernmakler angeboten werden, die noch nicht ins Mitgliedschaftsmodell gewechselt sind.
- **Umsatzerlöse von anderen Maklern** bestehen aus Umsatzerlösen, die von gewerblichen Immobilienhändlern erzielt werden, die nicht unsere Kernmakler sind und beinhalten IS24-Werbekampagnen, Pay-per-Ad-Umsatzerlöse, Umsatzerlöse durch FlowFact (unsere CRM-Software für gewerbliche Immobilienhändler) und weitere nicht-anzeigenbezogene Umsatzerlöse. Auch die Umsatzerlöse unserer Portale in Österreich werden hier ausgewiesen.
- **Sonstige Umsatzerlöse** bestehen aus Umsatzerlösen, die durch private Anzeigen oder mit Dienstleistungen entlang des Immobilienverkaufs- bzw. Vermietungsprozesses erzielt werden, einschließlich Bonitätsprüfung und Bewertungsdienstleistungen und Umsatzerlösen aus der Generierung von Leads an Umzugs-, Finanz- und Baufinanzierungsdienstleister, sowie Umsatzerlösen aus dem Verkauf von Werbung, die nicht direkt mit dem Immobiliengeschäft zusammenhängt und anderen verschiedenen Umsatzerlösen.
- Die **Anzahl Kernmakler** definieren wir als gewerbliche Immobilienhändler, welche zum Ende des entsprechenden Zeitraums einen Mitgliedschafts- oder einen Projekt- bzw. Paketvertrag mit uns haben.
- Der **ARPU von Kernmaklern** in Euro pro Zeitraum wird berechnet, indem die Umsatzerlöse, erzielt mit unseren Kernmaklern im jeweiligen Zeitraum, durch die durchschnittliche Anzahl an Kernmaklern (berechnet aus Bestand an Kernmaklern am Beginn und am Ende des Zeitraums) und weiter durch die Anzahl der Monate im jeweiligen Zeitraum geteilt wird.

AutoScout24

- **Anzahl Listings** des jeweiligen Landes stellt den Bestand an neuen und gebrauchten Automobilen sowie Kleintransportern zu einem bestimmten Stichtag (i.d.R. Monatsmitte) auf der jeweiligen Website dar.¹⁰
- **UMV (Unique Monthly Visitors)** bezieht sich auf die monatlichen Einzelbesucher, die die Webseite über Desktop-PC, mobile Endgeräte oder Apps (Multiplattform) besuchen, unabhängig davon, wie oft sie das Portal in diesem Monat besuchen und (bei den Multiplattform-Kennzahlen) unabhängig davon, wie viele verschiedene Zugänge (Desktop und Mobil) sie nutzen. Die UMV für Benelux/Italien beinhalten die Gesamtzahl der UMVs für Belgien, der Niederlande, Luxemburg und Italien.¹¹
- **Umsatzerlöse von Kernhändlern** bestehen aus Umsatzerlösen, die von AS24-Kernhändlern in Deutschland oder in Belgien (inklusive Luxemburg), den Niederlanden und Italien („Benelux/Italien“) erzielt werden, die Anzeigendienstleistungen im Rahmen unseres paketbasierten Anzeigenmodells erwerben und alle anderen hiermit verbundenen Produkte, die von solchen Händlern erworben werden.
- **Umsatzerlöse von anderen Händlern** bestehen aus Umsatzerlösen, die von Händlern erzielt werden, die auf dem AS24-Nutzfahrzeugmarkt tätig sind, von Händlern aus Spanien, Österreich und Frankreich,

⁹ Datenquelle: comScore

¹⁰ Datenquelle: autobiz

¹¹ Datenquelle: comScore

Umsatzerlösen über das Werkstattportal und für andere Dienstleistungen für Händler wie z.B. Plattformschnittstellen. Zudem sind Umsatzerlöse aus dem Produkt „Express-Verkauf“ enthalten.

- **Sonstige Umsatzerlöse** bestehen aus Umsatzerlösen aus privaten Anzeigen, sowie aus Werbeverkäufen (insbesondere von OEMs).
- Die **Anzahl der Kernhändler** definieren wir als alle gewerblichen Fahrzeug- und Motorradhändler in Deutschland oder Benelux/Italien, die am Ende des entsprechenden Zeitraums entweder einen Paket- oder einen gebündelten Vertrag haben, um ihre Fahrzeug- oder Motorradanzeigen auf unserer Plattform zu bewerben.
- Der **ARPU von Kernhändlern** in Euro pro Zeitraum wird berechnet, indem die Umsatzerlöse, erzielt mit unseren Kernhändlern im jeweiligen Zeitraum, durch die durchschnittliche Anzahl an Kernhändlern (berechnet aus Bestand an Kernmaklern am Beginn und am Ende des Zeitraums) und weiter durch die Anzahl der Monate im jeweiligen Zeitraum geteilt wird.

Forschung und Entwicklung

Innovationen sind für uns ein elementarer Bestandteil für unsere Strategie eines nachhaltigen und profitablen Umsatzwachstums. Wir streben danach die Produkte für unsere Kunden und Nutzer kontinuierlich zu optimieren und die Digitalisierung der Verbrauchererfahrung entlang der Wertschöpfungsketten im Immobilien- und Automobilbereich durch die Entwicklung neuer Produkte voranzutreiben.

Wir folgen dem Ansatz der agilen Produktentwicklung mit iterativem Vorgehen und einem Prozess der kontinuierlichen Verbesserung. Diese wird unterstützt durch automatisierte Test- und Lieferprozesse, die es ermöglichen, die entwickelten Produkte, Erweiterungen oder Fehlerkorrekturen mit geringem Risiko und niedrigem manuellem Aufwand verfügbar zu machen. Interdisziplinäre Teams mit Fokus auf den Bedürfnissen der unterschiedlichen Kundengruppen bzw. den Nutzern ermöglichen mehr Freiheiten, Eigeninitiative und -verantwortung in der Produktentwicklung.

Basierend auf dem „OneScout24“-Ansatz ist unsere Produktentwicklung dezentral in den Segmenten IS24 bzw. AS24 aufgestellt, agiert aber nach gleichen Prinzipien. Das im Geschäftsjahr 2015 gestartete Projekt zur technischen Annäherung der beiden Plattformen IS24 und AS24 im Rahmen der Migration zu einem Cloud-basierten Datensystem wurde auch im Geschäftsjahr 2017 weiter vorangetrieben.

Groß geworden als klassisches Desktop-Internet-Unternehmen, kommen aufgrund einer konsequenten Mobile-First-Strategie, getrieben durch die Produktentwicklung, heute schon 71% des gesamten Traffic der IS24 und AS24 in Deutschland über mobile Kanäle.¹² Der mobile Mensch sucht Immobilien und Autos zunehmend von unterwegs aus. Smartphones und Tablets ersetzen mehr und mehr den heimischen Desktop-PC. Zur Unterstützung und Verbesserung der Nutzererfahrungen auf allen relevanten digitalen Geräten liegt der Fokus der Produktentwicklung auf nativen Apps für Smartphones sowie responsiven Designs für alle weiteren Geräte.

Unser Ziel ist, kontinuierlich unsere Produkte zu verbessern und neue Produkte für die Bedürfnisse unserer privaten und gewerblichen Kunden zu entwickeln. So werden beispielsweise Anbieter während des Anzeigengenerierungsprozesses und bei der Präsentation ihrer Anzeigen bestmöglich mit Produkten und Services unterstützt.

¹² Managementeinschätzung, basierend auf der Summe der Besuche der IS24 und AS24 Plattformen (nicht dedupliziert) über mobile Endgeräte, mobil-optimierte Webseite und Apps im Verhältnis zu der Summe der gesamten Besuche, gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor (Google Analytics), Dezember 2017

Wir möchten mit Hilfe unserer Plattformen auch die Kontaktaufnahme zwischen Anbietern und Suchenden erleichtern und Raum für einfache und direkte Kommunikation bieten. Dies ermöglichen wir bei IS24 beispielsweise über ein integriertes Nachrichten-Postfach, der sogenannte „Contact-Manager“. Im letzten Jahr wurde die Funktionalität verbessert und erweitert und ermöglicht eine einfache Kategorisierung und Priorisierung von Nachrichten mit Hilfe der Markierungs- und Filterfunktion sowie den Versand von Sammelnachrichten. Der „Contact Manager 2.0“ unterstützt die privaten Immobilienanbieter, eine große Anzahl von Anfragen von Immobilieninteressenten effizient und stressfrei zu verwalten. Für Immobiliensuchende haben wir im letzten Jahr die Sucherfahrung für mobile Endgeräte weiter verbessert und die Funktionalität erweitert. So können Nutzer jetzt den Umkreis, in dem sie suchen möchten, mit Hilfe einer integrierten Karte gezielter auswählen. Gleichzeitig können sie Immobilienangebote passend zur Suche direkt auf der Karte sehen. Weiterhin wurde die mobile Startseite um Empfehlungen von Objekten erweitert, die nicht in allen Punkten zu ihren Suchkriterien passen, aber für den Nutzer relevant sein könnten.

Bei AS24 wurde die Plattform um die technische Möglichkeit erweitert, ähnlich wie bei IS24, sogenannte 360°-Aufnahmen in die Fahrzeug-Exposés zu integrieren. Unsere Autohändler können mittels einer mobilen Applikation einfach und kostengünstig hochauflösende, vergrößerbare 360°-Bilder von einem Fahrzeug – sowohl als Außen- als auch als Innenansicht - aufzunehmen und in das Fahrzeuginserat zu integrieren. Das schafft nicht nur eine bessere Möglichkeit für Händler um das Fahrzeug zu präsentieren, sondern auch mehr Transparenz für Autosuchende: Nutzer können direkt online das Fahrzeug untersuchen und sich selber ein Bild des Zustands machen. In Deutschland genießt AS24 für diese Technik zwei Jahre Exklusivität. Eine weitere Funktion auf der AS24 Plattform, die Transparenz im Fahrzeugmarkt fördert, ist die im Jahr 2017 eingeführte Preisbewertung. Die Preisbewertung gibt Aufschluss über das Preis-Leistungs-Verhältnis eines Angebots verglichen mit ähnlichen Fahrzeugmodellen. Der selbstlernende Algorithmus berechnet den Marktpreis für jedes Fahrzeug. Danach wird der Marktpreis mit dem Angebotspreis des Verkäufers verglichen. Die Differenz daraus führt zur Vergabe der Preiskennzeichen, welche von „Top Angebot“ über „Faires Angebot“ bis hin zu „Teuer“ reichen.

Alle entwickelten Produkte werden regelmäßig Benutzer-Tests in hauseigenen UX („User Experience“) Research-Labs unterzogen, so dass auch diese Erfahrungswerte in die Produktoptimierung einfließen.

Der Gesamtaufwand für die Produktentwicklung, belief sich im Jahr 2017 auf 34,4 Millionen Euro (2016: 28,7 Millionen Euro), hiervon wurden insgesamt 19,4 Millionen Euro bzw. 56,2% (2016: 16,0 Millionen Euro bzw. 55,7%) im Rahmen der bestehenden IFRS-Bilanzierungsregeln aktiviert. Neben unseren eigenen Personalkosten umfassen die gesamten Aufwendungen für die Produktentwicklung auch Kosten für externe Dienstleister, welche uns als verlängerte Werkbank im Entwicklungsprozess unterstützen. Im Jahr 2017 beliefen sich die Kosten für externe Dienstleister auf 11,0 Millionen Euro (2016: 10,4 Millionen Euro).

Die Veränderung des Gesamtentwicklungsaufwands zum Vorjahr begründet sich hauptsächlich aus der Einbeziehung der Produktfunktion bei AS24 in die Entwicklungstätigkeit sowie dem Aufbau von internem Personal, damit Produktoptimierungen und die Entwicklung von neuen Produkten für die Plattformen IS24 und AS24 schneller vorangetrieben werden können. Der Anstieg der aktivierten Entwicklungskosten begründet sich als Kombination des Anstiegs der zugrundeliegenden internen Stundensätze sowie der aktivierten Stunden aufgrund verstärkter Produktentwicklung.

Forschungskosten bestehen nur in unwesentlicher Höhe und werden in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Corporate Social Responsibility¹³

Gesellschaftliches Engagement ist bei Scout24 gelebte Unternehmenskultur. Im ersten Halbjahr 2017 haben wir erstmalig eine Publikation zum Thema Corporate Social Responsibility veröffentlicht. Im Scout24 CSR-Bericht informieren wir über unsere aktuellen Initiativen, wesentliche Indikatoren zu den Themen Unternehmensführung, Compliance, Diversität, Ökologie sowie gesellschaftliches Engagement und bieten einen Ausblick über zukünftige Maßnahmen zum Thema Nachhaltigkeit. Die nächste Publikation ist für das erste Halbjahr 2018 angekündigt und wird auch den nichtfinanziellen Bericht gemäß 315b ff. HGB enthalten.

Nachfolgend geben wir einen wesentlichen Überblick über unser Selbstverständnis zur Corporate Social Responsibility:

Als ein führender Betreiber digitaler Marktplätze bringen wir täglich Menschen mit Immobilien und Autos zusammen. Ein neues Zuhause zu finden oder ein Auto zu kaufen, stellen zwei sehr wichtige Entscheidungen im Leben der Menschen dar. Wir begleiten unsere Nutzer und unterstützen sie, die besten Entscheidungen zu treffen.

Dabei agiert die Scout24-Gruppe nicht losgelöst von ihrem gesellschaftlichen Umfeld, sondern versteht sich bei allen Geschäftstätigkeiten als „Corporate Citizen“¹⁴ und als Knotenpunkt in einem Netzwerk unterschiedlicher Akteure und Partner. Corporate Social Responsibility (CSR) bedeutet für uns, verantwortungsvoll und nachhaltig mit unseren internen und externen Stakeholdern (Anspruchsgruppen) umzugehen. Das bedeutet zum einen, potenzielle negative Einflüsse auf Gesellschaft und Umwelt zu vermeiden. Zum anderen, CSR als ein Zukunftsmodell zu betrachten: Wir wollen gemeinsam mit unseren Mitarbeitern, Kunden und Partnern Lösungen entwickeln, um zu einer nachhaltigen Entwicklung beizutragen und zudem unser Geschäft zukunftsfähig aufstellen. Daher haben wir uns auf den Weg gemacht, soziale und ökologische Aspekte in unser tägliches Handeln und in den einzelnen Geschäftsbereichen zu verankern.

Gleichzeitig ist es unser Anspruch, unsere technologischen und fachlichen Kompetenzen bestmöglich zu nutzen, um so Online-Marktplätze zu betreiben, die State-of-the-Art sind. Das ist der Schlüssel zu unserem nachhaltigen Erfolg. Dieser Erfolg wird maßgeblich durch unsere Leistungen und unsere Werte bestimmt. Unsere Werte haben wir in unserem Verhaltenskodex - unserem Code of Conduct - niedergelegt. Daraus ergibt sich, dass wir als verantwortungsvoller Arbeitgeber und Geschäftspartner handeln und als engagierter Akteur für eine zukunftsfähige Gesellschaft agieren. Unser Code of Conduct ist auf unserer [Webseite](#) unter Investor-Relations/Corporate-Governance/ Verhaltenskodex einsehbar.

Wir engagieren uns für unsere Kunden und Nutzer

Für uns stehen unsere Kunden und unsere Nutzer im Mittelpunkt. Wir unterstützen sie mit langfristiger Partnerschaft. Wir kennen den Markt, in dem sie agieren und bieten ihnen Lösungen, die ihren Bedürfnissen entsprechen.

Wir behandeln Daten absolut vertraulich und kommunizieren professionell

Wir schützen die Daten von Kunden, Geschäftspartnern sowie Mitarbeitern, indem wir mit diesen Daten verantwortungsvoll umgehen und diese ausschließlich im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften nutzen.

¹³ Dieser Teil des Berichtes ist nicht Teil der Prüfung durch die Abschlussprüfer.

¹⁴ Begriffserklärung: Sinngemäß „Bürgerliches Engagement“

Wir schätzen die Vielfalt und das Engagement unserer Mitarbeiter und tolerieren keine Benachteiligung

Wir fördern ein motivierendes und respektvolles Arbeitsumfeld, in dem unsere Mitarbeiter ihr großes Potenzial einbringen können. Wir möchten hoch qualifizierte und engagierte Mitarbeiter gewinnen, fördern und an Scout24 binden. Wir sind überzeugt, dass uns die Vielfalt unserer Kolleginnen und Kollegen mit ihren unterschiedlichen Ansichten und Fähigkeiten bereichert. Wir gewährleisten eine sichere Arbeitsumgebung und halten die vor Ort geltenden Gesetze und Vorschriften zur Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz sowie alle Gesetze zur Chancengleichheit und gleichberechtigten Förderung für alle Beschäftigten ein. Wir tolerieren keine Form der Diskriminierung, Belästigung, Bedrohung oder sonstigen feindseligen oder missbräuchlichen Verhaltens am Arbeitsplatz. Ebenso wenig dulden wir falsche oder böswillige Aussagen oder Handlungen, die Kunden, Beschäftigten, Anteilseignern der Scout24 Gruppe oder dem gesellschaftlichen Umfeld schaden könnten. Es ist unser Bestreben und wir haben entsprechende Verfahren, auftretende Probleme respektvoll, vertraulich und schnell zu lösen.

Bei allen unseren Geschäftstätigkeiten behalten wir stets die Bedeutung von gesellschaftlicher Verantwortung im Blick

Bei allen unseren Geschäftstätigkeiten verstehen wir uns auch als „Corporate Citizen“ und engagieren uns an unseren Standorten für eine starke lokale Zivilgesellschaft. Die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung sehen wir als integralen Bestandteil unseres Handelns, als eine Investition in die Gesellschaft und damit zugleich in unsere eigene Zukunft. Das gesellschaftliche Engagement der Scout24 Gruppe konzentriert sich auf die Stärkung der Zivilgesellschaft durch die Unterstützung sozialer Projekte mit Mitarbeiterengagement („Corporate Volunteering“), unentgeltliche Wissensvermittlung („pro Bono“) sowie übergreifende Kooperationen mit festen Sozialpartnern an den Unternehmensstandorten.

Als wichtigstes Instrument in der Gestaltung unseres Engagements dient unser IT- und Produkt-Know-how, um kreative und inspirierende Lösungen für gesellschaftliche Probleme zu finden. Auf unserer IS24 Plattform können Nutzer beispielsweise gezielt nach barrierefreien Immobilien suchen.

Wirtschaftsbericht - Geschäftsverlauf und Lage des Konzerns

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Scout24 ist im Immobilienbereich in Deutschland und Österreich, sowie im Automobilbereich in Deutschland, Italien, Belgien (inklusive Luxemburg), den Niederlanden, Spanien, Frankreich und Österreich, also innerhalb der Eurozone, aktiv. Deutschland ist mit 82% Umsatzanteil im Geschäftsjahr 2017 der Hauptmarkt von Scout24. Die konjunkturelle Lage in Deutschland war im Jahr 2017 gekennzeichnet durch ein kräftiges Wirtschaftswachstum, mit einem Anstieg des realen Bruttoinlandsproduktes um 2,2 % gegenüber dem Vorjahr.¹⁵ Im Jahr 2018 wird ein starkes Wachstum von 2,6 % erwartet.¹⁶ Im Euroraum ist gemäß Vereinigung der drei führenden europäischen Wirtschaftsforschungsinstitute, Eurozone Economic Outlook, ebenfalls mit einem kräftigem Wachstum zu rechnen, wobei das Wachstum im ersten Quartal 2018 etwas dynamischer als im zweiten Quartal 2018 ausfallen wird.¹⁷

Vor dem Hintergrund einer stabilen wirtschaftlichen Entwicklung wird unser Geschäftsmodell jedoch im Wesentlichen durch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Online-Marktplätze gestützt. Die Verbreitung des Internets in Deutschland und in Europa ist in den letzten zehn Jahren stark gestiegen. Die gleichzeitige Entwicklung einer Vielzahl digitaler Medien und E-Commerce Webseiten sowie mobiler Apps haben die Internetnutzung als einen festen Bestandteil im Leben der Konsumenten verankert. Insgesamt nutzten im ersten Quartal 2017 87 % der Bevölkerung in Deutschland das Internet (2016: 87 %). 81% der Nutzer gingen auch mobil ins Netz, dies ist ein Anstieg von 8 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr (2016: 73%). 90 % nutzten das Internet zur Suche nach Informationen über Waren und Dienstleistungen (2016: 89%).¹⁸ So informieren sich gemäß einer Studie im Auftrag der AS24 bereits 7 von 10 Interessenten für Neu- oder Gebrauchtwagen online vor dem Besuch eines Autohauses.¹⁹ In Europa hatten im Jahr 2017 87 % der Privathaushalte Zugang zum Internet, ein Anstieg um 2 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr.²⁰

Dieser Trend beeinflusst zunehmend die Allokation von Marketingbudgets. In Deutschland ist der Anteil der Gesamtwerbeausgaben, die Werber in Zeitungswerbung investieren, von 36,6 % im Jahr 2007 auf 22,7 % im Jahr 2017 zurückgegangen und sinkt bis 2020 voraussichtlich weiter auf 19,0 %. Im Gegensatz dazu ist der Anteil an den Gesamtwerbeausgaben für Onlinewerbung von 11,1 % im Jahr 2007 auf 34,0 % im Jahr 2017 gestiegen. Die Ausgaben für Onlinewerbung lagen in 2017 bereits 50,8 % höher als die Ausgaben für TV-Werbung. Es wird erwartet, dass der Anteil der Ausgaben für Onlinewerbung weiter zunimmt und im Jahr 2020 39,8 % erreicht.²¹

¹⁵ Statistisches Bundesamt, Erste Jahresergebnisse vom 11. Januar 2018

¹⁶ Deutsche Bundesbank, Perspektiven der deutschen Wirtschaft, Monatsbericht, Dezember 2017

¹⁷ Eurozone Economic Outlook vom 10. Januar 2018

¹⁸ Statistisches Bundesamt, Private Haushalte in der Informationsgesellschaft - Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien, Erhebung 2016 und 2017

¹⁹ puls Marktforschung, Dezember 2016

²⁰ Eurostat, Internet-Zugangsdichte - Haushalte, Abruf vom 16.01.2018

²¹ ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, Dezember 2017

Mit unseren führenden Marktpositionen, sowohl im Vergleich mit reinen Online- Rubriken-Portalen als auch mit allgemeinen Kleinanzeigenportalen, sind wir gut aufgestellt, um von diesem Trend zu profitieren. IS24 ist das marktführende Immobilienanzeigenportal in Deutschland²², AS24 ein führender digitaler Automobilmarktplatz in Europa, mit führenden Positionen in Italien, Belgien (inklusive Luxemburg), den Niederlanden und Österreich und einer zweiten Marktposition in Deutschland.²³

Entwicklung des deutschen Wohnimmobilienmarkts

Der deutsche Immobilienmarkt umfasst sowohl Wohn- als auch Gewerbeimmobilien. IS24 spricht beide Segmente an, erwirtschaftet jedoch einen Großteil des Umsatzes mit dem Wohnimmobilienmarkt sowie im Bereich der Verkaufstransaktionen.

In 2016 gab es für den Bereich der Wohnimmobilien (exklusive Wohnbauland) 608.000 Verkaufstransaktionen. Die aktuelle GEWOS-Prognose vom 12. Oktober 2017 erwartet trotz leicht rückläufiger Transaktionszahlen auf 604.000 eine Steigerung der Transaktionsumsätze um 5 % auf EUR 153,7 Mrd. im Jahr 2017 (2016: EUR 146,0 Mrd.).²⁴ Als Grund für den Umsatzanstieg nennt GEWOS weitere Preissteigerungen, insbesondere im Bereich Wohneigentum, die von einer hohen Nachfrage im Zusammenhang mit geringer Bautätigkeit getrieben wurden. Auch für 2018 prognostiziert GEWOS weitere Umsatzsteigerungen am deutschen Markt. Im Bereich Wohnimmobilien dürften sich die Umsätze um weitere 2 % erhöhen. Die Preisdynamik sollte auch im kommenden Jahr bestimmend für die Marktentwicklung sein, die Transaktionen von Wohnimmobilien dürften um 1% zurückgehen, laut GEWOS-Prognose.²⁵

Deutschlands Immobilienmaklerstruktur ist stark fragmentiert. Nach Einschätzungen von Scout24 hat insbesondere im Jahr 2016 eine Marktkonsolidierung stattgefunden. Im Einklang mit der stattgefundenen Konsolidierung ist auch im Jahr 2017 trotz steigender Transaktionsumsätze die Anzahl der am Markt aktiven Makler weitestgehend stabil geblieben. Diese stabile Entwicklung nach einer Zeit geprägt von Fluktuation in den Vorjahren 2015 und 2016 ist zum Teil auf den Trend zur Professionalisierung der Branche in Anlehnung an bereits weiter entwickelte Immobilienmärkte zurückzuführen.

Entwicklung des europäischen Automobilmarktes

AS24 erwirtschaftet seinen Umsatz in Deutschland und ausgewählten europäischen Ländern (Belgien inklusive Luxemburg, Niederlande, Italien, Spanien, Frankreich, Österreich) sowie hauptsächlich im Bereich der Gebrauchtwagentransaktionen.

Deutschland stellt mit einer Gesamtanzahl von 45,8 Millionen PKWs in 2016²⁶ und einem Gesamtumsatz von rund 184 Milliarden Euro aus Verkäufen von neuen und gebrauchten PKWs²⁷ den größten europäischen Automobilmarkt dar. Laut Kraftfahrt-Bundesamt haben im Jahr 2017 zirka 7,3 Millionen Gebrauchtfahrzeuge den Besitzer gewechselt, dies sind zirka 1 % weniger als in 2016. Insgesamt wurden in 2017 zirka 3,4 Millionen Neufahrzeuge zugelassen, ein Anstieg von 2,7 % gegenüber dem Jahr 2016.²⁸ Für das Jahr 2018 rechnet der Zentralverband Deutsches Kfz-Gewerbe (ZDK) im Einklang mit der positiven gesamtwirtschaftlichen Prognose mit 3,4 bis 3,5 Millionen Pkw-Neuzulassungen und somit mit einem Anstieg gegenüber dem Vorjahr. Auf dem

²² Basierend auf Anzahl an Immobilieninseraten (Managementeinschätzung) sowie Besucherzahlen (Unique Monthly Visitors, "UMV") und Nutzeraktivität (comScore Dezember 2017 (Desktop PC für Besucherzahlen, Desktop PC und mobile Endgeräte hinsichtlich Nutzeraktivität))

²³ Basierend auf der Anzahl an Automobilinseraten von Händler (Autobiz, Dezember 2017)

²⁴ Exklusive Wohnbauland

²⁵ GEWOS 2017

²⁶ Kraftfahrt-Bundesamt

²⁷ DAT, DAT-Report 2017

²⁸ Kraftfahrt-Bundesamt, Fahrzeugzulassungen im Dezember 2016, Januar 2017

Gebrauchtwagenmarkt gibt der ZDK aufgrund jüngster Ereignisse im Bereich Dieselfahrzeuge eine verhaltene Prognose ab auf ähnlichem oder leicht rückläufigem Niveau wie im Vorjahr und rechnet mit 7,2 bis 7,4 Millionen Besitzumschreibungen für das Jahr 2018.²⁹

Italien ist ein weiterer großer Automobilmarkt in Europa mit zirka 37,9 Millionen registrierten PKW.³⁰ Die Zahl der verkauften PKW in Italien ist im Zeitraum nach der Wirtschaftskrise zurückgegangen. Für das Jahr 2017 berichtet das italienische Ministerium für Verkehr ein Wachstum von 8 % gegenüber dem Vorjahr auf knapp unter 2 Millionen Fahrzeugzulassungen. Damit liegt der italienische Automobilmarkt zwar immer noch rund 20 % unter dem Vorkrisenniveau (2007: 2,5 Millionen Fahrzeugzulassungen), zeigt aber Anzeichen der Erholung. Für das Jahr 2018 rechnet das italienische Forschungsinstitut für den Automobilmarkt Centro Studi Promotor mit der Überschreitung der Schwelle von 2 Millionen Fahrzeugzulassungen. Der Anstieg soll auch im Jahr 2019 anhalten, und rund 2,2 Millionen Fahrzeugzulassungen erreichen.³¹

Der Automobilmarkt in den Benelux-Staaten hat sich im Gegensatz zu Italien in den letzten zehn Jahren stabil entwickelt. Belgien verzeichnete mit 546.558 Neuzulassungen einen Anstieg von 1,3 % gegenüber dem Vorjahr (2016: 539.519).³² Im Jahr 2017 gab es in den Niederlanden 414.538 Neuzulassungen, und somit 8,4% mehr als im Vorjahr. Der Gebrauchtwagenmarkt wuchs im Jahr 2017 um 0,1 % gegenüber 2016, rund 1,8 Millionen Fahrzeuge wechselten den Besitzer im Jahr 2017.³³

Geschäftsentwicklung Konzern

Die Strategie der konsequenten Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Nutzer, der Steigerung des Anzeigenbestandes, der Verbesserung des Leistungsversprechens durch Zusatzprodukte sowie der Weiterentwicklung von einem Kleinanzeigenportal zu einem Marktnetzwerk zahlt sich aus. Scout24 befindet sich weiterhin auf Wachstumskurs und erzielte im Geschäftsjahr 2017 eine deutliche Steigerung der Außenumsätze um 8,5% auf 479,8 Millionen Euro. Dieser Anstieg ist hauptsächlich zurückzuführen auf die bessere Monetarisierung der bestehenden Händlerbasis sowie die weiter voranschreitende Penetration von Sichtbarkeitsprodukten bei AS24, eine verbesserte Zielgruppenansprache („programmatic advertising“) unserer Werbeangebote und das verbesserte und erweiterte Angebot von Dienstleistungen für Konsumenten und die damit verbundene Monetarisierung entlang des gesamten Immobilienverkaufs- bzw. Vermietungsprozesses.

Die Monetarisierung der Initiativen im Bereich der Dienstleistungen für Nutzer entlang des gesamten Immobilienverkaufs- bzw. Vermietungsprozesses, vorangetrieben durch Scout24 Consumer Services, wurde im vergangenen Geschäftsjahr erweitert und verbessert. Auch im Bereich Werbeanzeigenverkauf konnte Scout24 als führender Digitalvermarkter ihre Reichweite weiter stärken.³⁴ Insgesamt konnte Scout24 dank ihres breiten und auf die Kunden und Nutzer zugeschnittenen Angebots ihre Position als Marktnetzwerk rund um Immobilien und Automobile in Deutschland und Europa weiter festigen.

Basierend auf dem starken operativen Leverage und somit einem unterproportionalen Kostenwachstum verbesserte sich das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Gesamtjahr 2017 um 12,6% auf 252,8 Millionen Euro, die Marge betrug 52,7%; im Gesamtjahr 2016 betrug die Marge 50,8%.

²⁹ Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe, November 2017

³⁰ Automobile Club D'Italia, Angabe für 2016, Statistisches Jahrbuch 2016

³¹ Automoto.it, Dezember 2017

³² FEBIAC, Immatriculations de véhicules neufs Décembre 2017, Januar 2018

³³ VWE Automotive, Januar 2018

³⁴ AGOF Digital Facts, 03 -2017

Die Investitionen im Jahr 2017 betragen 22,8 Millionen Euro und liegen über dem Vorjahresniveau (2016: 19,5 Millionen Euro). Der Anstieg der Investitionen gegenüber dem Vorjahr und gegenüber der Prognose im Lagebericht 2016 begründet sich durch höhere Aktivierung von selbsterstellten Vermögenswerten im Wesentlichen aufgrund erhöhter interner Stundensätze in Kombination mit mehr aktivierten Stunden bedingt durch verstärkte Entwicklung von Produkten für die Plattformen IS24 und AS24. Im Verhältnis zum Umsatz blieb das Investitionsvolumen weitestgehend stabil mit 4,8% gegenüber 4,4% im Vorjahreszeitraum.

Die Cash Contribution, definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen, stieg im Geschäftsjahr 2017 um 25,0 Millionen Euro auf 230,0 Millionen Euro gegenüber dem Vergleichszeitraum (2016: 205,0 Millionen Euro). Die Cash Conversion Rate³⁵, bezogen auf das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, betrug 91,0% gegenüber 91,3% der Vergleichsperiode.

Zum 31. Dezember 2017 beliefen sich die **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** auf 56,7 Millionen Euro (31. Dezember 2016: 43,4 Millionen Euro). Die Nettofinanzverbindlichkeiten³⁶ beliefen sich auf 560,9 Millionen Euro, im Vergleich zu 633,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2016. Dies ist in erster Linie auf die Tilgungen von Finanzverbindlichkeiten aus dem bestehenden Konsortialkredit im Laufe des Geschäftsjahres 2017 in einer Gesamthöhe von 60,0 Millionen Euro zurückzuführen.

Die vorgelegten Zahlen liegen voll im Rahmen der Prognose aus dem Geschäftsbericht 2016. Das Umsatzwachstum liegt mit 8,5% im Rahmen der Erwartungen (Wachstum um einen hohen einstelligen Prozentbereich), die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit liegt mit 52,7% im Jahr 2017 über den Erwartungen (Steigerung um rund einen Prozentpunkt gegenüber 50,8% im Jahr 2016). Die nicht-operativen Kosten beliefen sich auf insgesamt 20,0 Millionen Euro, und liegen somit über der avisierten Größenordnung (rund 14,5 Millionen Euro). Dies ist im Wesentlichen auf nicht planbare Kosten im Rahmen von M&A Aktivitäten sowie auf höhere Aufwendungen für Reorganisation zurückzuführen. Die Investitionen liegen mit einer Gesamthöhe von 22,8 Millionen Euro über der abgegebenen Prognose im Geschäftsbericht 2016, welche davon ausging, dass sich die Investitionen etwa auf dem gleichen Niveau bewegen werden wie im Geschäftsjahr 2016 (19,5 Millionen Euro).

Entwicklung der Geschäftsbereiche

Bei der Beurteilung der operativen Leistungsfähigkeit fokussiert sich das Scout24-Management auf das Kerngeschäft, welches aus den Segmenten IS24, AS24 und dem Bereich Corporate besteht, und verwendet dabei zur Unternehmenssteuerung Umsatz und EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit sowie weitere Leistungskennzahlen, wie im Kapitel Steuerungssystem erläutert. Diese Kennzahlen und ihre Entwicklung im Berichtszeitraum werden im nachfolgenden Abschnitt dargestellt.

³⁵ Cash conversion rate ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit abzüglich Investitionen im Verhältnis zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

³⁶ Nettofinanzverbindlichkeiten sind definiert als Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten vermindert um liquide Mittel.

Wesentliche Leistungsindikatoren

(in Millionen Euro)	Q4 2017*	Q4 2016*	+/-	GJ 2017	GJ 2016	+/-
Umsatzerlöse von Kernmaklern (Deutschland)	41,0	39,7	3,3%	159,8	156,9	1,8%
Umsatzerlöse von sonstigen Maklern	9,0	9,1	-1,1%	36,0	35,4	1,7%
Sonstige Umsatzerlöse	26,6	24,3	9,5%	103,0	92,4	11,5%
Außenumsätze gesamt	76,7	73,1	4,9%	298,8	284,6	5,0%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	46,9	45,7	2,6%	185,7	179,2	3,6%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in %	61,2%	62,5%	-1,3pp	62,2%	63,0%	-0,8pp
EBITDA	43,5	42,3	2,8%	172,3	162,6	6,0%
Investitionen	4,3	3,4	26,5%	14,2	11,1	27,9%
Kernmakler (Anzahl zum Periodenende)	17.507	17.411	0,6%	17.507	17.411	0,6%
Kernmakler (Anzahl Periodendurchschnitt)	17.369	17.390	-0,1%	17.459	18.383	-5,0%
Kernmakler ARPU (EUR/Monat)	787	762	3,3%	763	711	7,3%
UMV³⁷ (nur Desktop, Anzahl/Millionen)	5,8	5,1	14%	5,9	6,4	-8%
UMV³⁸ (Multiplattform, Anzahl/Millionen)	12,5	10,3	21%	12,7	11,9	7%

*ungeprüft

Die Außenumsätze im Segment IS24 stiegen im Berichtszeitraum um 5,0% auf 298,8 Millionen Euro im Vergleich zu 284,6 Millionen Euro im Jahr 2016. Das Umsatzwachstum liegt somit im Rahmen der im Geschäftsbericht 2016 kommunizierten Erwartungen (Wachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich). Der größte Umsatzanteil entfällt, wie auch im Vorjahr, auf die Umsatzerlöse von Kernmaklern, welche um 1,8% auf 159,8 Millionen Euro (2016: 156,9 Millionen Euro) zunahmen. Auch im Q4 2017 zeigten die Umsatzerlöse von Kernmaklern ein sequentielles Wachstum, sowohl im Vergleich zum Vorquartal (2,2%) als auch zur Vergleichsperiode des Vorjahres (3,3%). Getrieben wurde dieses Umsatzwachstum von einem Anstieg des ARPU³⁹ um 7,3% auf 763 Euro für das Gesamtjahr 2017 (2016: 711 Euro). Nach einem Rückgang im ersten Quartal 2017 auf 17.041 Kernmakler von 17.411 Kernmaklern zu Ende des Jahres 2016, stabilisierte sich die Anzahl der Kernmakler im Laufe des Jahres 2017. Zum Ende des Jahres 2017 konnte gegenüber dem Vorjahr ein leichter Anstieg auf 17.507 verzeichnet werden. Der Anstieg der Kernmakleranzahl, auch unter Berücksichtigung von Geschäftsaufgaben liegt leicht über den Erwartungen (weitestgehend stabile Entwicklung) und ist bedingt durch geringe Kündigungs-

³⁷ ComScore 2017, Mittelwert der jeweiligen Periode

³⁸ ComScore 2017, Mittelwert der jeweiligen Periode beziehungsweise für das Jahr 2016 Mittelwert für den Zeitraum von Januar bis Mai 2016 sowie Oktober bis Dezember 2016. Im Zeitraum von Juni bis September 2016 wurden fehlerhafte Daten erhoben, dieser Zeitraum wurde daher in der Berechnung des Mittelwertes ausgeschlossen.

³⁹ ARPU: Durchschnittlicher Erlös pro User pro Monat, berechnet über die mit Kernmaklern erzielten Umsatzerlöse im jeweiligen Zeitraum geteilt durch die durchschnittliche Anzahl der Kernmakler (berechnet aus Bestand an Kernmaklern am Beginn und am Ende des Zeitraums), weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum.

sowie hohe Kundenrück- und Neugewinnungsraten. Die bessere Monetarisierung unserer Kundenbasis konnte einen gegenläufigen Effekt auf das Wachstum des ARPU aufgrund vergleichsweise hoher Rückgewinnung bzw. Neuakquise von Kernmaklern mit einem vergleichsweise niedrigerem ARPU nur zum Teil ausgleichen. Dementsprechend verlangsamte dieser Effekt die Dynamik des ARPU-Wachstums gegenüber dem Vorjahr, welches sich somit nur am unteren Ende der Erwartungen bewegt (Wachstum im hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentbereich). Die Migration unserer Kunden in das Mitgliedschaftsmodell wurde aufgrund des Auslaufens älterer Vertragsmodelle zum Jahresende 2017 im Dezember 2017 abgeschlossen.

Die Umsatzerlöse von sonstigen Maklern sind im Jahresvergleich um 1,7% auf 36,0 Millionen Euro (2016: 35,4 Millionen Euro) gewachsen. Das Wachstum liegt innerhalb der im Geschäftsbericht 2016 kommunizierten Prognose (Wachstum im niedrigen einstelligen Prozentbereich).

Die Monetarisierung der Initiativen im Bereich der Dienstleistungen für Nutzer entlang des gesamten Immobilienverkaufs- bzw. Vermietungsprozesses, gesteuert durch den Bereich Scout24 Consumer Services, trugen in erster Linie zum Anstieg der sonstigen Umsatzerlöse um 11,5% auf 103,0 Millionen Euro in 2017 bei (2016: 92,4 Millionen Euro). Das Wachstum der sonstigen Umsatzerlöse entspricht somit voll den Erwartungen eines Wachstums im niedrigen Zehnerprozentbereich.

IS24 konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr seine Marktstellung weiter ausbauen: Im Einklang mit der Marktentwicklung, welche mit einer Verringerung der durchschnittlichen Standzeiten der Anzeigen auf den Plattformen einhergeht, ist in 2017 die Gesamtzahl an Anzeigen auf der IS24 Plattform zwar leicht rückläufig (zirka 445 Tausend Anzeigen zum Dezember 2017 im Vergleich zu zirka 466 Tausend Anzeigen im Dezember 2016), der Marktanteil konnte jedoch ausgebaut werden.⁴⁰ Die Anzahl der Anzeigen im Vergleich zum nächsten Wettbewerber wurde von 1,6fach in 2016 auf das 1,8fache in 2017 erhöht.⁴¹

Durch dieses umfangreiche Angebot konnte IS24 seine führende Position bei Besucherzahlen („Traffic“) und Nutzeraktivität behaupten, mit durchschnittlich 530 Millionen Minuten verbrachter Zeit auf der Plattform in 2017 (Desktop-PC und mobile Endgeräte, 2,6 mal mehr im Vergleich zum engsten Wettbewerber).⁴² Die durchschnittliche Anzahl an Besuchen („Sessions“) pro Monat auf den Webseiten lag in 2017 bei 81 Millionen (2016: 72 Millionen) und ist somit um 13% angestiegen, wohingegen, unterstützt durch unseren „mobile-first“ Ansatz, die durchschnittliche Anzahl an Besuchen über mobile Endgeräte um 20% zunahm. Die durchschnittliche Anzahl an Besuchen über mobile Endgeräte macht zwischenzeitlich 74% der Gesamtsessions aus (69% in 2016).⁴³

Vor dem Hintergrund der positiven Umsatzentwicklung erhöhte sich das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in 2017 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 3,6% auf 185,7 Millionen Euro (2016: 179,2). Bedingt durch Initiativen im Bereich der Produktentwicklung und -vermarktung entwickelte sich im Jahr 2017 die Kostenbasis leicht überproportional zum Umsatz. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 62,2% liegt somit leicht unter dem Niveau des Vorjahres (2016: 63,0%), nichtsdestotrotz leicht über den Erwartungen wie im Geschäftsbericht 2016 dargestellt und im Halbjahresbericht 2017 konkretisiert (EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit leicht niedriger oder in vergleichbarer Höhe des Vorjahres, konkretisiert: mindestens aber 61,5%).

⁴⁰ Schätzungen des Managements.

⁴¹ Schätzungen des Managements.

⁴² ComScore 2017, Mittelwert für den jeweiligen Zeitraum beziehungsweise für 2016 Mittelwert für den Zeitraum von Januar bis Juni 2016 sowie November bis Dezember 2016. Im Zeitraum von Juli bis Oktober 2016 wurden fehlerhafte Daten erhoben, dieser Zeitraum wurde daher in der Berechnung des Mittelwertes ausgeschlossen.

⁴³ Schätzungen des Managements, basierend auf Sitzungen auf der IS24 Plattform über mobile Endgeräte, mobil-optimierte Webseite und IS24-Apps im Verhältnis zu Gesamtbesuchern, gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor (Google Analytics).

Die Investitionen in der Berichtsperiode betragen 14,2 Millionen Euro im Vergleich zu 11,1 Millionen Euro im Vergleichszeitraum 2016. Wesentlicher Grund für den Anstieg war eine Zunahme der Aktivierung von selbstgestellten Vermögenswerten bedingt durch eine Kombination eines angestiegenen internen Stundensatzes mit mehr aktivierten Stunden sowie einer Zunahme der aktivierten Leistungen externen Dienstleister.

AutoScout24

Wesentliche Leistungsindikatoren

(in Millionen Euro)	Q4 2017*	Q4 2016*	+/-	GJ 2017	GJ 2016	+/-
Umsatzerlöse von Kernhändlern (Deutschland)	17,4	15,2	14,5%	66,1	55,8	18,5%
Umsatzerlöse von Kernhändlern (Benelux/Italien)	15,2	12,7	19,7%	58,0	48,9	18,6%
Umsatzerlöse von anderen Händlern	4,5	3,5	28,6%	15,0	13,6	10,3%
Sonstige Umsatzerlöse	11,1	10,1	9,9%	36,0	33,6	7,1%
Außenumsätze gesamt	48,2	41,5	16,1%	175,1	152,0	15,2%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	23,9	16,7	43,1%	85,9	64,2	33,8%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in %	49,5%	40,2%	9,3pp	49,1%	42,2%	6,9 pp
EBITDA	20,6	14,1	46,1%	76,1	55,9	36,1%
Investitionen	2,2	1,7	29,4%	7,5	7,3	2,7%
Deutschland						
Kernhändler (Anzahl zum Periodenende)	26.209	24.421	7,3%	26.209	24.421	7,3%
Kernhändler (Anzahl Periodendurchschnitt)	26.183	24.351	7,5%	25.315	23.360	8,4%
Kernhändler ARPU (EUR/Monat)	221	208	6,3%	217	199	9,0%
UMV⁴⁴ (nur Desktop, Anzahl/Millionen)	3,0	3,0	0,0%	3,1	3,7	-16,2%
UMV⁴⁵ (Multiplattform, Anzahl/Millionen)	6,3	5,3	18,9%	6,4	6,1	4,9%
Benelux/Italien						
Kernhändler (Anzahl zum Periodenende)	18.892	18.747	0,8%	18.892	18.747	0,8 %
Kernhändler (Anzahl Periodendurchschnitt,)	18.859	18.623	1,3%	18.820	18.097	4,0%
Kernhändler ARPU (EUR/Monat)	268	228	17,5%	257	225	14,2%
UMV⁴⁶ (nur Desktop, i Anzahl/Millionen)	2,5	2,5	0,0%	2,5	2,8	-10,7%

*ungeprüft

⁴⁴ ComScore 2017, Mittelwert der jeweiligen Periode

⁴⁵ ComScore 2017, Mittelwert der jeweiligen Periode

⁴⁶ ComScore 2017, Mittelwert der jeweiligen Periode, Managementeinschätzung für Region Luxembourg auf Basis von ComScore Daten.

Die Außenumsätze im Segment AS24 zeigen einen starken Wachstumskurs mit einem Anstieg von 15,2% auf 175,1 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2017 gegenüber 152,0 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2016. Dieser Anstieg liegt damit voll im Rahmen der im Geschäftsbericht 2016 formulierten Prognose, welche von einem Wachstum im mittleren Zehnerprozentbereich ausging. Die dynamische Entwicklung wird hauptsächlich durch den starken Anstieg der Umsatzerlöse von Kernhändlern Deutschland um 18,5% auf 66,1 Millionen Euro (erwartet: mittlerer Zehnerprozentbereich) und Benelux/Italien um 18,6% auf 58,0 Millionen Euro (erwartet: mittlerer Zehnerprozentbereich) bestimmt. Wesentlicher Treiber des Wachstums war die bessere Monetarisierung der bestehenden Händlerbasis und einem damit verbundenen starkem Wachstum des ARPU (durchschnittlicher Erlös pro Kernhändler pro Monat). Das Wachstum des ARPU lässt sich auf durchgeführte Preiserhöhungen für Basisverträge sowie auf eine zunehmende Penetration der Sichtbarkeitsprodukte zurückführen. Der ARPU nahm im Bereich der Kernhändler Deutschland um 9,0% auf 217 Euro im Vergleich zum Gesamtjahr 2016 (199 Euro) zu. Auch die Anzahl der Kernhändler in Deutschland nahm im Laufe des Jahres trotz der hohen Marktdurchdringung und entgegen der Erwartungen deutlich zu und stieg zum 31. Dezember 2017 um 7,3% auf 26.209 (31. Dezember 2016: 24.421). Der ARPU im Bereich der Kernhändler Benelux/Italien wuchs mit 14,2% stärker als in Deutschland, der ARPU für das Gesamtjahr 2017 betrug 257 Euro im Vergleich zu 225 Euro im Gesamtjahr 2016. Die Anzahl der Kernhändler in Benelux/Italien stieg zum 31. Dezember 2017 um 0,8% auf 18.892 Händler.

Umsatzerlöse von anderen Händlern (15,0 Millionen Euro vs. 13,6 Millionen Euro in 2016) liegen mit 10,3% Wachstum am unterem Ende der im Geschäftsbericht 2016 abgegebenen Prognose (Wachstum im niedrigen Zehnerprozentbereich). Die im August 2017 übernommene Gebrauchtwagen.at trug 1,0 Millionen Euro zum Umsatz der AS24 bei, welche auf Umsatzerlöse von anderen Händlern entfallen. Bereinigt um die Konsolidierungskreisveränderung sind die Umsatzerlöse von anderen Händlern um 3,0%, die Außenumsätze um 14,5% gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Die sonstigen Umsatzerlöse in Höhe von 36,0 Millionen Euro (2016: 33,6 Millionen Euro) entwickelten sich unterjährig mit einem Wachstum von 7,1% weniger dynamisch als erwartet, hauptsächlich durch Entwicklungen im Display-Advertising-Bereich. Dies ist im Wesentlichen auf das allgemein niedrigere Auftragsvolumen seitens Mediaagenturen für OEM Display-Advertising infolge des Abgasskandals zurückzuführen. Damit liegt die Entwicklung der sonstigen Umsatzerlöse im Jahr 2017 unter den Erwartungen der im Geschäftsbericht 2016 abgegebenen Prognose, welche von einem Wachstum im niedrigen Zehnerprozentbereich ausging.

Im Jahr 2017 verzeichnete AS24 in Deutschland einen Anzeigenbestand auf konstant hohem Niveau von über einer Million Anzeigen im Monat, mit 1.180 Tausend Anzeigen im Durchschnitt (Im Vergleich zu 1.243 Tausend Anzeigen im Zeitraum von Januar bis Dezember 2016). Die zweite Marktposition in Deutschland konnte somit erfolgreich aufrechterhalten werden. Des Weiteren konnte AS24 seine Marktführerschaft, basierend auf Anzahl der Anzeigen in Belgien (inklusive Luxemburg), Niederlande und Italien erfolgreich verteidigen sowie in Österreich seine Marktstellung signifikant ausbauen.⁴⁷ Durch verbesserte Funktionalität für mobile Endgeräte stieg der Anteil der Sitzungen über mobile Endgeräte an den Gesamtsitzungen in Deutschland auf 65% im Jahresdurchschnitt 2017. In 2016 betrug der Anteil der Sitzungen über mobile Endgeräte im Durchschnitt 63% der Gesamtsitzungen. Der durchschnittliche Anteil der Besuche über mobile Endgeräte an den Gesamtbesuchen in Belgien, den Niederlanden und Italien stieg im gleichen Zeitraum von 63% auf 70%.⁴⁸

Die positive Umsatzentwicklung sowie ein unterproportionales Kostenwachstum im Vergleich zum Umsatz spiegeln sich im EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit wider, welches um 33,8% auf 85,9 Millionen Euro zunahm. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg um 6,9 Prozentpunkte auf 49,1%, die

⁴⁷ Autobiz, Dezember 2017

⁴⁸ Managementeinschätzung, basierend auf Sitzungen auf der AS24 Plattform über mobile Endgeräte, mobil-optimierte Webseite und Apps im Verhältnis zu Gesamtbesuchern, gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor (Google Analytics).

Prognose des Lageberichtes 2016 wurde somit übererfüllt (Anstieg der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um mindestens fünf Prozentpunkte).

Die Investitionen beliefen sich im Geschäftsjahr 2017 auf 7,5 Millionen Euro, im Vergleichszeitraum betragen diese 7,3 Millionen Euro. Die Veränderung begründet sich im Wesentlichen durch eine Zunahme der Aktivierung von selbsterstellten Vermögenswerten um 0,4 Millionen Euro bedingt durch eine Kombination eines angestiegenen internen Stundensatzes mit mehr aktivierten Stunden.

Corporate

Die Außenumsätze waren im Geschäftsjahr 2017 erwartungsgemäß weiter rückläufig (0,6 Millionen Euro im Vergleich zu 1,3 Millionen Euro in 2016). Das um den Ausgleich der Management Fee bereinigte EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2017 negative 19,5 Millionen Euro verglichen mit negativen 18,7 Millionen Euro für das Gesamtjahr 2016. Der erwartungsgemäße Kostenzuwachs begründet sich durch die Fortführung des „OneScout24“-Ansatzes und die damit verbundene verstärkte Bündelung von gruppenweiten Funktionen im Segment Corporate.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns

Änderung der Berichtsstruktur

Gegenüber dem Geschäftsbericht 2016 ergab sich folgende Veränderung: Zur Erhöhung der Transparenz erfolgte zum 1. Januar 2017 eine Umgliederung von den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen zum IT Aufwand. Weiterhin erfolgten Umgliederungen zwischen einzelnen Positionen der Sonstigen betrieblichen Aufwendungen. Die vorgenannten Umgliederungen stellen eine freiwillige Änderung von Bilanzierungs-, Bewertungs- und Ausweismethoden im Sinne des IAS 8.14b dar. Um die Vergleichbarkeit zu den Vorjahresperioden zu gewährleisten, wurden die entsprechenden Werte rückwirkend angepasst.

Ertragslage

Scout24 hat auch im Geschäftsjahr 2017 den Wachstumskurs beibehalten und konnte die Umsatzerlöse um 37,6 Millionen Euro oder 8,5% auf 479,8 Millionen Euro im Vergleich zum Geschäftsjahr 2016 (442,1 Millionen Euro) steigern, im Wesentlichen getrieben durch die starke Leistung von AS24 und die Initiativen zur Monetarisierung im Bereich Dienstleistungen für Nutzer unter dem Dach Scout24 Consumer Services. Die Neu-Akquisition der Gebrauchtwagen.at trug im Geschäftsjahr 2017 1,0 Millionen Euro zum Umsatz bei. Bereinigt um die Akquisitionen betrug das Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2017 8,3% im Vergleich zum Gesamtjahr 2016.

Die aktivierten Entwicklungskosten stiegen im Geschäftsjahr 2017 durch die Kombination erhöhter zugrundeliegender interner Stundensätze sowie eines Anstiegs aktivierter Stunden basierend auf verstärkter Produktentwicklungsaktivitäten um 3,4 Millionen Euro auf 15,1 Millionen Euro.

Die sonstigen betrieblichen Erlöse lagen im Geschäftsjahr 2017 mit 1,1 Millionen Euro unter dem Vorjahresniveau (2,6 Millionen Euro). Dies lässt sich im Wesentlichen auf Erträge aus der Weiterbelastung von Kosten an Dritte zurückführen.

Der Personalaufwand (inklusive nicht-operativer Effekte in Höhe von 14,0 Millionen Euro) nahm um 4,9 Millionen Euro bzw. 4,4% auf 116,9 Millionen Euro (2016: 112,0 Millionen Euro, davon nicht-operative Effekte in Höhe von 15,3 Millionen Euro) und damit überproportional zur durchschnittlichen Mitarbeiterzahl (Wachstum um 3,0%) zu; dies begründet sich im Wesentlichen durch marktübliche Gehaltsanpassungen.

Aufgrund des operativen Leverage entwickelten sich Marketingaufwand mit einem Anstieg von 6,9% auf 54,1 Millionen Euro in 2017 und IT-Aufwand mit einem Anstieg um 5,0% (17,0 Millionen Euro) im Vergleich zum Umsatz unterproportional (2016: 50,6 Millionen Euro bzw. 16,2 Millionen Euro).⁴⁹

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich im Vergleich zum Geschäftsjahr 2016 um 4,3 Millionen Euro bzw. 6,1% auf 75,1 Millionen Euro (2016: 70,8 Millionen Euro). Dies ist im Wesentlichen zurückzuführen auf Aufwendungen für externe Dienstleister im Bereich der Produktentwicklung sowie in anderen Bereichen und sonstige personalbedingte Kosten.⁵⁰

Als Ergebnis der zuvor beschriebenen Entwicklungen stieg das Betriebsergebnis vor Abschreibungen - EBITDA (im folgenden „EBITDA“) - im Berichtszeitraum um 12,6% auf 232,8 Millionen Euro (2016: 206,8 Millionen Euro).

Im EBITDA enthalten sind 20,0 Millionen Euro nicht-operative Kosten (Vorjahr: 17,8 Millionen Euro). Diese sind im Wesentlichen auf nicht planbare Kosten im Rahmen von M&A Aktivitäten sowie Aufwendungen für die durchgeführte Reorganisation zurückzuführen. Der Personalaufwand beinhaltet hauptsächlich 7,6 Millionen Euro Aufwendungen im Zusammenhang mit Reorganisationsmaßnahmen aber auch 3,2 Millionen Euro aus > **anteilsbasierte Vergütung** aus Managementbeteiligungsprogrammen (Programm 2014 und 2015, Vorjahr: 4,1 Millionen Euro) sowie 3,0 Millionen Euro leistungsorientierte Vergütung aus Kaufvertragsverpflichtungen (Vorjahr: 2,8 Millionen Euro). Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg dementsprechend um 12,6% auf 252,8 Millionen Euro in der Berichtsperiode von 224,5 Millionen Euro im Jahr 2016.

Die Überleitungsrechnung zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit sieht wie folgt aus:

Überleitungsrechnung EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit

Konzern (in Millionen Euro)	GJ 2017	GJ 2016
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	252,8	224,5
Nicht-operative Kosten	-20,0	-17,8
darin Personalaufwand	-14,0	-15,3
darin Kosten im Rahmen von M&A Transaktionen	-4,2	-3,3
darin sonstige nicht-operative Kosten	-1,8	0,8
EBITDA	232,8	206,8

⁴⁹ Gegenüber dem Geschäftsbericht 2016 ergab sich folgende Veränderung: Zur Erhöhung der Transparenz erfolgte zum 1. Januar 2017 eine teilweise Neuordnung einzelner Aufwände zu aufwandsgruppen, insbesondere eine Umgliederung von den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen zum IT Aufwand. Diese Umstellung stellt eine freiwillige Änderung von Ausweismethoden im Sinne des IAS 8.1fb dar. Um die Vergleichbarkeit zu den Vorjahresperioden zu gewährleisten, wurden hier die entsprechenden Vorjahreswerte rückwirkend angepasst.

⁵⁰ Siehe Erläuterung Fußnote (15)

IS24		
(in Millionen Euro)	GJ 2017	GJ 2016
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	185,7	179,2
Nicht-operative Kosten	-13,4	-16,6
darin Personalaufwand	-4,7	-9,6
darin Kosten im Rahmen von M&A Transaktionen	0,0	-0,1
darin sonstige nicht-operative Kosten	-2,0	0,7
darin Management Fee ⁵¹	-6,7	-7,5
EBITDA	172,3	162,6

AS24		
(in Millionen Euro)	GJ 2017	GJ 2016
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	85,9	64,2
Nicht-operative Kosten	-9,8	-8,3
darin Personalaufwand	-2,0	-1,5
darin Kosten im Rahmen von M&A Transaktionen	-2,4	-2,4
darin sonstige nicht-operative Kosten	-1,5	-0,3
darin Management Fee ⁵²	-3,8	-4,1
EBITDA	76,1	55,9

Die Abschreibungen beliefen sich auf 56,8 Millionen Euro, von denen 38,2 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte entfallen, die aus Kaufpreisallokationen entstanden sind (2016: 65,5 Millionen Euro bzw. 49,6 Millionen Euro).

Der Nettofinanzaufwand belief sich im Geschäftsjahr 2017 auf 10,4 Millionen Euro, verglichen mit 42,8 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2016. Dies begründet sich im Wesentlichen durch ein niedrigeres Zinsniveau aufgrund der im Dezember 2016 durchgeführten Refinanzierung sowie den fortschreitenden Schuldenabbau und einen damit einhergehenden verringerten Finanzaufwand (2017: 14,2 Millionen Euro, 2016: 45,9 Millionen Euro). Der im Finanzaufwand enthaltene Nettozinsaufwand belief sich im Geschäftsjahr 2017 auf 11,8 Millionen Euro (2016: 45,8 Millionen Euro) und somit im Vergleich zum Vorjahr signifikant geringer. Im Nettozinsaufwand enthalten sind Aufwendungen aus Disagio für den neuen Kreditvertrag in Höhe von 1,9 Millionen Euro, sowie Erträge aus Erstattung von Verzugszinsen auf eine Steuerschuld in Höhe von 1,9 Millionen Euro enthalten. Im Jahr 2016 war der Zinsaufwand durch Amortisationen von Transaktionskosten in Höhe von 17,0 Millionen Euro belastet.

Der Ertragsteueraufwand belief sich im Geschäftsjahr 2017 auf 54,6 Millionen Euro, woraus sich eine effektive Steuerquote von 33,0% ergibt, verglichen mit einem Steueraufwand in Höhe von 31,6 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2016. Den Ertragsteueraufwand mindern latente Steuererträge in Höhe von 7,1 Millionen Euro, die im Wesentlichen auf Abschreibungen auf Vermögenswerte, die aus Kaufpreisallokationen entstanden sind, entfallen. Im Geschäftsjahr 2016 beliefen sich die latenten Steuererträge auf 11,2 Millionen Euro.

^{51,52} Das Corporate Segment berechnet zur Abdeckung gewisser Management Dienstleistungen an IS24 und AS24 eine Management Fee. Diese ist Teil des Ergebnisses aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Segment Corporate, jedoch nicht in den Segmenten IS24 und AS24, wo sie als nicht-operativer Effekt gezeigt wird und somit nicht im EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit enthalten ist.

Entsprechend verzeichnete Scout24 für das Geschäftsjahr 2017 ein auf die Aktionäre entfallendes Konzernergebnis nach Steuern in Höhe von 110,9 Millionen Euro. Daraus ergibt sich ein Ergebnis je Aktie von 1,03 Euro (2016: 0,62 Euro).

Finanzlage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Der Bereich Group Treasury plant und steuert zentral den Bedarf und die Bereitstellung liquider Mittel innerhalb der Scout24 Gruppe. Auf Basis einer jährlichen Finanzplanung und einer monatlich rollierenden Liquiditätsplanung wird die finanzielle Flexibilität und jederzeitige Zahlungsfähigkeit der Gruppe sichergestellt. Für alle wesentlichen Konzerngesellschaften wird zudem das Cash-Pooling-Verfahren genutzt.

Erstmalig nach dem Börsengang hat die Scout24 AG im Juni 2017 eine Dividende in Höhe von 0,30 Euro pro Stammaktie für das Geschäftsjahr 2016 an ihre Aktionäre ausgeschüttet. Die derzeitige Dividendenpolitik sieht vor, die Aktionäre weiterhin am finanziellen Erfolg der Gruppe zu beteiligen. Für das Jahr 2017 schlägt der Vorstand dem Aufsichtsrat für das Jahr 2017 eine Dividende in Höhe von EUR 0,56 je dividendenberechtigter Aktie vor. Dies entspricht einer Ausschüttung von 60,3 Millionen Euro. Bezogen auf den Kurs zum 29. Dezember 2017 ergibt sich eine Dividendenrendite von 1,6%.

Kapitalausstattung und Finanzierungsstruktur

Die Scout24 AG refinanzierte sich zum Ende des Geschäftsjahres 2016. Damit verfügte die Scout24 AG zu Beginn des Jahres 2017 im Rahmen des neuen Konsortialkreditvertrags (Facility Agreement, im folgenden „FA“) über einen Gesamtkreditrahmen in Höhe von 800,0 Millionen Euro, bestehend aus 600,0 Millionen Euro Stammkredit sowie einem revolvingierenden Kreditrahmen in Höhe von 200,0 Millionen Euro. Nach einer vorgezogenen Pflichttilgung in Höhe von 30,0 Millionen Euro beträgt zum 31. Dezember 2017 die Restschuld des Stammkredits 570,0 Millionen Euro. Vom revolvingierenden Kreditrahmen sind zum 31. Dezember 2017 50,0 Millionen Euro gezogen, nach einer Tilgung in Höhe von 30,0 Millionen zum Jahresende. Der Stammkredit ist jährlich bis zur Fälligkeit zum 29. Dezember 2021 mit mindestens 30,0 Millionen Euro zu tilgen, der verbleibende Betrag ist endfällig. Der revolvingierende Kreditrahmen ist endfällig, der Ausweis des gezogenen revolvingierenden Kreditrahmens erfolgt auf Basis einer Einschätzung des Tilgungszeitpunkts unter kurzfristige oder langfristige Finanzverbindlichkeiten. Zum 31. Dezember 2017 erfolgt der Ausweis in den kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten.

Der Zinssatz für die unter dem Konsortialkredit gezogenen Fazilitäten basiert auf dem EURIBOR plus einer Zinsmarge, welche an den Verschuldungsgrad geknüpft ist. Im Rahmen des neuen FA konnten die Zinsmargen signifikant gesenkt werden, so dass die höchste Zinsmarge nun bei 2,0% (vor Refinanzierung: 4,25%) liegt. Der EURIBOR ist nach unten bei 0,0% begrenzt.

Der im Rahmen des FA geltende Covenant bezieht sich auf das Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate (Verschuldungsgrad) und liegt zum 31.12.2017 bei 3,75:1,00. Im Berichtszeitraum wurde der Covenant eingehalten, durch einen erzielten Verschuldungsgrad von 2,22:1 zum 31. Dezember 2017 betrug der EBITDA-Headroom zum Covenant 40,9%.

Eine Nichteinhaltung des Covenant bedeutet einen Vertragsbruch und hat die sofortige Fälligkeit des ausstehenden Kreditbetrags zufolge. Die Nichteinhaltung kann jedoch unter Einbeziehung des genehmigten Kapitals in Höhe von maximal 10% des Grundkapitals in die Berechnung des Covenant oder eine tatsächliche Kapitalerhöhung und entsprechende Verwendung der Erlöse zur Tilgung, bis die Einhaltung des Covenant gewährleistet ist, geheilt werden. Dieses Vorgehen ist bis zu zweimal während der Kreditlaufzeit anwendbar.

Aufgrund der guten Cash Conversion Rate⁵³ konnte im Laufe des Jahres 2017 die Verschuldung weiter verringert werden. In Summe wurden 60,0 Millionen Euro, zusammengesetzt aus einer vorzeitigen Tilgungszahlung auf den Stammkredit in Höhe von 30,0 Millionen Euro im August und eine weitere freiwillige Tilgungszahlung von 30,0 Millionen Euro auf den revolvingenden Kreditrahmen im Dezember 2017, auf den Gesamtkredit zurückgezahlt.

Der Scout24-Vorstand plant, den Verschuldungsgrad im Laufe der Zeit weiter zu verringern und peilt dabei einen Zielkorridor für den Verschuldungsgrad (Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der vergangenen zwölf Monate) von 1,5:1 bis 1,0:1 an.

Neben dem Bestand an liquiden Mitteln in Höhe von 56,7 Millionen Euro (31.12.2016: 43,4 Millionen Euro) verfügt der Konzern zudem über Liquidität aus dem oben genannten revolvingenden Kreditrahmen in Höhe von 150 Millionen Euro, welche zum 31.12.2017 nicht in Anspruch genommen wurde. Für Avale besteht neben dem FA ein weiterer Kreditvertrag in Höhe von 0,4 Millionen Euro.

Zur Optimierung der Finanzierungsstruktur und Nutzung der attraktiven Konditionen an den Finanzmärkten plant Scout24 einen Teil des bestehenden FA durch ein Schuldscheindarlehen zu refinanzieren. Weitere Details im [Nachtragsbericht](#) (Konzernanhang: Ereignisse nach der Berichtsperiode, Abschnitt 5.10).

Zum Bilanzstichtag bestanden [außerbilanzielle Verpflichtungen](#) in einer Gesamthöhe von 48,4 Millionen Euro, davon 15,2 Millionen Euro mit einer Restlaufzeit von einem Jahr, 21,0 Millionen Euro mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr bis fünf Jahre und 12,2 Millionen mit einer Restlaufzeit über fünf Jahre. Zum 31. Dezember 2016 bestanden außerbilanzielle Verpflichtungen in einer Gesamthöhe von 30,2 Millionen Euro. Der Anstieg resultiert vorrangig aus der Inanspruchnahme neuer Avallinien durch die Scout24 AG für die Besicherung eines neuen Mietverhältnisses.

Liquiditäts- und Investitionsanalyse

Scout24 erzielte im Geschäftsjahr 2017 einen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 164,2 Millionen Euro, ein Anstieg um 6,0 % im Vergleich zu 154,9 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2016. Dies ist im Wesentlichen auf das gestiegene EBITDA zurückzuführen. Gegenläufig wirkten Zahlungsmittelabflüsse in Höhe von 66,1 Millionen Euro aus Ertragsteuerzahlungen, welche das Geschäftsjahr 2017 als auch das Vorjahr betrafen.

Der negative Cashflow aus Investitionstätigkeit in Höhe von minus 43,5 Millionen Euro resultiert überwiegend aus Investitionen in Vermögenswerte in Höhe von 22,8 Millionen Euro sowie aus der Akquisition von Gebrauchtwagen.at in Höhe von 22,5 Millionen Euro. Die Investitionen in Vermögenswerte verteilen sich zu 20,0 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte und 2,8 Millionen Euro auf Sachanlagevermögen. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte umfassen hauptsächlich die Aktivierung von eigenen und fremden Entwicklungsleistungen, wobei ein wesentlicher Anteil auf Investitionen im Zusammenhang selbsterstellten Vermögensgegenständen aus der Entwicklung von Produkten für die Plattformen IS24 und AS24 einhergehen.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich im Berichtszeitraum auf minus 107,5 Millionen Euro. Hierin enthalten sind Rückzahlungen auf den bestehenden Konsortialkreditvertrag in Höhe von insgesamt 60,0 Millionen Euro, die Auszahlung der ersten Dividende nach dem Börsengang für das Geschäftsjahr 2016 an die Aktionäre in Höhe von 32,3 Millionen Euro sowie Zinszahlungen in Höhe von 13,7 Millionen Euro.

⁵³ Cash Conversion Rate ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit abzüglich Investitionen im Verhältnis zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

Insgesamt stiegen die verfügbaren Zahlungsmittel im Geschäftsjahr 2017 um 13,2 Millionen Euro auf 56,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2017 von 43,4 Millionen Euro am 31. Dezember 2016.

Scout24 verfügte im Geschäftsjahr 2017 jederzeit über genügend Liquidität, um ihren fälligen finanziellen Verpflichtungen nachzukommen.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme des Konzerns belief sich zum 31. Dezember 2017 auf 2.140,5 Millionen Euro und blieb damit nahezu unverändert (zum 31. Dezember 2016: 2.130,9 Millionen Euro).

Die langfristigen Vermögenswerte gingen um 9,5 Millionen Euro auf 2.025,2 Millionen Euro zurück (31. Dezember 2016 2.034,7 Millionen Euro). Dies ist im Wesentlichen auf den Rückgang der sonstigen immateriellen Vermögenswerte um 13,2% bzw. 28,7 Millionen Euro auf 188,9 Millionen Euro durch Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die aus Kaufpreisallokationen entstanden sind, zurückzuführen. Gegenläufig wirkte der Anstieg des Geschäfts- bzw. Firmenwerts um 20,4 Millionen Euro, ausschließlich bedingt durch die Akquisition der Gebrauchtwagen.at.

Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen von 96,2 Millionen Euro auf 115,3 Millionen Euro, im Wesentlichen bedingt durch den höheren Zahlungsmittelbestand von 56,7 Millionen Euro am 31. Dezember 2017 gegenüber 43,4 Millionen Euro am 31. Dezember 2016.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten sind im Berichtszeitraum um 46,9 Millionen Euro auf 159,2 Millionen Euro gegenüber 112,3 Millionen Euro im Vorjahr gestiegen, hauptsächlich bedingt durch die Umgliederung der gezogenen revolving Kreditlinie in Höhe von 50,0 Millionen Euro in kurzfristige Verbindlichkeiten.

Die langfristigen Verbindlichkeiten gingen um 112,0 Millionen Euro auf 915,8 Millionen Euro zum 31. Dezember 2017 zurück (31. Dezember 2016: 1.027,8 Millionen Euro). Dies ist im Wesentlichen zurückzuführen auf dem Ausweis der Pflichttilgung für das Jahr 2018 in Höhe von 30,0 Millionen Euro in den kurzfristigen Verbindlichkeiten sowie Ausweis der gezogenen revolving Kreditlinie in kurzfristigen Verbindlichkeiten (50,0 Millionen Euro) aufgrund der geänderten Einschätzung zum Tilgungszeitpunkt gegenüber dem Vorjahr sowie eine Tilgung in Höhe von 30,0 Millionen Euro auf die gezogene revolving Kreditlinie im Jahr 2017. Die passiven latenten Steuern, die überwiegend auf temporäre Differenzen aus Kaufpreisallokationen gebildet wurden, verringerten sich im Einklang mit den rückläufigen immateriellen Vermögenswerten.

Das Eigenkapital stieg von 990,8 Millionen Euro auf 1.065,5 Millionen Euro. Entsprechend beträgt die Eigenkapitalquote zum 31. Dezember 2017 nun 49,8% nach 46,5% zum 31. Dezember 2016.

Mitarbeiter

Da Scout24 sich in einem schnell wandelnden Umfeld bewegt, ist ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil, herausragende Talente für das Unternehmen zu gewinnen und halten zu können. Die konstruktive Nutzung des Diversity-Managements, der Umgang mit der Vielfalt aller Mitarbeiter hat für Scout24 eine herausragende Bedeutung. Scout24 steht für eine wertschätzende Unternehmenskultur, in der offenes, vorurteilsfreies Miteinander ein zentraler Aspekt ist. Für Scout24 arbeiten Menschen mit den unterschiedlichsten Überzeugungen, kulturellen und beruflichen Hintergründen, Fähigkeiten und Ansichten. Diese Vielfalt begreift Scout24 als Stärke - denn durch sie ist es möglich, optimal auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden und die Herausforderungen eines sich stetig verändernden Marktes einzugehen.

Zum 31. Dezember 2017 beschäftigte Scout24 1.244 Mitarbeiter (berechnet als Vollzeitäquivalente, „FTE“), verglichen mit 1.135 FTE zum 31. Dezember 2016, ohne Praktikanten, Auszubildende, Aushilfen, Werkstudenten, Leiharbeitnehmer und freie Mitarbeiter.

Die nachstehenden Tabellen zeigen die Mitarbeiterzahl (FTE) - inklusive Vorständen und Geschäftsführung - jeweils zum 31. Dezember 2017 und 31. Dezember 2016 gegliedert nach Segmenten und Regionen:

FTE (zum Periodenende)	31.12.2017	31.12.2016
Gruppe	1.244	1.135
IS24	656	653
AS24	367	378
Corporate	222	95
Sonstige	0	9

FTE (zum Periodenende)	31.12.2017	31.12.2016
Gruppe	1.244	1.135
Inland	1.086	994
Ausland	158	141

Gesamtaussage

Die Scout24 Gruppe hat mit der insgesamt sehr positiven Geschäftsentwicklung in der Berichtsperiode ihren Fokus auf nachhaltiges und profitables Wachstums erneut unter Beweis gestellt. Wir haben unser Wachstum im Wesentlichen organisch, aber auch durch gezielte, unsere Marktposition stärkende Akquisitionen, vorangetrieben. Darüber hinaus haben wir die Neuausrichtung unserer Organisation auch im Jahr 2017 zielstrebig vorangetrieben und die Nutzung von Synergien gefördert.

Die Entwicklung unserer EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit spiegelt den Erfolg unserer Strategie wider. Auf Basis unserer Margenqualität, einer starken Cash Contribution,⁵⁴ einer soliden Bilanzstruktur sowie dem guten Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate, befinden wir uns in einer hervorragenden Position, die Transformation unserer Gesellschaft von einem Anbieter digitaler Kleinanzeigenportale zu dem branchenführenden Anbieter digitaler Marktnetzwerke voranzutreiben, sowie unsere Ertragskraft zu behaupten und weiter zu steigern.

⁵⁴ Cash Contribution ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen.

Risiko- und Chancenbericht

Die Scout24 Gruppe wird regelmäßig mit Risiken und Chancen konfrontiert, die sich sowohl negativ als auch positiv auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Gruppe auswirken können. Um Risiken- und Chancen frühzeitig zu identifizieren und adäquat handhaben zu können, setzt die Scout24 Gruppe wirksame Steuerungs- und Kontrollsysteme ein. In diesem Risiko- und Chancenbericht sind die wichtigsten Risiken und Chancen der Scout24 Gruppe dargestellt.

Gesamtaussage zur Risikolage aus Sicht der Unternehmensleitung

Die Gesamtrisikolage wird stets in einem tragbaren Rahmen gehalten, eine Gefährdung der Unternehmensgruppe ist derzeit nicht erkennbar.

Das Internetgeschäft in Deutschland, Europa und weltweit ist weiterhin auf Wachstumskurs. Insbesondere im Anzeigengeschäft verschieben sich die Geschäftsmodelle immer weiter weg von traditionellen Offline-Angeboten (z.B. Printmedien) hin zu entsprechenden Online-Angeboten. Der gesamte Markt unterliegt stetigen Veränderungen und einem intensiven Wettbewerb. Zugleich stellt die Schaffung von Transparenz in digitalen Marktplätzen mit relevanten Inhalten und Angeboten für Nutzer ein signifikantes Geschäftspotenzial für innovative Vermarktungsstrategien der Angebote auf diesen Handelsplätzen dar. Wir sind operativ und strategisch gut positioniert, um von dieser Dynamik der Märkte zu profitieren und sie als Wachstumschance für das Anzeigen- und Werbegeschäft nutzen zu können. Zusammen definieren diese Entwicklungen das Risiko- und Chancenprofil der Scout24 Gruppe.

In den vergangenen Jahren haben wir unsere Wertschöpfungskette rund um das Anzeigengeschäft konsequent diversifiziert und damit die Weichen für künftiges Umsatzwachstum auch außerhalb des klassischen Anzeigengeschäfts eines Online-Marktplatzes gestellt. Zugleich haben wir die Scout24 Gruppe in den vergangenen Monaten noch effizienter aufgestellt und unser Unternehmensportfolio weiter optimiert. Finanziell und bilanziell steht die Scout24 Gruppe weiterhin auf einem soliden Fundament.

Wir bewerten daher die Risiken zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Lageberichts als begrenzt, die Gesamtrisikolage ist beherrschbar. Gegenüber der Berichterstattung zum Jahresabschluss am 31. Dezember 2016 hat sich keine (grundlegende) Änderung der Gesamtrisikolage ergeben. Es sind derzeit keine Risiken erkennbar, die einzeln oder zusammen mit anderen Risiken zu einer signifikanten oder dauerhaften Beeinträchtigung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Scout24 Gruppe führen könnten bzw. als bestandsgefährdend anzusehen wären.

Risikomanagementsystem, Compliance Management System und Internes Kontrollsystem

Die grundsätzliche Ausgestaltung des Risikomanagementsystems orientiert sich an dem international anerkannten Rahmenwerk COSO Enterprise Risk Management Framework des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. Dieses Rahmenwerk verknüpft das gruppenweite Risikomanagement mit dem internen Kontrollsystem („IKS“), welches gleichfalls auf dem COSO-Rahmenwerk basiert. Dieser ganzheitliche Ansatz unterstützt die Gesellschaft dabei, Steuerungs- und Überwachungsaktivitäten an den Unternehmenszielen und deren inhärenten Risiken auszurichten.

Das interne Kontrollsystem ist ein wesentlicher Bestandteil des Risikomanagementsystems und umfasst die Gesamtheit aller Regelungen und Maßnahmen, Grundsätze und Verfahren, um Unternehmensziele zu

erreichen. Es soll insbesondere die Sicherheit und Effizienz der Geschäftsabwicklung sowie die Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung gewährleisten.

Das Risikomanagement stellt auf die systematische Erfassung und Bewertung von Risiken ab und zielt auf einen kontrollierten Umgang mit diesen Risiken. Es soll die Scout24 Gruppe in die Lage versetzen, ungünstige Entwicklungen frühzeitig zu erkennen, um zeitnah gegensteuernde Maßnahmen zu ergreifen und diese überwachen zu können.

Das Risikomanagement im Berichtszeitraum hat sich überwiegend auf diejenigen Aktivitäten konzentriert, die den zukünftigen Ertrag (EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, EBITDA, EBIT) maßgeblich beeinflussen und für die Zukunftsperspektiven der Gesellschaft bedeutsam sind.

Scout24 gliedert seine Risiken nach externen, finanziellen, operativen, strategischen und Compliance Risiken, sogenannten Risikofeldern. Die Bewertung der Risiken erfolgt, soweit dies möglich ist, nach quantitativen Parametern, der Eintrittswahrscheinlichkeit, und der potenziellen Schadenshöhe.

Unser Chancenmanagement ist primär ausgerichtet auf die Identifizierung von relevanten Marktentwicklungen mit Wertschöpfungspotenzial entlang unseres Angebots an Produkten und Dienstleistungen für unsere Nutzer und für unsere Kunden. Die Bewertung der Chancen erfolgt in Bezug auf Eintrittswahrscheinlichkeit und der potenziellen positiven Auswirkung nach qualitativen Parametern.

Zielbild für das Risiko- und Chancenmanagement ist ein ganzheitlicher, integrierter Ansatz, der die Governance-Komponenten Risikomanagement, internes Kontrollsystem (IKS) und Compliance kombiniert, ergänzt durch unterstützende Prüfungsaktivitäten der internen Revision. Ausgangs- und Anknüpfungspunkt sind dabei die Anforderungen an Risikomanagement- und Compliance Management Systeme für kapitalmarktorientierte Unternehmen.

Grundlagen des Risiko- und Chancenmanagements der Scout24 Gruppe

Zu den Grundsätzen einer verantwortungsbewussten Unternehmensführung gehört für die Scout24 Gruppe ein stetes verantwortungsvolles Abwägen von Risiken und Chancen, die sich aus dem unternehmerischen Handeln ergeben können. Ziel des Risiko- und Chancenmanagements ist es, eine Strategie zu erarbeiten und Ziele festzulegen, die eine optimale Balance zwischen Wachstum und Rendite einerseits und den damit verbundenen Risiken andererseits schaffen, und dadurch den Unternehmenswert systematisch und nachhaltig steigern.

Risikoausprägungen, die wir bereits in unserer finanziellen Planung berücksichtigt haben, werden konsequenterweise nicht erläutert.

Scout24 bewertet die für die Unternehmensentwicklung der Gruppe insgesamt maßgeblichen Chancen und Risiken umfassend im Rahmen des jährlich stattfindenden Budgetplanungsprozesses. Dabei werden zur Ableitung der integrierten Finanzplanung sowohl Branchen- und Wettbewerbsumfeld als auch die allgemeine Marktentwicklung analysiert und entsprechend die sich für das Unternehmen ergebenden Chancen und Risiken bewertet. Ergänzt wird dies durch die Ergebnisse des einmal im Jahr erstellten und quartalsweise aktualisierten Risikoinventars, welches sicherstellt, dass Risiken und Chancen unternehmensweit nach einer festgelegten Methode erhoben und bewertet werden. Die zum Zeitpunkt der Budgeterstellung punktuelle Einschätzung der Chancen und Risiken wird jeweils unterjährig in zusätzlichen Aktualisierungen der Planung und der Risikoberichterstattung erneut verifiziert, so dass eine quartalsweise Beurteilung der Chancen und Risiken für die Scout24 Gruppe erfolgt.

Aktuelle Risiken und Chancen sowie deren Auswirkungen auf das Unternehmen werden darüber hinaus in zweiwöchentlich stattfindenden Sitzungen des oberen Führungskreises („Executive Leadership Team“, ELT), in quartalsweisen Sitzungen mit dem Aufsichtsrat sowie in regelmäßig stattfindenden Budget- und Strategie- sowie Ergebnismeetings diskutiert. Darüber hinaus vervollständigt das quartalsweise standardisierte Reporting des Risikoinventars an den Vorstand sowie das halbjährliche Risikoreporting an den Aufsichtsrat das Risikomanagementsystem der Scout24 Gruppe.

Organisatorische Verankerung des Risiko- und Chancenmanagements

Die Gesamtverantwortung für das Risiko- und Chancenmanagement-System der Scout24 Gruppe liegt beim Vorstand. Um Risiken und Chancen frühzeitig zu erkennen, zu analysieren, zu steuern, zu überwachen und ihnen durch angemessene Maßnahmen entgegenzuwirken hat der Vorstand das Ressort Risk Management & Compliance eingerichtet, das gruppenweit die beiden Systeme zum Risiko- und Compliance Management, sowie das interne Kontrollsystem integriert und steuert. Dies erfolgt in enger Zusammenarbeit mit den Risikoverantwortlichen der (Markt-) Segmente und Zentralbereiche (Functions), die die Verantwortung für die Umsetzung des Risiko- und Chancenmanagementsystems in den Risiko-Reportingeinheiten, das heißt den operativen Einheiten, haben.

Die Wirksamkeit des integrierten Risikomanagement-, Compliance- und Internen Kontrollsystems wird in Stichproben durch eine co-gesourcte Interne Revisionsfunktion durch eine externe Beratungsgesellschaft kontrolliert.

Wesentliche Merkmale des Internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess

Einen wesentlichen Bestandteil des Internen Überwachungssystems der Gesellschaft bilden das rechnungslegungsbezogene Risikomanagementsystem sowie das Interne Kontrollsystem. Durch Anwendung des o.g. COSO-Rahmenwerks soll durch das effektive Zusammenwirken von Risikomanagementsystem und Internem Kontrollsystem die Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit sowie die Vollständigkeit und Verlässlichkeit der Finanzberichterstattung sichergestellt werden. Dabei umfassen das rechnungslegungsbezogene Risikomanagement und das Interne Kontrollsystem alle organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Erkennung und zum Umgang mit den Risiken der Finanzberichterstattung.

Folgende Ausprägungen des Risikomanagementsystems und internen Kontrollsystems sehen wir als wesentlich an:

- Verfahren zur Identifikation, Beurteilung und Dokumentation aller wesentlichen rechnungslegungsrelevanten Unternehmensprozesse und Risikofelder inklusive dazugehöriger Schlüsselkontrollen. Diese umfassen Prozesse des Finanz- und Rechnungswesens und operative Unternehmensprozesse, die wesentliche Informationen für die Aufstellung des Jahres- und Konzernabschlusses einschließlich des Lageberichts bereitstellen.
- Prozessintegrierte Kontrollen (IT-gestützte Kontrollen und Zugriffsbeschränkungen, Berechtigungskonzept, vor allem beim rechnungslegungsbezogenen IT-System, 4-Augen-Prinzip, Funktionstrennung).
- Standardisierte und dokumentierte Finanzbuchhaltungsprozesse.
- Gruppenweite Vorgaben zur Bilanzierung in Form von Bilanzierungsrichtlinien und Meldeprozessen.
- Regelmäßige Informationen an alle konsolidierten Gesellschaften über aktuelle Entwicklungen, die Rechnungslegung und den Abschlusserstellungsprozess betreffend, sowie einzuhaltende Meldefristen.

Risikoprävention und Sicherstellung von Compliance

Risikoprävention ist ein wesentliches Element des Risikomanagementsystems und integrativer Bestandteil der ordentlichen Geschäftstätigkeit. Konzerneinheitliche Standards für den systematischen Umgang mit Risiken und Chancen stellen dabei die Basis für eine erfolgreiche Risikoprävention und Compliance dar. Diese Standards werden im Governance, Risk & Compliance Handbuch (GRC-Handbuch) der Scout24 Gruppe festgelegt und vom Vorstand in Kraft gesetzt. Der dort festgelegte GRC-Kernprozess, für den die Abteilung Risk Management & Compliance zuständig ist, sichert die standardisierten Verfahren zur Beurteilung, Analyse und Berichterstattung von Risiken sowie die implementierten Steuerungsmaßnahmen. Der GRC-Kernprozess bietet konsistente, vergleichbare und transparente Informationen und unterstützt so wichtige Entscheidungsfindungen.

Die Einhaltung nationaler und international anerkannter Compliance-Anforderungen ist fester Bestandteil der Risikoprävention. Im Rahmen unseres ganzheitlichen, integrierten Governance-, Risk- und Compliance Ansatzes findet dies unter anderem seinen Ausdruck in der ständigen Anpassung von risiko- und compliancerelevanten Unternehmensprozessen an die Anforderungen der Unternehmensstruktur und -strategie.

Dies beinhaltet neben der Aktualisierung bestehender Risikomanagement- und Compliance-Richtlinien und -prozesse auch die Einführung neuer, wichtiger Regelungsinhalte und Standards, sowie die konsequente Förderung unseres > **Verhaltenskodex** („Code of Conduct“) und des externen Hinweisgebersystems. Ergänzt wurde dies durch ein im Vorjahr neu eingeführtes Kommunikations- und Schulungskonzept für alle Unternehmenseinheiten in Bezug auf relevante Risiko- und Compliance-Inhalte, um alle Mitarbeiter entsprechend zu sensibilisieren und ein unternehmensweit einheitliches Verständnis unserer Risikomanagement- und Compliance-Standards zu erreichen. Dieses Schulungskonzept wurde im November 2016 von den „Outstanding Security Performance Awards“ (OSPAs) in der Kategorie „Herausragende Initiative für Sicherheitsschulungen“ ausgezeichnet. Die Scout24 Gruppe verfügt somit über ein System an Regelungen, Prozessen einschließlich präventiver Schulungen und interner Kontrollen, mit deren Hilfe mögliche Defizite im Unternehmen frühzeitig identifiziert und mit entsprechenden Maßnahmen minimiert werden können.

Entwicklung der Risikobeurteilung

Am Beginn des Prozesses steht die Identifikation wesentlicher Risiken. Dabei werden Risiken, die eine bestimmte Wesentlichkeitsgrenze überschreiten oder eine subjektive Dringlichkeit darstellen, ad hoc vom Risk-Owner oder über den „Vice President Risk Management“ an den Vorstand herangetragen. Ein unterjähriges Reporting orientiert sich an spezifischen Ausprägungen und basiert auf moderierten Risk Assessments und entsprechenden regelmäßigen Aktualisierungen durch die Fachbereiche. Als Frühwarnindikatoren werden quartalsweise Veränderungen des Risikoinventars verwendet. Für das Geschäftsjahr 2018 ist eine Erweiterung des Frühwarnsystems auf automatisierte Betrugsindikatoren (sog. Fraud Risk Red Flags) für Schlüsselprozesse vorgesehen.

Die Risikobewertung erfolgt unter Berücksichtigung der erwarteten Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenlage sowie geschätzter Eintrittswahrscheinlichkeiten als „gering“, „tolerierbar“, „moderat“, „wesentlich“, oder „kritisch“. Die Grundlage der Bewertung der Risiken erfolgt nach quantitativen Parametern, d.h. der Eintrittswahrscheinlichkeit in Prozent und der potenziellen Schadenshöhe in Euro. Die Quantifizierung soll dabei primär die Relevanz des angegebenen Risikos verdeutlichen. Die Bewertung des monetären Schadensmaßes obliegt den Unternehmenseinheiten. Der Zeithorizont für die Einschätzung von Risiken beträgt 1 Jahr für die Eintrittswahrscheinlichkeit und ca. 2-3 Jahre für die potenzielle Schadenshöhe.

Die identifizierten Risiken werden nach der Brutto-Netto-Methode bewertet. Bei der Bruttobetrachtung werden die Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit zunächst ohne Berücksichtigung der etablierten

Maßnahmen zur Verringerung der Schadenshöhe bzw. der Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet. Ziel der Bruttobewertung ist das gesamte Ausmaß des Gefährdungspotenzials aufzuzeigen, um so einer falschen Einschätzung, die aus einer Überschätzung der Wirkung der vorhandenen Maßnahmen zur Risikosteuerung resultieren kann, vorzubeugen. Hingegen werden bei der Nettobewertung im zweiten Schritt die etablierten Maßnahmen zur Risikosteuerung berücksichtigt. Ziel der Brutto-/Nettobewertung ist es, die Wirtschaftlichkeit des eingesetzten Präventionsaufwands abzuschätzen.

Die Risiken werden hier mit ihrem Netto-Schadenerwartungswert dargestellt, d.h. auf Basis einer Nettobetrachtung der erwarteten Schadenshöhe in Bezug zur gewichteten Eintrittswahrscheinlichkeit aller in den Risikocluster aggregierten Einzelrisiken. Die implementierten risikoreduzierenden Maßnahmen werden daher bei der Risikoeinstufung berücksichtigt. Die Skalen zur Messung der Bewertungsgrößen (Eintrittswahrscheinlichkeit und erwartete Schadenshöhe) sowie die daraus resultierende Risikoklassifizierungsmatrix sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

Eintrittswahrscheinlichkeit (im folgenden Geschäftsjahr)				
wahrscheinlich (> 50 %)				
möglich (25-50 %)				
unwahrscheinlich (10-25 %)				
sehr gering (< 10 %)				
	niedrig (< 0,5 Mio. EUR)	moderat (0,5 – 4 Mio. EUR)	wesentlich (4 – 10 Mio. EUR)	signifikant (> 10 Mio. EUR)
	Erwartete Schadenshöhe			

 gering	 tolerierbar	 moderat	 wesentlich	 kritisch
--	--	--	---	---

Teil der Risikobeurteilung ist auch die Analyse von Ursachen und Wechselwirkungen. Chancen fließen in die Bewertung nicht mit ein, sie werden im Rahmen der Planungsrechnung erfasst.

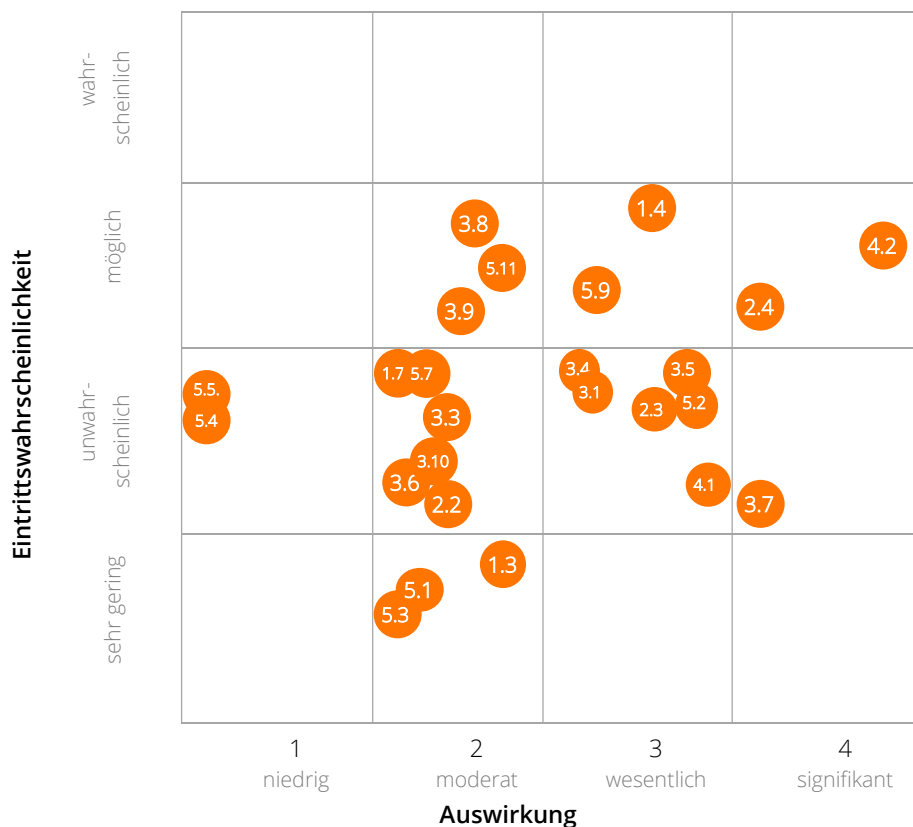
Der dritte Schritt umfasst schließlich die Risikosteuerung. Bei Vorliegen bestimmter Risikoindikatoren im Verhältnis zu den definierten Wesentlichkeitsgrenzen werden Gegenmaßnahmen entwickelt und eingeleitet. Die definierten Maßnahmen und Risiken werden im Rahmen unterjähriger Berichterstattungen an die Geschäftsführung aktualisiert.

Für das Erfassen und Melden der Risiken sind dezentrale Risikomanager in den verschiedenen Unternehmenseinheiten verantwortlich. Die Manager kategorisieren die Risiken nach einem konzernweit geltenden Katalog und dokumentieren ihre Ergebnisse quartalsweise - oder ad hoc - in einer Datenbank.

Gesamtrisikosituation, Risikocluster und Risikofelder

Die Gesamtrisikosituation (netto) wird durch Bewertung aller Risikofelder als Ergebnis einer konsolidierten Betrachtung ermittelt. Die Veränderung stellt sich im Vergleich zum Vorjahr dar:

		Eintrittswahrscheinlichkeit		Quantitative Auswirkung		Veränderung
1	Externe Risiken					
1.1	Volkswirtschaftliche Risiken	sehr gering	=	niedrig	=	=
1.2	Regionale und spezifische Länderrisiken	sehr gering	=	niedrig	=	=
1.3	Rechtliches Umfeld	sehr gering	↓	moderat	↑	↓
1.4	Wettbewerb & Markt	möglich	↓	wesentlich	↗	↓
1.5	Lieferanten	sehr gering	=	niedrig	↗	=
1.6	Arbeitsmarkt	sehr gering	=	niedrig	=	=
1.7	Öffentlichkeit	unwahrscheinlich	↑	moderat	↑	↑
2	Finanzielle Risiken					
2.1	Organisation & Qualität Rechnungswesen	sehr gering	↑	niedrig	↑	↑
2.2	Finanzmanagement	unwahrscheinlich	↗	moderat	↗	=
2.3	Finanzzahlen	unwahrscheinlich	↓	wesentlich	↑	↗
2.4	Rechnungslegung	möglich	=	signifikant	↗	=
3	Operationale Risiken					
3.1	Personal	unwahrscheinlich	↗	wesentlich	↗	=
3.2	Werbung und Marke	sehr gering	↓	niedrig	↓	↓
3.3	Dienstleister, sonstige Geschäftspartner	unwahrscheinlich	↗	moderat	↗	=
3.4	Kunden	unwahrscheinlich	↗	wesentlich	↗	=
3.5	Management & Administration	unwahrscheinlich	↑	wesentlich	↗	=
3.6	Beschaffung	unwahrscheinlich	↑	moderat	↑	↑
3.7	IT-Risiken	unwahrscheinlich	↓	signifikant	↑	↗
3.8	Projektmanagement	möglich	↑	moderat	↑	↑
3.9	Produktmanagement & Prozesse	möglich	↗	moderat	↗	↑
3.10	Kommunikation	unwahrscheinlich	↗	moderat	↗	=
4	Strategische Risiken					
4.1	Strategische Ausrichtung	unwahrscheinlich	↑	wesentlich	↓	↗
4.2	Verkauf, Marketing & Marke	möglich	↑	signifikant	↗	=
5	Compliance Risiken					
5.1	Code of Conduct	sehr gering	↗	moderat	↑	↗
5.2	Datenschutz & Datensicherheit	unwahrscheinlich	↓	wesentlich	↓	↓
5.3	Korruption & Betrug	sehr gering	↗	moderat	↗	=
5.4	(Wirtschafts-) Strafrecht	unwahrscheinlich	↑	niedrig	↓	↓
5.5	Wettbewerbsrecht	unwahrscheinlich	↑	niedrig	↗	↗
5.6	Immaterialgüterrecht	sehr gering	=	niedrig	=	=
5.7	Arbeits- und Sozialversicherungsrecht	unwahrscheinlich	=	moderat	=	=
5.8	Geldwäsche	sehr gering	=	niedrig	=	=
5.9	Know-how-Abfluss	möglich	↗	wesentlich	↗	=
5.10	Umweltrecht	sehr gering	=	niedrig	=	=
5.11	Dokumentationspflichten	möglich	↗	moderat	↓	↓
↓	Rückgang	↑	Anstieg			
=	Unverändert	↗	Unwesentliche Veränderung			



Die vorhergehende Darstellung berücksichtigt nur Risikocluster, deren Netto-Schadenserwartungswert größer als 500 Tausend Euro ist oder eine gewichtete Eintrittswahrscheinlichkeit von größer als 10 Prozent aufweisen.

Risikocluster, die aus heutiger Sicht die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Scout24 Gruppe wesentlich beeinflussen könnten, sind nachfolgend dargestellt. Als wesentlich gelten hierbei alle Risiken, die in der zugrundeliegenden Risikoklassifizierungsmatrix in den Feldern „wesentlich“ und „kritisch“ abgetragen sind. Dies sind typischerweise nicht die einzigen Risiken, denen das Unternehmen ausgesetzt ist. Weitere Risiken, die unsere Geschäftstätigkeit beeinflussen könnten, sind uns derzeit aber nicht bekannt oder wir schätzen diese als nicht substantiell ein.

Wir bewerten die Gesamtrisikolage für den Konzern und seine Geschäftseinheiten als beherrschbar.

Externe Risiken

1.3 Rechtliches Umfeld

Aus unserer Geschäftstätigkeit ergeben sich neben operativen und finanzwirtschaftlichen Risiken vielfältige rechtliche Risiken, die wir aktuell einzeln und in Summe allerdings als tolerierbar einschätzen. Aufgrund der relativen Bedeutung dieses Risikoclusters haben wir uns, trotz der Tatsache, dass es nach unserer Einschätzung aktuell kein wesentliches Risiko darstellt und damit unterhalb der Berichtsschwelle liegt, dennoch dazu entschlossen, die wichtigsten rechtlichen und regulatorischen Einflussfaktoren auf unser Geschäft zu skizzieren.

Zunächst weisen wir vorsorglich darauf hin, dass die Ergebnisse von eventuellen Rechtsstreitigkeiten und Verfahren unserem Geschäft, unserer Reputation oder unseren Marken erheblichen Schaden zufügen und hohe Kosten verursachen können.

Wir unterliegen zudem einer Vielzahl von Gesetzen und Reglementierungen, von denen viele noch nicht gefestigt oder in der Entstehung sind. Diese umschließen auch die zum Teil sehr öffentlichkeitswirksamen Rechtsgebiete des Verbraucherschutzes, Datenschutz, E-Commerce und Wettbewerbsrecht. Kartell- oder wettbewerbsrechtliche Klagen oder Ermittlungen können zudem Änderungen unseres Geschäftsbetriebs notwendig machen.

Die EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO oder GDPR für „General Data Protection Regulation“) wird am 25. Mai 2018 rechtswirksam und gilt in der gesamten EU. Damit erhöhen sich die möglichen Bußgelder für Verstöße drastisch und stellen ein nicht zu unterschätzendes Risiko dar. Signifikante Verstöße gegen die Vorgaben der EU-weiten Richtlinie können im Einzelfall Geldbußen von bis zu 20 Millionen Euro beziehungsweise von bis zu 4 Prozent des gesamten weltweit erzielten Jahresumsatzes nach sich ziehen. Die DSGVO regelt den Schutz natürlicher Personen bei der Verarbeitung personenbezogener Daten.

Im Rahmen unserer operativen Tätigkeit erhalten und verarbeiten wir die Daten von Kunden und Nutzern. Die Nutzer unserer Plattformen vertrauen uns nicht nur ihre für die Registrierung notwendigen Daten, sondern darüber hinaus Informationen über ihre persönlichen Lebensverhältnisse an. Die Speicherung und Verarbeitung der Daten erfolgt dabei immer im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben, und wir schützen alle Daten und Informationen vor unbefugtem Zugriff. Den Risiken des Datenverlustes, der unerlaubten Datenweitergabe oder Nutzung begegnen wir durch Sicherung der uns anvertrauten Kunden- und Nutzerdaten durch aktuelle Technologien und Sicherheitskonzepte, sowie entsprechende interne Regelungen und Prozesse. Dennoch können unsere Daten trotz unserer umfangreichen Sicherheitsvorkehrungen durch illegale Zugriffe Krimineller intern wie extern ausgespäht, verkauft, gelöscht, veröffentlicht, oder anderweitig kompromittiert werden.

Jede Änderung in Bezug auf die Möglichkeit von Scout24, Benutzer- und Mitgliederdaten aus seinen Systemen zu verwenden oder diese Daten zu teilen, kann Einfluss auf die Umsatzentwicklung haben. Beispielsweise würde das Angebot von Mehrwertdiensten wie Immobilienbewertung erschwert, sollte die Nutzung der Daten gesetzlich oder regulatorisch unterbunden werden. Ebenso ist Scout24 bei Marketingleistungen auf die Nutzung von E-Mail und Nachrichtendiensten angewiesen. Einschränkungen bei der Kontaktaufnahme zu Kunden und Konsumenten könnten daher negative Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung haben.

Aufgrund der Bedeutung von Daten für unser Geschäftsmodell stufen wir Risiken im Zusammenhang mit Datenschutz und insbesondere mit Datensicherheit, in Verbindung mit den dazugehörigen Risiken aus Verstößen gegen gesetzliche Vorschriften, trotz unserer umfangreichen technischen Sicherungsmaßnahmen, internen Regeln und Prozessen, als moderat ein (siehe Tabelle oben, 5.2. Datenschutz & Datensicherheit.)

Neben den genannten Risiken birgt die erfolgreiche Umsetzung der neuen EU-Datenschutzanforderungen Chancen für die Umsatzentwicklung sowie für die Kundenbindung.

Am 1. Juni 2015 trat in Deutschland eine gesetzliche Neuregelung in Kraft, wonach nun der Immobilieneigentümer in seiner Eigenschaft als Vermieter die Kosten des von ihm beauftragten Maklers tragen muss („Bestellerprinzip“). Dies hat zu einer strukturellen Verschiebung von Vermietungen über Makler hin zu erhöhten privaten Vermietungen geführt sowie weiterhin die Maklerprovision für Mietobjekte erheblich reduziert. Unter anderem als Folge davon, hat sich die Anzahl der Makler in Deutschland verringert. Eine noch zu Beginn 2017 intensiv geführte Debatte über die Ausweitung des „Bestellerprinzips“ auf den Immobilienverkauf wird zwar derzeit nicht mehr öffentlich diskutiert, ob dies aber dennoch nicht umgesetzt wird bleibt bis auf weiteres offen. Eine derartige Neuregelung auch für Verkaufsobjekte könnte zu einer strukturellen Verschiebung von Inseraten von Maklern hin zu privaten Inseraten sowie einer Verringerung der Maklerprovision führen.

Die Bundesregierung hat am 31. August 2016 einen Gesetzentwurf beschlossen, wonach für Immobilienmakler und Wohnungseigentumsverwalter neue und qualitätssichernde Berufszulassungsregelungen geschaffen werden sollen. Der Gesetzentwurf sah ursprünglich die Einführung eines Sachkundenachweises für Immobilienmakler und Verwalter von Wohnungseigentum als Erlaubnisvoraussetzung vor. Darüber hinaus sollte für Verwalter eine Berufshaftpflichtversicherung eingeführt werden. Der Gesetzentwurf der Bundesregierung wurde am 22. Juni 2017 in einer auf Empfehlung des Wirtschaftsausschusses des Bundestages geänderten Fassung beschlossen. Der Bundestag hat dabei die für Wohnungseigentumsverwalter vorgesehene Erlaubnispflicht auf die Verwalter von Wohnimmobilien (Mietverwalter) ausgeweitet. Der ursprünglich vorgesehene Sachkundenachweis als Erlaubnisvoraussetzung für Immobilienmakler und Verwalter von Wohnungseigentum ist im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens hingegen entfallen. An Stelle des Sachkundenachweises sieht das Gesetz jetzt eine Verpflichtung der Gewerbetreibenden zu regelmäßigen Weiterbildungsmaßnahmen vor. Wohnimmobilienverwalter müssen zudem eine Berufshaftpflichtversicherung abschließen. Ob diese Anforderung in der Folge Auswirkungen auf den Kundenstamm und die Anzahl der Inserate dieser Kunden bei der IS24 haben kann, ist ungewiss. Im unwahrscheinlichen Fall könnte dies negative Auswirkungen auf die Umsätze von gewerblichen Kunden haben, mit denen IS24 einen Großteil der Umsätze erzielt.

Darüber hinaus unterliegen verkaufte und vermietete Immobilien Regelungen zur Energieeinsparung, die Verkäufer und Vermieter zur Erstellung eines Energieausweises verpflichtet. Die Anforderungen solcher Energieeinsparverordnung können auch künftig erheblich verschärft werden, wie bereits in 2014 geschehen. Strengere Regulierung kann Auswirkungen auf das Anzeigenvolumen haben, wie z.B. bei der Einführung der Energieeinsparverordnung, die einen temporären Einbruch der Inserate zur Folge hatte.

Gleichermaßen verpflichtet die Energieverbrauchskennzeichnungsverordnung Verkäufer von energieverbrauchsrelevanten Produkten oder solchen, die CO₂ emittieren, wie beispielsweise Personenkraftwagen, zur Angabe bestimmter Informationen hinsichtlich Emissionen und Energieverbrauch. Verstöße gegen solche Angabepflichten bei Inseraten von Fahrzeugen auf den Plattformen von Scout24 können für die Kunden Rechtsstreitigkeiten mit Aufsichtsbehörden oder Umweltorganisationen zur Folge haben. Dadurch könnten Kunden generell davon Abstand nehmen, Fahrzeuge auf digitalen Marktplätzen wie AS24 zu inserieren oder, im Falle von Rechtsstreitigkeiten in Bezug auf ein Inserat bei AS24, Rechtsfolgen auf die Scout24 Plattform zurückzuführen. Infolgedessen könnte AS24 Kundenverluste und/oder Reputationsschäden erleiden.

Noch immer nicht wirksam abzuschätzen ist das Risiko, negative Konsequenzen aus dem Wegfall der EU-Safe Harbour im internationalen Datentransfer davonzutragen. Wenngleich nunmehr das so genannte Privacy Shield in Kraft getreten ist, verbleibt dennoch eine allgemeine Rechtsunsicherheit. Nach eingehender Prüfung aller wesentlichen IT-Dienstleistungsverträge und damit einhergehend der Verwendung der von der EU-Kommission empfohlenen EU-Standardklauseln wird dieses Risiko aktuell als tolerierbar betrachtet.

Den sich aus der Änderung des rechtlichen Umfelds ergebenden Risiken wirken interne und externe Rechtsexperten durch sorgfältige Prüfung sämtlicher vertraglicher und regulatorischer Angelegenheiten entgegen. Wir sind bestrebt, die Einhaltung sämtlicher Verpflichtungen durch kontinuierliche Überwachung zu gewährleisten und Konflikte durch die Verletzung der Rechte Dritter oder die Missachtung regulatorischer Vorschriften zu vermeiden.

Prozessrisiken, d.h. anhängige Gerichts- oder Aufsichtsverfahren gegen die Gesellschaften der Scout24 Gruppe, die zu wesentlichen Ansprüchen führen könnten, oder die wahrscheinlich nicht erfüllbar sind, bestehen nicht.

Insgesamt stufen wir aktuell das Risiko, durch gesetzliche oder regulatorische Änderungen Einschränkungen mit Auswirkungen auf unser Geschäftsmodell zu erfahren, als tolerierbar und damit beherrschbar ein.

1.4 Wettbewerb & Markt

Unsere Rentabilität hängt entscheidend davon ab, ob wir unsere führenden Marktpositionen halten können, insbesondere die führende Position des Segmentes ImmobilienScout24 in Deutschland. Sollten wir diese Marktpositionen nicht halten können, könnte unsere Preisgestaltung gefährdet sein und unser Umsatz zurückgehen, so dass unser Geschäft beeinträchtigt wäre.

Wir sind in einem wettbewerbsintensiven Umfeld tätig. Unser Geschäftsmodell ist anfällig für kurzfristige Veränderungen der Wettbewerbsdynamik. Unsere Kunden könnten durch Wettbewerber, die andere Geschäftsmodelle oder Preisgestaltungen verfolgen, dazu bewogen werden, deren Plattformen anstelle von unseren zu nutzen. Besonders allgemeine Kleinanzeigenportale, welche verschiedenste Produktkategorien umfassen, könnten in den Immobilien- oder Automobilanzeigenmarkt vordringen oder ihre Aktivitäten darin verstärken oder auch große, im Internet agierende Gesellschaften (etwa Suchmaschinen oder soziale Netzwerke) könnten deren großen Nutzerkreis und dessen Daten nutzen, um eine starke Kundenbasis zu vergleichsweise geringen Kosten zu etablieren.

Gegenüber 2016 haben wir uns in diesem Umfeld unserer Risikoeinschätzung nach insgesamt verbessern können. Trotz des Markteintritts von neuen Wettbewerbern im deutschen Markt waren wir aufgrund eigener erfolgreicher Produktentwicklungen in der Lage, unsere Marktposition zu halten und auszubauen. Im Immobilien- und im Automobil-Sektor betrifft dies u.a. den Start der Kleinanzeigenplattform von Facebook „Marketplaces“, und im deutschen Online-Gebrauchtwagenmarkt zusätzlich den Start der US-basierten Plattform CarGurus.de. In den USA sind CarGurus insbesondere dank der integrierten Fahrzeugbewertung bereits erfolgreich etabliert, die wir auf der AutoScout24 Plattform als First-Mover im deutschen Markt etabliert haben.

Wir sind davon abhängig, dass unsere Zielgruppe unsere Portale und unseren Service gegenüber denen unserer Konkurrenten bevorzugt, wofür zusätzliche Investitionen erforderlich werden können.

Technische Veränderungen können unser Geschäft und die Märkte, in denen wir tätig sind, stören und zu höheren Ausgaben oder dem Verlust von Kunden führen. Beispielsweise könnten Wettbewerber zu jeder Zeit neue Produkte oder Leistungen einführen, die unsere Produkte und Leistungen oder unser Geschäftsmodell nicht mehr wettbewerbsfähig oder sogar überflüssig machen. Um mit technologischem Fortschritt mitzuhalten, könnten höhere Ausgaben für die Entwicklung und Verbesserung unserer Technologie erforderlich werden.

AS24 erwirtschaftet einen wesentlichen Anteil seiner Umsätze im europäischen Automobilmarkt, insbesondere auch mit Automobilherstellern („OEMs“). Die jüngsten Entwicklungen in der Automobilindustrie könnten die Werbebetats der OEMs nachhaltig negativ beeinflussen.

Wir sind von unseren Systemen, Mitarbeitern und bestimmten Geschäftspartnern abhängig. Ausfälle können unsere Tätigkeit erheblich beeinflussen.

Insgesamt stellen Risiken aus Wettbewerb und Markt für uns in der Aggregation eine wesentliche Risikokomponente dar, die auch die Wichtigkeit der hierfür eingesetzten Kontrollen und Maßnahmen darstellt. Bei Betrachtung der Risiken auf Einzelrisikoebene schätzen wir diese allerdings jeweils als tolerierbar bis moderat ein. Wettbewerbs- und Marktrisiken zählen für uns darüber hinaus auch zu den allgemeinen unternehmerischen Risiken.

Aufgrund unserer führenden Marktposition, dem Bekanntheitsgrad unserer Marke und unserer ständigen analytischen Marktbeobachtung inkl. des technologischen Fortschritts stufen wir diese Risiken insgesamt als beherrschbare Risiken ein.

Finanzielle Risiken

2.4 Rechnungslegung

Die Scout24 Gruppe hat zum Stichtag ca. 2,0 Milliarden Euro an Immateriellen Vermögenswerten aktiviert. Die Werthaltigkeit dieser Vermögenswerte unterliegt einer ständigen Prüfung auf potenzielle Impairments, d.h. Sachverhalte, die die Werthaltigkeit nachhaltig negativ beeinflussen und außerplanmäßige Abschreibungen erforderlich machen können. Vor diesem Hintergrund besteht das Risiko, dass die Bewertung von derartigen aktivierten Immateriellen Vermögenswerten, z.B. Kundenstämmen, aufgrund von durch gesetzliche Änderungen mitverursachten rückläufigen Kundenzahlen einer Abwertung unterzogen werden müssen. Unter Berücksichtigung von quantitativer Auswirkung und Eintrittswahrscheinlichkeit stufen wir dieses Risiko auf Einzelrisikoebene unverändert als kritisch ein.

Aufgrund unserer kontinuierlichen Beobachtung unserer aktivierten Immateriellen Vermögenswerte auf potenziellen Abschreibungsbedarf schätzen wir allerdings das Risiko, diese Vermögenswerte zum Bilanzstichtag unzutreffend zu bewerten, als gering ein.

Operationale Risiken

3.7. IT-Risiken

Die Sicherheit der Kundeninformationen, die bei uns gespeichert sind, oder das Funktionieren unserer Portale und unserer allgemeinen Systeme, können gefährdet sein. Um die Sicherheit und Stabilität unserer Systeme zu gewährleisten, verfolgen wir die Strategie hoch verfügbare Cloud Dienstleister zu nutzen und Backups aller kritischen Daten und Systeme zu erstellen. Der Betrieb unserer Plattformen wird permanent überwacht, um im Störfall geeignete Maßnahmen mit kurzer Reaktionszeit einzuleiten. Eine umfangreiche, mehrstufige Absicherung unserer Systeme sowie personalisierte, rollenbasierte Zugänge bieten zudem Schutz vor unautorisierten Zugriffen sowie externen Attacken. Unsere Maßnahmen im Bereich der Cyber-Security werden zudem durch ständige, intensive, von IT-Sicherheitsexperten durchgeführten Penetrationstests ergänzt. Außerdem haben wir im Geschäftsjahr ein sogenanntes „Bug-Bounty“⁵⁵ Programm ins Leben gerufen, bei dem wir registrierte „White-Hat“-Hacker⁵⁶ für die Identifizierung und Meldung von potentiellen Angriffsvektoren prämiieren. Hieraus leiten wir konsequent neue, risikoreduzierende Maßnahmen ab, die sowohl unsere Plattform als auch den internen wie externen Zugang zu unseren geschäftlichen Daten gegen unbefugten Zugriff absichern.

Aufgrund der Bedeutung unserer Daten für unser Geschäft stufen wir dieses Risiko, trotz der bestehenden und wirksamen risikoreduzierenden Maßnahmen, als wesentlich ein.

Strategische Risiken

4.2. Verkauf, Marketing & Marke

Unsere Entscheidung, keine klassische Print- oder Fernsehwerbung zu schalten und uns stattdessen auf das Online-Marketing zu fokussieren, zusammen mit insgesamt reduzierten Ausgaben im Bereich Brand Marketing, können dazu führen, dass der Wert der Marke durch sinkende Markenbekanntheit beeinträchtigt wird. Dadurch können wir unsere führenden Marktpositionen in der Aufmerksamkeit unserer Nutzer verlieren.

⁵⁵ Begriffserläuterung: Sinngemäß „Kopfgeld-Programm für Programmfehler

⁵⁶ Begriffserläuterung: Sinngemäß Ausdruck für gutwillige Hacker

Dieser Effekt könnte durch negative Konsequenzen aus der „Mobile-First“ Strategie verstärkt werden, da reguläre Umsätze, Conversion, Display Advertising Umsätze und die allgemeine Sichtbarkeit unserer Produkte mit samt den einzelnen Features vom Desktop auf ein kleines Display übertragen werden müssen, um dem allgemeinen Trend zur Mobilität und jederzeitigen Erreichbarkeit und Zugriffsmöglichkeit Rechnung zu tragen.

Schließlich resultieren aus der strategischen Entscheidung, unser Preismodell an regionale Unterschiede anzupassen, diverse Risiken in Bezug auf Konzeption und Umsetzung, mit möglichen negativen Auswirkungen auf Umsatz und Kundenzufriedenheit.

Insgesamt haben die strategischen Risiken für uns eine kritische Bedeutung, da sie die Ausrichtung unseres Geschäftsmodells mittel- bis langfristig prägen. Aufgrund unserer intensiven Marktforschung und detaillierten Analyse halten wir das Risiko allerdings für beherrschbar.

Compliance Risiken

5.9. Know-how-Abfluss

Für die erfolgreiche Erhaltung unserer betrieblichen Infrastruktur werden wir weiterhin qualifizierte Fach- und Führungskräfte benötigen. Unser künftiger Erfolg hängt davon ab, inwieweit es uns gelingt, entsprechend geeignete Arbeitnehmer auszubilden, einzustellen, zu integrieren und dauerhaft an das Unternehmen zu binden. Um einen wachstumsgerechten Personalaufbau und unsere Attraktivität als Arbeitgeber zu sichern, betreiben wir eine strategische Personalplanung, die ein umfangreiches Recruiting beinhaltet.

Besondere Risiken sind im Know-how-Verlust und fehlendem Wissenstransfer durch das Ausscheiden von Mitarbeitern zu sehen. Eine auf die Bedürfnisse der Arbeitnehmer eingehende Arbeitszeitgestaltung sowie materielle Anreizsysteme sollen Scout24 als attraktiven Arbeitgeber wettbewerbsfähig halten. Wir sind von der Verfügbarkeit und der Leistung von Experten auf unserer Führungsebene und bei anderem Personal abhängig und davon, eine flexible Unternehmenskultur zu bewahren. Wir stufen dieses Risiko als wesentlich ein.

Chancenbericht

Gesamtaussage zur Chancenlage aus Sicht der Unternehmensleitung

Das Internetgeschäft ist nach wie vor auf Wachstumskurs in Deutschland, Europa und weltweit. Insbesondere im Anzeigengeschäft verschieben sich die Geschäftsmodelle weg von Offline-Angeboten (wie zum Beispiel Printmedien) hin zu Online-Angeboten. So lag der Anteil der Ausgaben für Onlinewerbung bei 31,6 % im Jahr 2016 und soll im Jahr 2020 39,8 % erreichen.⁵⁷ Gerade in dieser Veränderung besteht nach wie vor ein signifikantes Wachstumspotenzial für die Scout24-Geschäftsmodelle.

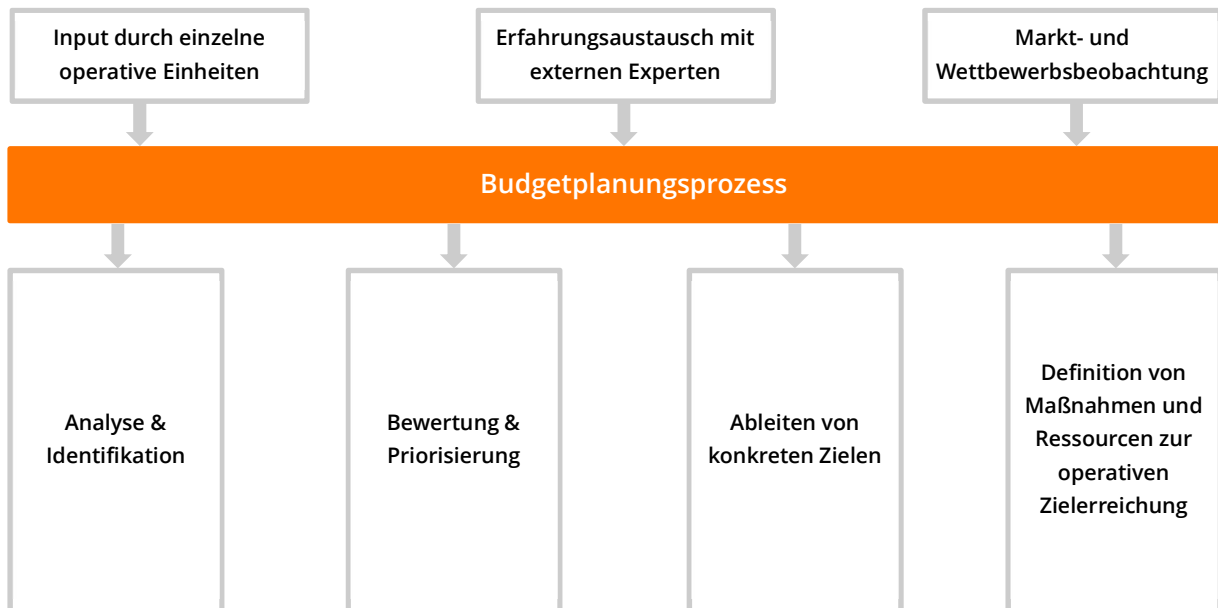
Die Scout24 Gruppe hat durch ihren hohen Markenbekanntheitsgrad und die hohen Nutzerzahlen eine hervorragende Positionierung in allen wesentlichen Geschäftsbereichen erreicht. Wir sehen daher insgesamt alle am Markt operierenden Scout24-Gesellschaften auf Wachstumskurs.

Die Scout24 AG ist aus Sicht des Vorstandes insgesamt gut aufgestellt für das systematische Erkennen und Nutzen von Chancen, die aus den wesentlichen Trends in ihren Märkten resultieren.

⁵⁷ ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, Dezember 2017

Chancenmanagement

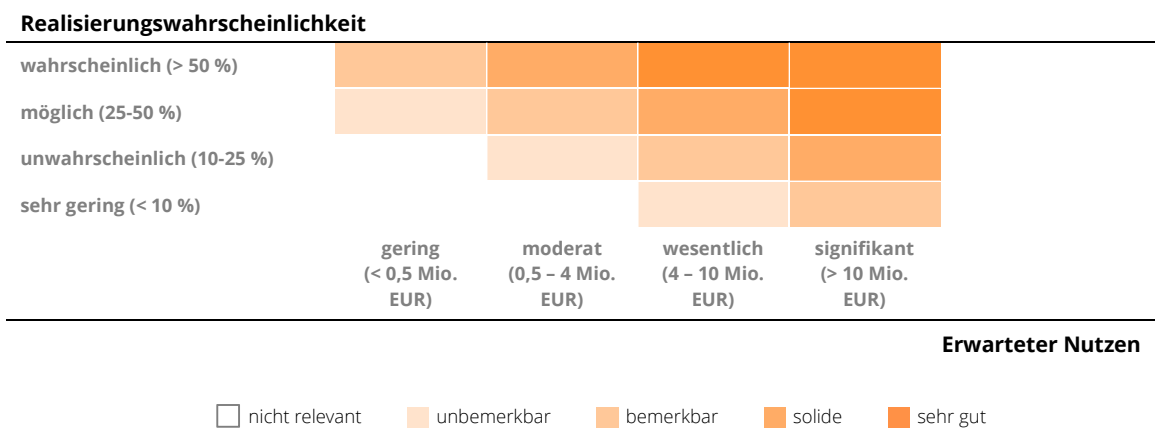
Unser Chancenmanagement ist Bestandteil des unternehmensinternen Steuerungssystems. Ziel ist es, Chancen möglichst frühzeitig zu erkennen und durch geeignete Maßnahmen zu nutzen. Das Management von Chancen ist in der Scout24 Gruppe dezentral in den Segmenten organisiert und wird von der Abteilung „Business Development & Strategy“ unterstützt. Die Abteilung steht in engem Kontakt mit den einzelnen operativen Einheiten und behält so einen detaillierten Überblick über die Geschäftssituation. Zudem dienen Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie der Erfahrungsaustausch mit externen Experten als wichtige Quellen, um Wachstumsmöglichkeiten für die Scout24 Gruppe zu identifizieren. Die definierten Chancen werden im Rahmen des jährlichen Budgetplanungsprozesses erfasst. Dabei werden die relevanten Wachstumsoptionen priorisiert, konkrete Ziele abgeleitet, sowie Maßnahmen und Ressourcen zur operativen Zielerreichung festgelegt.



Strategische Chancen von übergeordneter Bedeutung – wie Strategieanpassungen oder mögliche Akquisitionen und Partnerschaften – werden auf Vorstandsebene behandelt. Das geschieht im Rahmen des jährlichen Budgetprozesses, bei aktuellen Themen in den turnusmäßigen Sitzungen des Executive Leadership Teams, sowie nach Bedarf bei sich kurzfristig ergebenden Chancen. Für diese Themen werden in der Regel unterschiedliche Chancen-Risiko-Analysen entwickelt und zur Entscheidung gestellt.

Analog zum Risikomanagement steht zu Beginn des Chancenmanagement-Prozesses die Identifikation von Chancen. Hierfür werden sogenannte „Opportunity Assessments“ (Chancen-Bewertungen) genutzt, die quartalsweise von der Abteilung Business Development & Strategy aktualisiert und berichtet werden. Die Chancenbewertung erfolgt unter der Berücksichtigung des erwarteten Nutzens sowie einer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit. Der Zeithorizont für die Einschätzung von Chancen beträgt ca. 2-3 Jahre. Die Quantifizierung von Chancen verdeutlicht hierbei primär die Relevanz von Chancen und erfolgt durch die Bewertung über Bandbreiten. Im Gegensatz zur Risikobewertung werden Chancen nach qualitativen Merkmalen bewertet. Folgende Bandbreiten wurden hierfür festgelegt:

- **Sehr gut:** Existenzfördernde Chancen unterstützen die erfolgreiche Weiterentwicklung der Scout24 Gruppe oder einzelner Beteiligungen.
- **Solide:** Gute Chancen haben signifikanten Einfluss auf die Reputation, das Geschäftsmodell, die Liquidität, das Vermögen und Ergebnis.
- **Bemerkbar:** Gute Chancen haben merklichen Einfluss auf die Reputation, das Geschäftsmodell, die Liquidität, das Vermögen und Ergebnis.
- **Unbemerkbar:** Kleine Chancen haben geringen Einfluss auf die Reputation, das Geschäftsmodell, die Liquidität, das Vermögen und Ergebnis.
- **Nicht relevant:** Sehr niedrige Chancen haben so gut wie keinen Einfluss auf die Reputation, das Geschäftsmodell, die Liquidität, das Vermögen und Ergebnis.



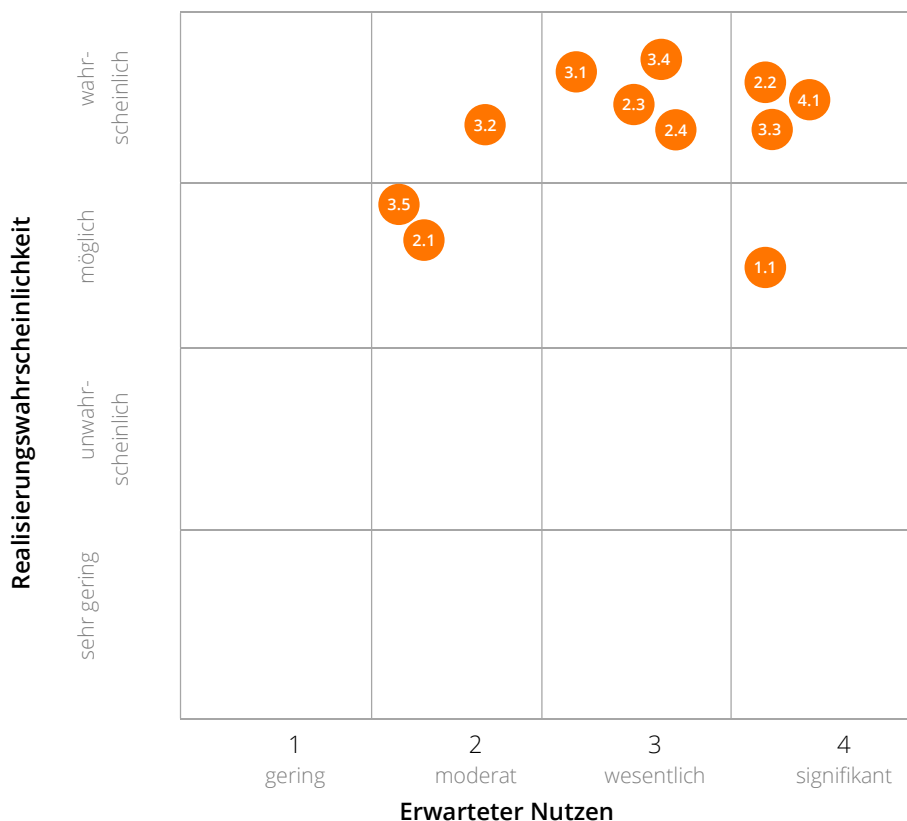
Chancen werden nicht – wie beim Risikomanagement – nach der Brutto-Netto-Methode bewertet. Maßnahmen zur Unterstützung der Verwirklichung von Chancen werden nicht gesondert inventarisiert oder berichtet.

Gesamtchancensituation, Chancencluster und Chancenfelder

Die Veränderungen der Chancensituation stellt sich im Vergleich zum Vorjahr wie folgt dar:

		Eintrittswahrscheinlichkeit	Quantitative Auswirkung	Veränderung*
1	Chancen aus der Entwicklung der Rahmenbedingungen			
1.1	Höherer „Share of Wallet“ durch die fortlaufende Verschiebung vom Offline- zum Online Marketing	möglich	signifikant	unverändert
2	Unternehmensstrategische Chancen			
2.1	Geschäftsfördernde Kooperationen	möglich	moderat	neu
2.2	Wertsteigerung durch erfolgreiche M&A Transaktionen	wahrscheinlich	signifikant	neu
2.3	Vorteile für die AS24 –Auslandsplattformen durch Teilhabe an Innovation im Rahmen des „One-Scout24“ Ansatzes	wahrscheinlich	wesentlich	unverändert
2.4	Umsatzsteigerung der Scout24-Marktplätze durch Überschneidung von Nutzerinteressen	wahrscheinlich	wesentlich	unverändert
3	Leistungswirtschaftliche Chancen			
3.1	Stabiles Geschäftsmodell mit starken Margen und hoher Cash-Flow Generierung	wahrscheinlich	wesentlich	unverändert
3.2	Wertsteigerung durch Leistungs-Verbesserung	wahrscheinlich	moderat	neu
3.3	Erweiterung der IS24 und AS24 – Portale um zusätzliche Produkte und Dienstleistungen	wahrscheinlich	signifikant	neu
3.4	Verbesserung der EBITDA – Marge bei AS24 durch die Zentralisierung von geschäftskritischen Prozessen	wahrscheinlich	wesentlich	unverändert
3.5	Übererreichung von Post-Merger-Integrationszielen	möglich	moderat	neu
4	Sonstige Chancen			
4.1	Weitere ARPU Steigerungen	wahrscheinlich	signifikant	unverändert

*im Vergleich zu 2016



Chancencluster, die aus heutiger Sicht die Entwicklung der Scout24 Gruppe beziehungsweise ihrer Beteiligungen relevant fördern können, sind nachfolgend dargestellt. Als relevant gelten hierbei alle Chancen, die in der zugrundeliegenden Chancenklassifizierung in den Feldern „sehr gut“ und „solide“ abgetragen sind. Dies sind typischerweise allerdings nicht die einzigen Chancen, die wir operativ verfolgen.

Wir schätzen die Gesamtchancenlage als aussichtsreich ein. Die Scout24 Gruppe sieht in den nächsten Jahren eine Reihe von Chancen, das Unternehmen erfolgreich weiterzuentwickeln.

Chancen aus der Entwicklung der Rahmenbedingungen

1.1 Höherer „Share of Wallet“⁵⁸ durch die fortlaufende Verschiebung vom Offline- zum Online-Marketing

IS24 ist das marktführende Immobilienanzeigenportal in Deutschland, gemessen an der Anzahl der Immobilieninserate und Kunden⁵⁹ sowie an Besucherzahlen und Nutzeraktivität⁶⁰. AS24 ist ein führender digitaler Automobilmarktplatz in Europa (Managementeinschätzung, basierend auf der Anzahl der Inserate und der monatlichen Einzelbesuche). Die Verbreitung des Internets in Deutschland und in Europa ist in den letzten zehn Jahren stark gestiegen. Die gleichzeitige Entwicklung einer Vielzahl digitaler Medien und E-Commerce Webseiten sowie mobiler Apps haben die Internetnutzung als einen festen Bestandteil im Leben der Konsumenten

⁵⁸ Erläuterung: Sinngemäß Umsatzanteil, Anteil an den Werbeausgaben unserer Kunden

⁵⁹ Managementeinschätzung

⁶⁰ Basierend auf Besucherzahlen (Unique Monthly Visitors, "UMV") und Nutzeraktivität, comScore Dezember 2017 (Desktop PC für Besucherzahlen, Desktop PC und mobile Endgeräte hinsichtlich Nutzeraktivität)

verankert. Die Scout24 Plattformen erreichen rund 17 Millionen Besucher im Monat⁶¹ und bereits heute greifen nahezu 71 % der Nutzer über mobile Endgeräte auf unsere Services zu, die geräteübergreifend nutzbar sind⁶². Die eigenen Apps wurden bereits mehr als 4,3 Millionen Mal heruntergeladen⁶³, was die Attraktivität unserer Plattformen unterstreicht.

Wir sind davon überzeugt, dass wir gut aufgestellt sind, um verschiedene Chancen für ein Umsatzwachstum zu nutzen, das noch über diese strukturelle Marktverschiebung bei den Werbebudgets hinausgeht (sowohl in Bezug auf Kleinanzeigen als auch auf allgemeine Werbung). Die vorteilhaften Netzwerkeffekte in diesem Sektor sollten sich zu unseren Gunsten auswirken und nach unserer Überzeugung zu einem überproportionalen Anteil an Anzeigen und Besuchern (gemessen an Zugriffszahlen, Reichweite und Besucheraktivität) auf unserem Markt führen. Bei unseren gewerblichen Immobilienanbietern sowie Automobilhändlern, insbesondere bei den größeren, sehen wir erhebliches Potenzial darin, unseren Anteil an ihren Werbeausgaben („share of wallet“) zu erhöhen. Wir bewerten diese Chance als sehr gut.

Unternehmenstrategische Chancen

2.2 Wertsteigerung durch erfolgreiche Merger&Acquisition-Transaktionen

Wir glauben, dass wir durch relevante Zukäufe neue Werte schaffen können. Hierbei legen wir bei der Identifizierung und dem Abschluss von neuen M&A-Transaktionen besonderen Wert auf die Unterstützung des Wachstums in unserem Kerngeschäft sowie entlang der Wertschöpfungskette des gesamten Immobilienverkaufs- bzw. Vermietungsprozesses oder des Automobilmarktes hinweg.

Wesentlicher Mehrwert für das Kerngeschäft von Scout24 liegt bei relevanten Transaktionen in der Verstärkung der wesentlichen operativen Erfolgskennzahlen eines Geschäftsbereichs (Listings und Traffic, sowie Beitrag zu Umsatz und EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit). Durch gezielte Transaktionen, wie zum Beispiel die Akquisition der Portale AutoTrader.nl in den Niederlanden oder Gebrauchtwagen.at in Österreich, können wir ein verbessertes und größeres Angebot für unsere Nutzer schaffen und gleichzeitig unseren Kunden eine höhere Reichweite bieten.

Aus den Aktivitäten des Bereichs Scout24 Consumer Services, welcher die Kompetenzen im Bereich Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette im Immobilien- oder Automobilmarkt bündelt, können sich ebenfalls wesentliche Chancen ergeben durch die Möglichkeit, Nutzern unserer Portale zusätzliche Produkte und Lösungen anzubieten, die sich in Bezug auf unterschiedliche operative Erfolgskennzahlen positiv auswirken können (beispielsweise auf die Anzahl der Unique Monthly Visitors, oder, im Falle von kostenpflichtigen Angeboten, auch in Form eines Umsatzbeitrages).

Wir bewerten diese Chance als sehr gut.

2.3 Vorteile für die AS24 –Auslandsplattformen durch Teilhabe an Innovation im Rahmen des „OneScout24“ Ansatzes

Die Ähnlichkeiten bei den Verkaufsprozessen und Anzeigenschaltungen für Automobile und Immobilien erlauben uns, unsere Expertise und unsere bewährten Praktiken für beide Bereiche zu nutzen, die Abläufe zu optimieren und operative Synergien zu nutzen. So können wir beispielsweise insbesondere mit unseren Neuentwicklungen für mobile Endgeräte den Zugriff auf unser Angebot beschleunigen und die

⁶¹ AGOF digital facts, 2017-03

⁶² Schätzung des Managements, basierend auf der Summe der Besuche der IS24 und AS24 Plattformen (nicht dedupliziert) über mobile Endgeräte, mobil-optimierte Webseite und Apps im Verhältnis zu der Summe der gesamten Besuche, gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor (Ggoogle Analytics), Dezember 2017.

⁶³ Schätzung des Managements.

Benutzerfreundlichkeit für unsere Kunden und Nutzer in unserem AS24-Segment, insbesondere für unsere ausländischen Plattformen, verbessern. Parallel dazu versuchen wir, durch Produktinnovation unseren Händlerkunden beständig einen steigenden Mehrwert zu liefern und somit unsere Position im Vergleich zu unseren Hauptwettbewerbern zu verbessern. Eine konsequente Umsetzung dieser Strategie könnte mittelfristig zu einer weiteren Steigerung der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit unseres AS24-Segments führen. Wir bewerten diese Chance als sehr gut.

2.4 Umsatzsteigerung der Scout24-Marktplätze durch Überschneidung von Nutzerinteressen

Der Vorstand schätzt, dass sich 30 % der AS24 Nutzer in Deutschland gleichzeitig auch für eine Immobilie interessieren und umgekehrt 43 % der IS24 Nutzer in Deutschland sich auch für ein Auto interessieren⁶⁴. Diese deutliche Überschneidung der Nutzerinteressen erlaubt es Scout24, den Konsumenten entsprechende Produkte und Dienstleistungen anzubieten und gleichzeitig Unternehmen, die an einem Zugang zu einer großen und qualifizierten Kundenbasis von zirka 17 Millionen monatlichen individuellen Nutzern interessiert sind, effiziente Möglichkeiten für zielgruppengenaue Werbeaussteuerung und Neukundengewinnung zu eröffnen.⁶⁵ Wir bewerten diese Chance als sehr gut.

Leistungswirtschaftliche Chancen

3.1 Stabiles Geschäftsmodell mit starken Margen und hoher Cash-Flow Generierung

Unsere Außenumsätze sind im Zeitraum von 2014 bis 2017 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 12 % gestiegen und erreichten im Berichtszeitraum einen Betrag von 479,8 Millionen Euro. Unsere Umsatzerlöse sind nicht unmittelbar von den Marktpreisen von Immobilien und Automobilen oder der Anzahl der durchgeführten Immobilientransaktionen oder Autoverkäufe abhängig, sondern von der Anzahl und Anzeigedauer der von unseren Kunden geschalteten Anzeigen. Durch unsere zuletzt eingeführte individuellere Preisgestaltung, insbesondere durch die Einführung von individuell hinzubuchbaren Sichtbarkeitsprodukten, lösen wir unsere Preisgestaltung zudem zunehmend von konkreten Anzeigenkontingenten unserer Kunden.

Durch unser Marktplatzmodell und unsere führende Marktposition profitieren wir von einem hohen operativen Leverage und somit von unterproportionalem Kostenwachstum im Vergleich zum Umsatz. Unser Konzern erwirtschaftete im Berichtszeitraum ein EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in Höhe von 252,8 Millionen Euro und damit eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 52,7 %. Wir glauben, dass unsere EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit noch weiter verbessert werden kann. Der vergleichsweise geringe Investitionsbedarf unseres Geschäftsmodells führt zu einer signifikanten Cashflow-Generierung. Wir bewerten diese Chance als sehr gut.

3.2 Wertsteigerung durch Leistungs-Verbesserung

Ein wesentlicher Bestandteil unserer operativen Unternehmensführung ist die Verbesserung unserer Leistungsmerkmale durch messbare Leistungsindikatoren, wie Bestand an Anzeigen („Listings“) sowie an Nutzerreichweite bzw. Besucherzahlen („Traffic“). Ziel unserer internen Steuerung ist eine Verbesserung der Leistung der einzelnen operativen Einheiten. Die Steuerung des Umsatzes nach Hauptkundengruppen sowie der entsprechenden direkten Umsatztreiber unterstreicht diesen Ansatz und ermöglicht eine individuelle Steuerung der unterschiedlichen Einflussfaktoren des Segmentergebnisses. Die Umstellung unserer Segmentberichterstattung ab 2018 wird die Steuerungsmöglichkeiten sowie die Transparenz innerhalb der Segmente erhöhen und somit weiterhin zur Ausrichtung auf nachhaltiges und profitables Wachstum beitragen. Wir bewerten diese Chance als solide.

⁶⁴ Managementeinschätzung; Basierend auf eigener Untersuchung im Rahmen der Neuausrichtung der Strategie und Straffung des Portfolios in Februar 2014.

⁶⁵ AGOF digital facts 2017-03

3.3 Erweiterung der IS24 und AS24 – Portale um zusätzliche Produkte und Dienstleistungen

Die führende Position des IS24-Portals nach Zugriffszahlen und Nutzeraktivität⁶⁶ in Deutschland und des AS24-Portals auf europäischer Ebene geben uns einen starken und weitreichenden Zugang zu kaufbereiten Nutzern und sollten es uns ermöglichen, aus unserer Reichweite zusätzliche Erträge zu erzielen, zum Beispiel indem wir entlang der Wertschöpfungskette weitere kostenpflichtige Dienstleistungen anbieten. Wir haben bereits erfolgreich erste Mehrwert-Dienstleistungsangebote eingeführt, die dazu dienen sollen, Kunden und Konsumenten während des gesamten Immobilien- bzw. Kraftfahrzeug-An- und Verkaufsprozesses bzw. Immobilienvermietungsprozesses zu unterstützen. In 2015 wurde Scout24 Consumer Services, ehemals bekannt unter dem Namen „Scout24 Media“, als Bereich etabliert, welcher in beiden operativen Segmenten tätig ist und die Kompetenzen im Bereich Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette im Immobilien- oder Automobilmarkt bündelt sowie die Generierung von Leads und den Verkauf von Werbeanzeigen vorantreibt. Dies trägt dazu bei, Scout24 als führenden Digitalvermarkter und als Marktnetzwerk rund um Immobilien und Automobile in Deutschland und Europa weiter zu positionieren. Ausgehend von der intensiven Nutzung unserer Marktplätze und den signifikanten Synergien zwischen IS24 und AS24 ist der Vorstand davon überzeugt, dass Scout24 gut positioniert ist, um Mehrwertdienste und Produkte anzubieten, die über die reine Anzeigenvermarktung hinausgehen. Wir bewerten diese Chance als sehr gut. Diese Chance und somit die wachsende Bedeutung der Scout24 Consumer Services werden wir ab 2018 auch in unserer Berichterstattung widerspiegeln und diesen Bereich als eigenständiges operatives Segment berichten.

3.4 Verbesserung der EBITDA-Marge bei AutoScout24 durch die Zentralisierung von geschäftskritischen Prozessen

AS24 profitiert durch seine europaweite Präsenz von Fixkostendegressionseffekten. Die europaweite Präsenz der Scout24-Gruppe erlaubt es, die Kosten für Teile des Geschäfts, insbesondere die Fixkosten für die Entwicklung und den Betrieb der Plattformen und der mobilen Apps, auf die Märkte umzulegen. Zudem ermöglicht die europaweite Reichweite, regionalen Autohändlern Zugang zur Nachfrage aus dem europäischen Markt zu verschaffen und damit die Zielgruppe der potenziellen Autokäufer zu erweitern. Mit Blick auf den grenzüberschreitenden Handel von Automobilen in Europa bietet dies erheblichen Mehrwert. Wir bewerten diese Chance als sehr gut.

Sonstige Chancen

4.1 Weitere ARPU Steigerungen

Unsere durchschnittlichen Umsatzerlöse pro Kernmakler beziehungsweise Kernhändler („ARPU“) haben weiteren Wachstumsspielraum, vergleicht man diese mit den durchschnittlichen Umsatzerlösen der relevanten Peer-Group aus Regionen, wo die Verschiebung von Offline-Medien zu Online-Anzeigenportalen bereits weiter fortgeschritten ist.

Wir sind der Meinung, dass der Mehrwert einer Präsenz auf unseren Plattformen für unsere Kunden fortlaufend zunimmt und der Markt sich kontinuierlich von Offline-Produkten (z.B. Printmedien) zu Gunsten von Online-Angeboten verschiebt. Wir sehen somit die Möglichkeit, durch Preisanpassungen und den Verkauf von zusätzlichen Sichtbarkeitsprodukten unsere ARPU weiter zu erhöhen. Basierend auf unserem hohen operativen Leverage, gehen wir davon aus, dass diese Entwicklung zu einer weiteren Steigerung der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit beitragen kann. Wir bewerten diese Chance als sehr gut.

⁶⁶ Basierend auf Besucherzahlen (Unique Monthly Visitors, "UMV") und Nutzeraktivität, comScore Dezember 2017 (Desktop PC für Besucherzahlen, Desktop PC und mobile Endgeräte hinsichtlich Nutzeraktivität)

Prognosebericht

Das folgende Kapitel gibt einen Überblick der Erwartungen für das Geschäftsjahr 2018. Die Unternehmenserwartungen für das Geschäftsjahr 2018 berücksichtigen die neuen IFRS 9, 15 und 16 Standards, die ab 2018 Anwendung finden, nicht. Nähere Informationen zu den neuen IFRS Standards befinden sich im Kapitel > Neue Rechnungslegungsstandards als Teil des Konzernanhangs erläutert (Kapitel 1.3). Für nicht-finanzielle Leistungsindikatoren erfolgt keine detaillierte Planung, über diese wird nicht gesondert in dem Prognosebericht berichtet.

Markt- und Branchenerwartungen

Wie im Kapitel „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“ dargestellt, rechnet Scout24 mit konjunkturellem Rückenwind sowohl aus der stabilen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung als auch durch die branchenspezifischen Trends im deutschen Immobilienmarkt und dem europäischen Automobilmarkt.

Die Scout24-Gruppe ist durch die führenden Marktpositionen, hohe Markenbekanntheit und beträchtliche Nutzerreichweite im deutschen und europäischen Markt hervorragend positioniert, um diesen Rückenwind zu nutzen.

Unternehmenserwartungen

Scout24 hat das Geschäftsjahr 2017 mit einem Umsatzwachstum von 8,5% und einer EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 52,7% erfolgreich abgeschlossen. Damit haben wir auch in 2017 unsere Strategie des nachhaltigen und profitablen Umsatzwachstums weiter vorangetrieben.

Der Ausblick für den Online-Werbemarkt in Deutschland und Europa bleibt positiv, da private Nutzer und Kunden immer stärker auf digitale Kommunikation setzen. Scout24 ist mit den marktführenden Plattformen, ImmobilienScout24 und AutoScout24, bestens positioniert, um von diesem fortschreitenden strukturellen Wandel zu profitieren. Beide Plattformen profitieren von der Verschiebung von Marketingbudgets von traditionellen (Print-)Medien in Richtung der Online-Medien. Dieser Entwicklung sowie dem steigenden Anspruch der Partner und Nutzer von Scout24 nach Digitalisierung entlang des gesamten Prozesses des Kaufs oder Verkaufs von Immobilien und Automobilen trägt auch der Bereich Scout24 Consumer Services Rechnung. Scout24 ist auch in diesem Bereich aufgrund der intensiven Nutzung der Marktplätze IS24 und AS24 und der Synergien zwischen IS24 und AS24 hervorragend positioniert, dieses Potential weiter auszuschöpfen und Scout24 als Marktnetzwerk rund um Immobilien und Automobile in Deutschland und Europa weiter zu positionieren. Unser profitables Wachstum ist insbesondere durch die Umsätze mit unseren Makler- und Händlerkunden sowie durch die Umsätze aufgrund verstärkter Monetarisierung unseres Angebotes an Dienstleistungen für Nutzer entlang der Wertschöpfungskette des gesamten Immobilienverkaufs- und Vermietungsprozesses bzw. des Automobilmarktes geprägt.

Wir sind zuversichtlich, dass diese Dynamik auch in 2018 anhält und erwarten, dass die Konzernumsätze zwischen 9% und 11% wachsen werden. Infolge der Skalierbarkeit unseres Geschäftsmodells wird sich unsere Gesamtkostenbasis unterproportional zum Umsatz entwickeln. Wir gehen daher davon aus, eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zwischen 54,0% und 55,5% zu erreichen.

Für das Geschäftsjahr 2018 rechnen wir derzeit mit nicht-operativen Kosten zwischen 8,0 Millionen Euro und 11,0 Millionen Euro. Hierin enthalten sind rund 1,0 Million Euro im Zusammenhang mit unserem Büroumzug in München. Wir erwarten nicht-wiederkehrende Aufwendungen im Wesentlichen im Rahmen von Post-Merger-Integration in Höhe von rund 3,5 Millionen Euro. Zusätzlich erwarten wir rund 3,0 Millionen Euro aus anteilsbasierten Vergütungen für die Programme 2014, 2015 und 2016. Einmalaufwendungen für Reorganisation sollten 3,0 Millionen Euro nicht überschreiten.

Schlussendlich gehen wir davon aus, dass sich die Investitionen auf etwa 34,0 Millionen Euro summieren werden. Dies enthält Einmalaufwendungen für den neuen Bürostandort in München von ungefähr 8,0 Millionen Euro. Der Anstieg der anderen Investitionen im Vergleich zu 2017 begründet sich im Wesentlichen in mehr Investitionen in die Produktentwicklung, welche unser zukünftiges Wachstum unterstützen werden.

Erwartungen für die Segmente

Aufgrund der wachsenden Bedeutung des Bereichs Scout24 Consumer Services hat der Vorstand, als Hauptentscheidungsträger, entschieden, die interne Steuerung sowie Berichtsstruktur und -system der Gruppe zu 2018 anzupassen. Somit bestehen ab Januar 2018 die operativen Segmente nach IRFS8 aus dem Segment "ImmobilienScout24", "AutoScout24" und "Scout24 Consumer Services". Das Scout24 Consumer Services Segment subsummiert alle Aktivitäten im Bereich der Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette des Immobilien- oder Automobilmarktes und im Bereich der Werbeanzeigen von nicht-immobilien bzw. nicht-automobilbezogenen Dritten. Diese Aktivitäten wurden zuvor in den Segmenten ImmobilienScout24 und AutoScout24 und Sonstige ausgewiesen.

Die wichtigsten Steuerungsgrößen, welche der Vorstand zur Beurteilung der Leistung der Segmente heranzieht, sind Außenumsätze sowie EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit. Sofern die neue Berichtsstruktur bereits in 2017 angewandt worden wäre, hätten die Steuergrößen wie folgt ausgesehen:

(in Millionen Euro)	Außenumsätze	EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit
ImmobilienScout24	236,0	157,5	66,7%
AutoScout24	162,6	76,6	47,1%
Scout24 Consumer Services	80,6	28,4	35,2%
Summe berichtspflichtige Segmente	479,2	262,5	54,8%
Reconciling items	0,6	-9,7	n/a
Summe Konzern (unverändert)	479,8	252,8	52,7%

Für das Jahr 2018 erwarten wir, dass IS24 ein Umsatzwachstum zwischen 4% und 6% erzielt. Das Umsatzwachstum wird im Wesentlichen getrieben durch einen Anstieg des ARPU unserer Maklerkunden im Bereich Wohnimmobilien sowie gewerblichen Immobilien auf der Basis weiterhin geringer Kundenabwanderungs- sowie stabiler Kundenrück- und Neugewinnungsraten. Für das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit wird aufgrund von unterproportionalem Kostenwachstum eine leicht höhere Wachstumsrate erwartet. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit sollte somit mindestens 67,0% erreichen.

Für AS24 planen wir im Jahr 2018 Außenumsätze in Höhe von mindestens 185,0 Millionen Euro zu erreichen. Der wesentlichen Treiber des Umsatzwachstums ist auch für AS24 der Anstieg des ARPU unserer Händlerkunden, insbesondere in Deutschland, Belgien, Niederlande, Italien und Österreich. Aufgrund des operativen Leverage erwarten wir, dass das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ein höheres Wachstum ausweist. Somit erwarten wird, dass die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit mindestens 50,0% erreicht.

Scout24 Consumer Services Außenumsätze sollten sich im Jahr 2018 auf etwa 90,0 Millionen Euro belaufen. Das Umsatzwachstum wird im Wesentlichen angetrieben durch eine verstärkte Nutzung unserer Angebote entlang der Wertschöpfungskette im Immobilien- als auch Automobilbereich, wie z.B. Bau- und Autofinanzierungsvermittlung, Bonitätsprüfung, Premium Mitgliedschaft, sowie durch den Verkauf von Werbeanzeigen. Wir erwarten auch für Scout24 Consumer Services eine steigende Profitabilität und somit ein Wachstum der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von mindestens einem Prozentpunkt.

Sonstige Angaben

Abhängigkeitsbericht

Schlusserklärung zum Bericht des Vorstandes über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß §312 AktG

Die Scout24 AG war im Zeitraum vom 1. Januar bis 21. Juni 2017 ein von der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. i.L., Luxemburg, abhängiges Unternehmen, das wiederum von der H&F Corporate Investors VII, Ltd. als oberstes beherrschendes Unternehmen kontrolliert wird. Da kein Beherrschungsvertrag mit der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. i.L. besteht, ist der Vorstand der Scout24 AG gemäß § 312 AktG verpflichtet, einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufzustellen. Dieser Bericht enthält Angaben über die Beziehungen zum herrschenden Unternehmen und mit diesem verbundenen Unternehmen und zu den Unternehmen des Scout24 Konzerns für den Zeitraum der Abhängigkeit.

Der Vorstand erklärt gemäß §312 Abs. 3 AktG folgendes:

„Unsere Gesellschaft hat bei den im vorstehenden Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die uns in dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, eine angemessene Gegenleistung erhalten. Andere Maßnahmen auf Veranlassung oder im Interesse der verbundenen Unternehmen sind im Zeitraum vom 01. Januar bis zum 21. Juni 2017 nicht getroffen worden.“

Übernahmerelevante Angaben gemäß §§289a Abs. 1, 315a Abs. 1 HGB

Dargestellt werden die Angaben gemäß §289a Abs. 1, §315a Abs. 1 HGB zum 31. Dezember 2017.

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das gezeichnete Kapital (Grundkapital) der Scout24 AG beträgt 107,6 Millionen Euro. Es ist eingeteilt in 107.600.000 auf den Namen lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital in Höhe von 1,00 Euro. Die Aktien sind in Form einer Globalsammelurkunde hinterlegt; der Anspruch der Aktionäre auf Verbriefung ihres Anteils ist ausgeschlossen. Jede Aktie gewährt gleiche Rechte und je eine Stimme in der Hauptversammlung. Sämtliche Namensaktien sind voll eingezahlt.

Direkte oder indirekte Kapitalbeteiligungen, die 10 % der Stimmrechte überschreiten

Zum 31. Dezember 2017 sind folgende Kapitalbeteiligungen in Höhe von mehr als 10 % der Stimmrechte am Grundkapital bekannt gewesen: Morgan Stanley, Wilmington, Delaware, Vereinigte Staaten von Amerika, 10,03 %.

Aktien mit Sonderrechten

Alle Aktien gewähren gleiche Rechte, Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, gibt es nicht.

Stimmrechtskontrolle bei Kapitalbeteiligungen von Arbeitnehmern

Soweit Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Stimmrechte nicht selbst ausüben, bestehen keine Vereinbarungen zur Stimmrechtskontrolle.

Ernennung und Abberufung der Vorstandsmitglieder, Satzungsänderungen

Die Bestellung und Abberufung der Vorstandsmitglieder erfolgt gemäß § 6 Abs. 2 der Satzung der Scout24 AG durch den Aufsichtsrat. Die weiteren Bestimmungen hierzu ergeben sich aus den §§ 84 und 85 AktG. Alle Satzungsänderungen bedürfen eines Beschlusses der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des auf der Hauptversammlung vertretenen Grundkapitals. Es gelten die §§ 179 ff. AktG. Änderungen, die nur die Fassung betreffen, können gemäß § 10 Abs. 4 der Satzung vom Aufsichtsrat vorgenommen werden. Insbesondere ist der Aufsichtsrat berechtigt, die Fassung der Satzung nach vollständiger oder teilweiser Durchführung der Erhöhung des Grundkapitals aus dem in § 4 Abs. 6 der Satzung geregelten Genehmigten Kapital 2015 oder nach Ablauf der Ermächtigungsfrist entsprechend dem Umfang der Kapitalerhöhung aus dem Genehmigten Kapital 2015 anzupassen.

Befugnisse des Vorstandes zur Ausgabe oder zum Rückkauf von Aktien

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 3. September 2020 einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 50,0 Millionen Euro gegen Bar- und/oder Sacheinlagen durch Ausgabe von neuen Namensstückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2015). Den Aktionären ist dabei ein Bezugsrecht einzuräumen. Die neuen Aktien können gemäß § 186 Absatz 5 AktG auch von einem Kreditinstitut oder einem nach § 53 Absatz 1 Satz 1 oder § 53b Absatz 1 Satz 1 oder Absatz 7 KWG tätigen Unternehmen mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten (mittelbares Bezugsrecht). Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Bezugsrecht der Aktionäre in den folgenden Fällen ganz oder teilweise auszuschließen:

- wenn die neuen Aktien gemäß § 186 Absatz 3 Satz 4 AktG gegen Bareinlagen zu einem Ausgabebetrag ausgegeben werden, der den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien nicht wesentlich unterschreitet und der anteilige Betrag der nach § 186 Absatz 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien am Grundkapital zehn von Hundert (10 %) des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Eintragung dieser Ermächtigung in das Handelsregister oder zum jeweiligen Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung nicht übersteigt. Auf diese Begrenzung sind diejenigen Aktien anzurechnen, die während der Wirksamkeit dieser Ermächtigung bis zum Zeitpunkt der Ausübung der jeweiligen Ermächtigung in direkter oder entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben oder veräußert wurden. Ebenfalls anzurechnen sind diejenigen Aktien, die von der Gesellschaft aufgrund von zum Zeitpunkt der jeweiligen Ausübung der Ermächtigung ausgegebenen Wandel/Optionsschuldverschreibungen ausgegeben wurden bzw. noch ausgegeben werden können, sofern die Wandel/Optionsschuldverschreibungen nach dem Wirksamwerden dieser Ermächtigung in direkter oder entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre durch die Gesellschaft oder ihre Konzerngesellschaften ausgegeben wurden;
- für Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen, insbesondere um die neuen Aktien Dritten beim Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen anbieten zu können;
- für Spitzenbeträge;
- zur Ausgabe von Aktien an Arbeitnehmer der Gesellschaft und Arbeitnehmer und Mitglieder der Geschäftsführung nachgeordneter verbundener Unternehmen, im Hinblick auf Arbeitnehmer auch unter Wahrung der Anforderungen des § 204 Abs. 3 AktG;
- um Inhabern von Wandel- oder Optionsrechten bezogen auf Schuldverschreibungen, die von der Gesellschaft oder deren nachgeordneten Konzernunternehmen ausgegeben werden, ein Bezugsrecht zu gewähren.

Insgesamt darf der auf Aktien, die auf der Grundlage des Genehmigten Kapitals 2015 unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben werden, entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10 % des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der

Ausnutzung dieser Ermächtigung. Auf die vorgenannte 10 %-Grenze sind diejenigen Aktien anzurechnen, die zur Bedienung von Schuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrechten oder einer Wandlungspflicht ausgegeben wurden oder auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben worden sind.

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates die weiteren Einzelheiten der Durchführung von Kapitalerhöhungen, insbesondere den Inhalt der aktienbezogenen Rechte und die allgemeinen Bedingungen der Aktienausgabe, festzulegen.

Im Rahmen des Börsengangs wurde von der Ermächtigung in Höhe von 7,6 Millionen Euro Gebrauch gemacht.

Durch Beschluss der Hauptversammlung der Scout24 AG am 8. Juni 2017 ist der Vorstand ermächtigt, gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG eigene Aktien in Höhe von insgesamt 10 % des im Zeitpunkt der Beschlussfassung der Hauptversammlung oder, falls dieser Wert geringer ist, des zum Zeitpunkt der jeweiligen Ausübung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Zum Zeitpunkt der Beschlussfassung betrug das Grundkapital 107.600.000 Euro. Diese Ermächtigung kann ganz oder in Teilbeträgen einmal oder mehrmals ausgeübt werden und gilt bis zum 7. Juni 2022. Der Erwerb von eigenen Aktien darf (1) über die Börse oder (2) mittels eines öffentlichen Kaufangebots bzw. mittels einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe eines solchen Angebots oder (3) durch Einsatz von Derivaten (Put- oder Call-Optionen oder einer Kombination aus beiden) erfolgen.

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels in Folge eines Übernahmeangebots stehen

Eine wesentliche Vereinbarung des Konzerns, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels steht, ist das zum 19. Dezember 2016 unterzeichnete Facility Agreement. Ein Kontrollwechsel liegt vor, wenn ein Anteilseigner 30% der Anteile erwirbt. Das Facility Agreement ermöglicht es den einzelnen Kreditgebern im Falle eines Kontrollwechsels unter zusätzlichen Voraussetzungen ihren Anteil an dem Kredit innerhalb einer vorgesehenen Frist von zehn Tagen nach Bekanntwerden des Sachverhalts geltend zu machen.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft mit den Mitgliedern des Vorstandes oder Arbeitnehmern, für den Fall eines Übernahmeangebots

Derartige Entschädigungsvereinbarungen existieren nicht.

Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §§289f, 315d HGB

Die Erklärung zur Unternehmensführung ist Teil des Berichts zur Corporate Governance und ist auf unserer [Webseite](#) unter Investor-Relations/Corporate-Governance zugänglich.

Nichtfinanzieller Bericht gemäß § 315b ff. HGB

Der nichtfinanzielle Bericht ist Teil der CSR-Berichterstattung, welcher auf unserer [Webseite](#) unter Investor-Relations/Corporate-Governance mit der Veröffentlichung des CSR-Berichts gemäß § 315b Abs 3 Nr. 2 Buchst. b HGB dauerhaft zugänglich gemacht wird.

Ergänzende Lageberichterstattung zum Jahresabschluss der Scout24 AG

Der Lagebericht der Scout24 AG und der Konzernlagebericht der Scout24 Gruppe wurden zusammengefasst. Die nachfolgenden Ausführungen beziehen sich ausschließlich auf den Jahresabschluss der Scout24 AG, der nach den Rechnungslegungsvorschriften der §§242 ff. und §§264 ff. HGB und den ergänzenden Vorschriften der §§150 ff. AktG aufgestellt wurde.

Der Konzernabschluss wurde in Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, aufgestellt. Hierbei ergaben sich im Wesentlichen Unterschiede in der Bewertung der Rückstellungen, des Anlagevermögens und der Finanzinstrumente.

Geschäftstätigkeit der Scout24 AG

Die Scout24 AG als Mutterunternehmen bildet gemeinsam mit ihren direkten und indirekten Tochtergesellschaften die Scout24 Gruppe, die ein führender Betreiber digitaler Marktplätze mit Fokus auf Immobilien und Automobile in Deutschland und in anderen ausgewählten europäischen Ländern ist.

Gegenstand des Unternehmens ist der Erwerb und das Halten von Beteiligungen an anderen Gesellschaften sowie die Erbringung von Managementleistungen für direkte und indirekte Tochtergesellschaften im Sinne des „OneScout24“-Ansatzes. In dieser Funktion ist sie für die Führung und die strategische Ausrichtung der Geschäftsbereiche des Konzerns verantwortlich.

Die Scout24 AG erbringt für die Tochtergesellschaften konzerninterne Dienstleistungen in den Bereichen Finanzen, Rechnungswesen, Controlling, Interne Revision, Risk Management & Compliance, Unternehmensentwicklung und -strategie, Kommunikation, Investor Relations, Personalwesen und Recht.

Des Weiteren erbringt die Scout24 AG Dienstleistungen im Rahmen des Scout24 Consumer Services Geschäfts. Scout24 Consumer Services, als gruppenübergreifender Bereich, unternimmt Aktivitäten im Werbeanzeigenverkauf und bündelt alle Aktivitäten im Bereich der Dienstleistungen für Nutzer. Letzteres bedeutet, es werden Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette des gesamten Immobilienverkaufs- und Vermietungsprozesses bzw. des Automobilmarktes, wie beispielsweise Baufinanzierung, Immobilienbewertung, Schufa-Auskunft, Fahrzeugfinanzierung erbracht. Die Scout24 AG kombiniert im Rahmen der Scout24 Consumer Services konzernweite Vermarktungskompetenzen und Ressourcen mit Drittanbietern und Vertriebspartnern.

Die operative Steuerung obliegt den Vorständen der Scout24 AG.

Die Steuerung der einzelnen Tochtergesellschaften und Geschäftsbereiche der Scout24 AG erfolgt über ein effektives Beteiligungscontrolling, welches fortlaufend die Aktivitäten überwacht. Im Rahmen der monatlichen Auswertungen werden dabei die Planvorgaben mit den IST-Zahlen verglichen und die Abweichungen analysiert.

Für die Scout24 AG erfolgt seitens des Managements keine wesentliche eigenständige Steuerung. Das Hauptaugenmerk liegt auf der Betrachtung der Tochtergesellschaften. Auch der Bereich Scout24 Consumer Services wird über die Steuerung der Tochtergesellschaften betrachtet.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Scout24 AG

Die wirtschaftliche Lage der Scout24 AG war im Geschäftsjahr insbesondere bestimmt durch das weitere Wachstum der Tochtergesellschaften sowie den Ausbau der Unterstützungsleistungen im Bereich Scout24 Consumer Services und kann insgesamt als sehr positiv bezeichnet werden.

Ertragslage

Die Umsatz- und Ertragslage der Scout24 AG wird anhand nachfolgender verkürzter Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt:

Gewinn- und Verlustrechnung (Kurzfassung)

(in Tausend Euro)	GJ 2017	GJ 2016	+/-	+/- in %
Umsatzerlöse	76.310	37.659	38.651	102,6
Sonstige betriebliche Erträge	3.802	3.065	737	24,0
Materialaufwand	-37.192	-18.664	-18.528	99,3
Personalaufwand	-30.583	-18.371	-12.212	66,5
Abschreibungen	-295	-57	-239	420,2
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-28.336	-14.068	-14.268	101,4
Erträge aus Gewinnabführungen	154.869	129.852	25.017	19,3
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	32.508	32.623	-116	-0,4
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.200	2.211	-1.010	-45,7
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-11.814	-34.383	22.568	-65,6
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-50.606	-35.539	-15.067	42,4
Ergebnis nach Steuern	109.863	84.329	25.534	30,3
Sonstige Steuern	-5	135	-140	-103,7
Jahresüberschuss	109.858	84.464	25.393	30,1

Die Umsatzerlöse haben sich gegenüber dem Vorjahr um 38,7 Millionen Euro von 37,7 Millionen Euro auf 76,3 Millionen Euro erhöht. Dies resultiert zum einen aus den erstmalig das gesamte Geschäftsjahr enthaltenden, an Dritte berechneten Leistungen (Anstieg um 11,8 Millionen Euro), die die Scout24 AG im Rahmen des Scout24 Consumer Services Geschäfts von ihren Tochtergesellschaften bezieht, und zum anderen aus dem Anstieg von weiterverrechneten Managementleistungen an Tochtergesellschaften (Anstieg um 26,7 Millionen Euro).

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind gegenüber dem Vorjahr um 24,0 % von 3,1 Millionen Euro auf 3,8 Millionen Euro gestiegen. Dies lässt sich im Wesentlichen auf die Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 3,4 Millionen Euro (Anstieg um 2,6 Millionen Euro) zurückführen.

Der Materialaufwand hat sich im Geschäftsjahr von 18,7 Millionen Euro in 2016 auf 37,2 Millionen Euro erhöht. Der Grund für diesen Anstieg ist die Ausweitung der Dienstleistungen des Bereiches Scout24 Consumer Services.

Die Personalaufwendungen haben sich entsprechend zu den gestiegenen Mitarbeiterzahlen sowie der Mitarbeiterstruktur von 18,4 Millionen Euro in 2016 auf 30,6 Millionen Euro in 2017 erhöht. Erhöhend wirkte auch die Bildung von Rückstellungen für Abfindungen sowie für anteilsbasierte Vergütung. Die Scout24 AG beschäftigte im Geschäftsjahr 2017 ohne die Vorstandsmitglieder im Jahresdurchschnitt 228 Mitarbeiter (Vorjahr: 93).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen haben sich um 101,4 % auf 28,3 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr (14,1 Millionen Euro) erhöht. Dies ist im Wesentlichen auf einen Anstieg der sonstigen personalbedingten Kosten in Höhe von 4,5 Millionen Euro (Vorjahr: 1,0 Millionen Euro), der Rechts- und Beratungskosten in Höhe von 5,4 Millionen Euro (Vorjahr: 3,8 Millionen Euro) und der EDV Dienstleistungen in Höhe von 4,5 Millionen Euro (Vorjahr: 0,6 Millionen Euro) zurückzuführen. Der Anstieg basiert auf der Umsetzung neuer strategischer Ausrichtungen im Konzern.

Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen betragen im Geschäftsjahr 154,9 Millionen Euro (Vorjahr: 129,9 Millionen Euro). Dies ist ein Anstieg von 19,3 %. Die Erträge resultieren aus dem Ergebnisabführungsvertrag mit der Scout24 Holding GmbH, München (im Folgenden „Scout24 Holding“).

Die Zinsen und ähnliche Aufwendungen haben sich um 65,6 % gegenüber dem Vorjahr (34,4 Millionen Euro) auf 11,8 Millionen Euro reduziert. Der Rückgang begründet sich im Wesentlichen durch ein niedrigeres Zinsniveau aufgrund der im Dezember 2016 durchgeführten Refinanzierung sowie den fortschreitenden Schuldenabbau und einen damit einhergehenden verringerten Finanzaufwand.

Aufgrund der verbesserten Ergebnissituation der Organgesellschaften und der Scout24 AG betragen die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag im Geschäftsjahr 2017 50,6 Millionen Euro (Vorjahr: 35,5 Millionen Euro), was einen Anstieg um 15,1 Millionen Euro (42,4 %) bedeutet. Der überproportionale Anstieg im Vergleich zum Anstieg des Jahresergebnisses beruht auf weiteren innerbetrieblichen Effekten wie der geringeren Möglichkeit steuerlicher Kürzungen und der Übernahme von Verschmelzungsverlusten aus 2016.

Das Ergebnis nach Steuern erhöhte sich von 84,3 Millionen Euro um 30,3 % auf 109,9 Millionen Euro.

Der Jahresüberschuss erhöhte sich somit insgesamt um 30,1 % auf 109,9 Millionen Euro gegenüber 84,5 Millionen Euro im Vorjahr.

Finanz- und Vermögenslage

Die Scout24 AG steuert über ihr Finanzmanagement die Liquidität des Konzerns. Sie stellt sicher, dass jederzeit genügend Liquidität vorhanden ist, um allen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Dies erfolgt auf Basis einer jährlichen Finanzplanung und einer monatlich rollierenden Liquiditätsplanung für den Konzern.

Die Vermögens- und Finanzlage der Scout24 AG wird anhand nachfolgender verkürzter Bilanz dargestellt:

Bilanz (Kurzfassung)

(in Tausend Euro)	31.12.2017	31.12.2016	+/-	+/- in %
Immaterielle Vermögensgegenstände	1.122	865	258	29,8
Sachanlagen	800	283	517	182,7
Finanzanlagen	1.561.929	1.561.929	-	-
Anlagevermögen	1.563.852	1.563.077	774	0,0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7.428	5.022	2.406	47,9
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	195.164	188.997	6.167	3,3
Sonstige Vermögensgegenstände	152	263	-111	-42,2
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	10.447	143	10.304	7.204,5
Umlaufvermögen	213.191	194.425	18.766	9,7
Rechnungsabgrenzungsposten	5.690	2.953	2.737	92,7
Summe Aktiva	1.782.733	1.760.456	22.278	1,3
Gezeichnetes Kapital	107.600	107.600	-	-
Nennbetrag eigener Anteile	-	-13	13	100,0
Kapitalrücklage	422.956	423.170	-214	-0,0
Rücklagen wegen eigener Anteile	-	13	-13	-100,0
Andere Gewinnrücklagen	53.800	53.800	-	-
Bilanzgewinn	532.186	454.609	77.578	17,1
Eigenkapital	1.116.542	1.039.178	77.364	7,4
Rückstellungen	32.785	33.512	-727	-2,2
Verbindlichkeiten	632.161	686.383	-54.222	-7,9
Rechnungsabgrenzungsposten	1.245	1.383	-137	-9,9
Summe Passiva	1.782.733	1.760.456	22.278	1,3

Die Finanzanlagen bestehen wie im Vorjahr im Wesentlichen aus der Beteiligung an der Scout24 Holding GmbH.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich im Vergleich zum Vorjahr um 2,4 Millionen Euro auf 7,4 Millionen Euro erhöht. Dieser Anstieg korrespondiert mit den gestiegenen Umsätzen.

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen beinhalten im Wesentlichen Forderungen aus dem Ergebnisabführungsvertrag mit der Scout24 Holding sowie Forderungen aus dem Cash-Pooling. Der Anstieg der Forderungen in 2017 von 189,0 Millionen Euro auf 195,2 Millionen Euro resultiert vorrangig aus dem Anstieg der Forderungen aus Ergebnisübernahmen.

Das Eigenkapital veränderte sich von 1.039,2 Millionen Euro im Vorjahr um 77,4 Millionen Euro auf 1.116,5 Millionen Euro. Dieser Effekt ist im Wesentlichen auf den Jahresüberschuss zurückzuführen.

Außerdem hat sich die Kapitalrücklage um 0,2 Millionen Euro reduziert. Im Rahmen des Erwerbs eigener Anteile und der anschließenden Ausgabe der Anteile an Führungskräfte im Rahmen des Aktienoptionsprogrammes wurden 1,2 Millionen Euro (Vorjahr: 1,6 Millionen Euro) aus der Kapitalrücklage entnommen. Darüber hinaus wurden im Vorjahr 3,8 Millionen Euro zur Bildung einer Rückstellung für noch zurück zu erwerbende Anteile erfasst. Weiterhin wurde ein Personalaufwand in Höhe von 0,9 Millionen Euro (Vorjahr: 4,7 Millionen Euro) in Verbindung mit der **› anteilsbasierten Vergütung** in der Kapitalrücklage erfasst.

Die Eigenkapitalquote verbesserte sich um 3,6 Prozentpunkte auf 62,6 % (Vorjahr: 59,0 %).

Die Rückstellungen reduzierten sich von 33,5 Millionen Euro um 0,7 Millionen Euro auf 32,8 Millionen Euro. Dies ist im Wesentlichen bedingt durch die Reduktion der Steuerrückstellungen von 13,2 Millionen Euro auf 10,6 Millionen Euro aufgrund in 2017 höherer geleisteter Steuervorauszahlungen. Gegenläufig haben sich die sonstigen Rückstellungen von 20,3 Millionen Euro auf 22,2 Millionen Euro erhöht, was auf gestiegene personalbezogene Rückstellungen bei rückläufigen Rückstellungen für ausstehende Rechnungen zurückzuführen ist.

Die Verbindlichkeiten sind geprägt durch Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 620,0 Millionen Euro (Vorjahr: 680,0 Millionen Euro). Die Reduktion der Bankverbindlichkeiten in Höhe von 60,0 Millionen Euro resultiert zum einen aus der Rückzahlung des Term Loan in Höhe von 30,0 Millionen Euro und zum anderen aus einer außerplanmäßigen Rückzahlung der revolving Kreditlinie in Höhe von 30,0 Millionen Euro. Bei den Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen, die sich um 3,2 Millionen Euro von 0,2 Millionen Euro im Vorjahr auf 3,4 Millionen Euro erhöht haben, handelt es sich im Wesentlichen um Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen daraus, dass in 2017 erstmalig die Scout24 Consumer Services Umsätze für das ganze Jahr weiterverrechnet wurden.

Risiko- und Chancenbericht der Scout24 AG

Die Geschäftsentwicklung der Scout24 AG ist geprägt von der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der einzelnen Tochterunternehmen. Daher sind die Risiken und Chancen, denen sich die Tochtergesellschaften ausgesetzt sehen, auch für die Scout24 AG zutreffend. Die Aussagen zu der Risiko- und Chancensituation des Scout24 Konzerns sind somit auch als Zusammenfassung der Risikosituation der Scout24 AG anzusehen.

München, den 15.03.2018

Scout24 AG

Der Vorstand



Gregory Ellis



Christian Gisy

Konzernabschluss und –anhang

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	2017	2016 (angepasst)
Umsatzerlöse	3.2	479.755	442.110
Aktivierete Eigenleistungen	3.3	15.087	11.654
Sonstige betriebliche Erlöse	3.4	1.059	2.594
Gesamtleistung		495.901	456.358
Personalaufwand	3.5	-116.896	-112.000
Marketingaufwand	3.6	-54.091	-50.563
IT Aufwand	3.7	-16.994	-16.191
Sonstige betriebliche Aufwendungen	3.8	-75.142	-70.845
Betriebsergebnis vor Abschreibungen - EBITDA		232.778	206.758
Abschreibungen	4.5; 4.6	-56.830	-65.457
Betriebsergebnis - EBIT		175.948	141.301
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Beteiligungen	3.9	-31	17
Finanzerträge	3.10	3.819	2.999
Finanzaufwendungen	3.11	-14.194	-45.858
Finanzergebnis		-10.406	-42.842
Ergebnis vor Ertragsteuern		165.542	98.459
Ertragsteuern	3.12	-54.644	-31.560
Ergebnis nach Steuern		110.898	66.899
Davon entfallen auf:			
Nicht beherrschende Anteile		-	-253
Anteilseigner des Mutterunternehmens		110.898	67.152

Ergebnis je Aktie

In Euro	Erläuterung	2017	2016
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	3.13		
Ergebnis je Aktie nach Steuern		1,03	0,62
Verwässertes Ergebnis je Aktie	3.13		
Ergebnis je Aktie nach Steuern		1,03	0,62

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	2017	2016	
Ergebnis nach Steuern		110.898	66.899	
Posten, die nicht in die Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden:				
	Bewertung von Pensionsverpflichtungen – vor Steuern	4.13	-48	-19
	Latente Steuern auf die Bewertung von Pensionsverpflichtungen	4.13	12	-2
	Bewertung von Pensionsverpflichtungen – nach Steuern	4.13	-36	-21
		4.13	-36	-21
Posten, die anschließend möglicherweise in die Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden:				
	Währungsumrechnungsdifferenzen		-51	10
			-51	10
Sonstiges Ergebnis nach Steuern			-87	-11
Gesamtergebnis			110.811	66.888
Davon entfallen auf:				
	Nicht beherrschende Anteile		-	-253
	Anteilseigner des Mutterunternehmens		110.811	67.141
Gesamtergebnis			110.811	66.888

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses

Konzern-Bilanz

Aktiva			
In Tsd. Euro	Erläuterung	31.12.2017	31.12.2016
Kurzfristige Vermögenswerte		115.275	96.175
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.1	56.659	43.441
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.2	47.432	43.275
Finanzielle Vermögenswerte	4.3	1.075	406
Ertragsteuerforderungen	3.12	2.653	1.249
Sonstige Vermögenswerte	4.4	7.456	7.804
Langfristige Vermögenswerte		2.025.188	2.034.722
Geschäfts- oder Firmenwert	4.5	836.675	816.231
Marken	4.5	984.609	983.523
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	4.5	188.873	217.560
Sachanlagen	4.6	8.161	9.953
Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	4.7	1.052	1.666
Finanzielle Vermögenswerte	4.3	991	535
Aktive latente Steuern	3.12	2.312	3.482
Sonstige Vermögenswerte	4.4	2.515	1.772
Bilanzsumme		2.140.463	2.130.897

Passiva			
In Tsd. Euro	Erläuterung	31.12.2017	31.12.2016
Kurzfristige Verbindlichkeiten		159.194	112.300
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.8	22.224	27.897
Finanzielle Verbindlichkeiten	4.9	79.511	31.835
Sonstige Rückstellungen	4.10	6.889	4.027
Ertragsteuerverbindlichkeiten	3.12	12.843	15.870
Sonstige Verbindlichkeiten	4.11	37.727	32.671
Langfristige Verbindlichkeiten		915.773	1.027.827
Finanzielle Verbindlichkeiten	4.9	538.043	645.539
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	4.12	526	443
Sonstige Rückstellungen	4.10	3.569	632
Ertragsteuerverbindlichkeiten	3.12	62	29
Passive latente Steuern	3.12	371.492	378.579
Sonstige Verbindlichkeiten	4.11	2.081	2.605
Eigenkapital	4.13	1.065.496	990.770
Gezeichnetes Kapital		107.600	107.600
Kapitalrücklage		423.302	427.570
Gewinnrücklage		533.659	455.041
Bewertung von Pensionsverpflichtungen		-121	-85
Sonstige Rücklagen		1.056	1.107
Eigene Anteile (0 Stück, Vorjahr 13.400 Stück)		-	-463
Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens		1.065.496	990.770
Nicht beherrschende Anteile		-	-
Bilanzsumme		2.140.463	2.130.897

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Bewertung von Pensionsverpflichtungen	Sonstige Rücklage	Eigene Anteile	Eigenkapital der Anteilseigner	Nicht beherrschende Anteile	Konzern-Eigenkapital
Stand vom 01.01.2016		107.600	424.120	387.889	-64	1.098	-	920.643	687	921.330
	Bewertung von Pensionsverpflichtungen 4.12	-	-	-	-21	-	-	-21	-	-21
	Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	-	10	-	10	-	10
	Ergebnis nach Steuern	-	-	67.152	-	-	-	67.152	-253	66.899
	Gesamtergebnis	-	-	67.152	-21	10	-	67.141	-253	66.888
	Anteilsbasierte Vergütung 5.5	-	4.573	-	-	-	-	4.573	-	4.573
	Erwerb eigener Anteile	-	-	-	-	-	-1.077	-1.077	-	-1.077
	Ausgabe eigener Anteile	-	-1.123	-	-	-	614	-509	-	-509
	Änderung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-	-	-435	-435
	Stand vom 31.12.2016 / 01.01.2017	107.600	427.570	455.041	-85	1.107	-463	990.770	-	990.770
	Bewertung von Pensionsverpflichtungen 4.12	-	-	-	-36	-	-	-36	-	-36
	Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	-	-51	-	-51	-	-51
	Ergebnis nach Steuern	-	-	110.898	-	-	-	110.898	-	110.898
	Gesamtergebnis	0	0	110.898	-36	-51	-	110.811	0	110.811
	Dividende	-	-	-32.280	-	-	-	-32.280	-	-32.280
	Anteilsbasierte Vergütung 5.5	-	-804	-	-	-	-	-804	-	-804
	Erwerb eigener Anteile	-	-	-	-	-	-1.378	-1.378	-	-1.378
	Ausgabe eigener Anteile	-	-3.464	-	-	-	1.841	-1.623	-	-1.623
	Stand vom 31.12.2017	107.600	423.302	533.659	-121	1.056	-	1.065.496	-	1.065.496

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses

Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	2017	2016
Ergebnis nach Steuern		110.898	66.899
Abschreibungen		56.830	65.457
Ertragsteueraufwand		54.644	31.560
Finanzerträge		-3.819	-2.999
Finanzaufwendungen		14.194	45.858
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen		31	-17
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen		-	-67
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge		-237	2.930
Veränderungen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Aktiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		-5.139	-4.297
Veränderungen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Passiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		-2.765	-6.345
Veränderung der Rückstellungen		5.678	-1.051
Gezahlte Ertragsteuern		-66.090	-43.043
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	5.1	164.225	154.885
Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte, inklusive selbsterstellter und in Entwicklung befindlicher immaterieller Vermögenswerte	4.5	-19.997	-17.156
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	4.6	-2.793	-2.352
Einzahlungen aus dem Verkauf immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen		140	93
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte		-	-88
Einzahlungen aus Abgängen finanzieller Vermögenswerte		47	10
Auszahlungen für Investitionen in at-Equity bilanzierte Unternehmen		-350	-
Auszahlungen aus dem Erwerb von Tochterunternehmen abzüglich erworbener liquider Mittel	2	-22.424	-29.509
Erhaltene Zinsen		1.889	225
Cashflow aus Investitionstätigkeit	5.1	-43.488	-48.777

Fortsetzung nächste Seite...

...Fortsetzung

In Tsd. Euro	Erläuterung	2017	2016
	Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	1	30.002
	Rückzahlung kurzfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	-30.172	-2.990
	Aufnahme langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	29	650.850
	Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	-30.000	-781.000
	Gezahlte Zinsen	-13.670	-29.101
	Gezahlte Dividende	-32.280	-
	Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile	-1.378	-1.077
	Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	5.1	-107.470
	Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes	-49	10
	Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	13.218	-27.198
	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang	43.441	70.639
	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	4.1	43.441

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses

Anhang zum Konzernabschluss

1 Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung

1.1 Informationen zum Unternehmen

Die Scout24 AG ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft mit eingetragenem Firmensitz in München, Deutschland. Die Geschäftsadresse lautet: Dingolfinger Str. 1-15, 81673 München. Die Scout24 AG ist beim Amtsgericht München eingetragen (HRB 220 696).

Die > **Aktien** der Scout24 AG (nachfolgend auch „Gesellschaft“) werden seit dem 1. Oktober 2015 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Zum 21. Dezember 2015 wurde die Scout24 AG in den SDAX aufgenommen.

Die Scout24 AG als Mutterunternehmen bildet gemeinsam mit ihren direkten sowie indirekten Tochtergesellschaften die Scout24 Gruppe (nachfolgend auch „Scout24“ oder „Gruppe“).

Die Scout24 Gruppe ist eine Unternehmensgruppe von Online-Marktplätzen in Deutschland und anderen ausgewählten europäischen Ländern in den Bereichen Immobilien, Kraftfahrzeuge und Finanzdienstleistungen.

Mit ihren digitalen Marktplätzen ist die Scout24 Gruppe in insgesamt acht Ländern vertreten und bietet Möglichkeiten zur Generierung von Kleinanzeigen für Privat- und Geschäftskunden, bietet zusätzliche ergänzende Dienstleistungen im Kleinanzeigenbereich an, stellt Online-Werbepplätze zur Verfügung und fungiert überdies als Generator von Geschäftskontakten (Leads), auch für andere Online-Plattformen. Des Weiteren betreibt die Gruppe Webseiten in weiteren zehn Sprachversionen.

Die bekanntesten Marktplätze von Scout24 sind ImmobilienScout24, AutoScout24 und FinanceScout24.

1.2 Grundlagen der Abschlusserstellung

Die Scout24 AG erstellt ihren Konzernabschluss nach den Vorschriften der am Bilanzstichtag gültigen Richtlinien des International Accounting Standards Board (IASB), London. Es wird den International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie den Interpretationen des International Financial Reporting Standards Interpretations Committee (IFRS IC), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, entsprochen sowie ergänzend den anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften nach § 315e Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB).

Scout24 hat alle zum 31. Dezember 2017 verpflichtend anzuwendenden Rechnungslegungsnormen umgesetzt. Bezüglich der Anwendung neuer bzw. geänderter Standards und Interpretationen wird auf Kapitel 1.3 Neue Rechnungslegungsvorschriften verwiesen.

Den Abschlüssen der in den Konzern einbezogenen Unternehmen liegen einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden nach IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, zugrunde.

Das Geschäftsjahr für alle in den Konzern einbezogenen Unternehmen entspricht dem Kalenderjahr. Alle Gesellschaften einschließlich der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen (at-Equity bilanzierte Unternehmen) werden jeweils auf Basis des von ihnen aufgestellten Abschlusses zum 31. Dezember 2017 für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2017 einbezogen. Die im Geschäftsjahr neuerworbenen Unternehmen werden ab dem Zeitpunkt der Kontrollübernahme nach IFRS 10 in den Konzernabschluss mit einbezogen.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt auf Basis der historischen Anschaffungs-/ Herstellungskosten, eingeschränkt durch die Marktwertbewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten sowie durch die erfolgswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert von finanziellen

Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten (inklusive derivativer Finanzinstrumente). Beim Bilanzausweis wird zwischen kurz- und langfristigen Vermögenswerten und Schulden unterschieden. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren gegliedert. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt, welcher die Berichtswährung ist. Die Zahlenangaben erfolgen, soweit nicht anders vermerkt, grundsätzlich in Tsd. Euro. Die dargestellten Tabellen und Angaben können rundungsbedingte Differenzen enthalten.

1.3 Neue Rechnungslegungsvorschriften

i. Standards, Interpretationen und Änderungen, die im abgelaufenen Geschäftsjahr erstmals verbindlich anzuwenden waren

Zuzüglich zu den bisherigen Standards wurden alle von der EU übernommenen und ab dem 1. Januar 2017 für die Scout24 verpflichtend anzuwendenden Rechnungslegungsnormen umgesetzt. Aus der erstmaligen Anwendung haben sich keine wesentlichen Effekte ergeben. Die ab dem 1. Januar 2017 erstmals anzuwendenden Standards sind in der nachfolgenden Tabelle abgebildet:

Standards/Interpretationen	Auswirkungen
Änderungen zu IAS 7: Initiative zur Verbesserung von Angabepflichten	Betrifft ausschließlich Angabepflichten; s. auch Erläuterung 5.1 Erläuterung zur Konzernkapitalflussrechnung
Änderungen an IAS 12: Klarstellung im Zusammenhang mit aktiven latenten Steuern	Keine wesentlichen Auswirkungen

ii. Standards, Interpretationen und Änderungen, die in zukünftigen Berichtsperioden verbindlich anzuwenden sind (veröffentlichte, noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards)

Im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2017 wurden folgende, vom IASB bereits verabschiedete neue bzw. geänderte Rechnungslegungsnormen, nicht berücksichtigt, weil eine Verpflichtung zur Anwendung noch nicht gegeben war. Auswirkungen aus diesen neuen bzw. geänderten Rechnungslegungsnormen auf den Abschluss sind zum Teil noch in Prüfung.

Standards/Interpretationen		Verpflichtender Anwendungszeitpunkt gem. EU ab Geschäftsjahren beginnend am oder nach ¹ :	Auswirkungen
IFRS 9	Finanzinstrumente	01.01.2018	Siehe untenstehende Erläuterung
IFRS 15	Erlöse aus Verträgen mit Kunden	01.01.2018	Siehe untenstehende Erläuterung
IFRS 15	Erlöse aus Verträgen mit Kunden; Klarstellung	01.01.2018	Siehe untenstehende Erläuterung
IFRS 16	Leasing	01.01.2019	Siehe untenstehende Erläuterung
IFRS 17	Versicherungsverträge	Übernahme durch EU ausstehend	Keine Relevanz
IFRIC 22	Transaktionen in fremder Währung und im Voraus gezahlte Gegenleistungen	Übernahme durch EU ausstehend	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
IFRIC 23	Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung	Übernahme durch EU ausstehend	Noch in Prüfung
IFRS 2	Änderungen an IFRS 2: Anteilsbasierte Vergütungen	01.01.2018	Keine Auswirkung
IFRS 4	Änderungen an IFRS 4: Anwendung IFRS 9 Finanzinstrumente mit IFRS 4 Versicherungsverträge	01.01.2018	Keine Relevanz
IFRS 9	Änderungen an IFRS 9: Betrifft Vorfälligkeitsregelungen mit negativer Ausgleichsleistung	Übernahme durch EU ausstehend	Noch in Prüfung
IAS 19	Änderungen an IAS 19: betrifft die Behandlung von Planänderungen, -kürzungen oder -abgeltungen	Übernahme durch EU ausstehend	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
IAS 28	Änderungen an IAS 28: Betrifft langfristige Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	Übernahme durch EU ausstehend	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
IAS 40	Änderungen an IAS 40: Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	Übernahme durch EU ausstehend	Keine Relevanz
	Verbesserungen der International Financial Reporting Standards, Zyklus 2014-2016	01.01.2017 bzw. 01.01.2018	Keine Relevanz bzw. nur Angabepflicht
	Verbesserungen der International Financial Reporting Standards, Zyklus 2015-2017	Übernahme durch EU ausstehend	Noch in Prüfung bzw. derzeit keine Relevanz

¹ Stand per 27. Februar 2018

IFRS 9 Finanzinstrumente

Im Juli 2014 veröffentlichte das International Accounting Standards Board die endgültige Fassung des IFRS 9 *Finanzinstrumente*.

IFRS 9 ist erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung zulässig ist. Der Konzern wird IFRS 9 erstmalig zum 1. Januar 2018 anwenden.

Die geschätzten Auswirkungen der Anwendung dieses Standards auf das Konzerneigenkapital zum 1. Januar 2018 basieren auf derzeitigen Beurteilungen und sind nachfolgend zusammengefasst. Die tatsächlichen Auswirkungen aus der Anwendung dieses Standards zum 1. Januar 2018 können hiervon abweichen, da die neuen Rechnungslegungsmethoden bis zur Veröffentlichung des ersten Konzernabschlusses nach dem Erstanwendungszeitpunkt Änderungen unterliegen können.

Die geschätzten Auswirkungen auf das Eigenkapital zum 1. Januar 2018 betragen zusammengefasst:

In Tsd. Euro	wie berichtet zum 31. Dezember 2017	Geschätzte Auswirkungen aus der Anwendung von IFRS 9	Geschätzte angepasste Eröffnungs bilanzwerte zum 1. Januar 2018
Gewinnrücklagen	533.659	2.670	536.329

i. Einstufung – Finanzielle Vermögenswerte

IFRS 9 enthält einen neuen Einstufungs- und Bewertungsansatz für finanzielle Vermögenswerte, welcher das Geschäftsmodell, in dessen Rahmen die Vermögenswerte gehalten werden, sowie die Eigenschaften ihrer Cashflows widerspiegelt.

IFRS 9 enthält drei wichtige Einstufungskategorien für finanzielle Vermögenswerte: zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet, zum beizulegenden Zeitwert mit Wertänderungen im Gewinn oder Verlust bewertet (FVTPL) sowie zum beizulegenden Zeitwert mit Wertänderungen im sonstigen Ergebnis bewertet (FVOCI). Der Standard eliminiert die bestehenden Kategorien des IAS 39: bis zur Endfälligkeit zu halten, Kredite und Forderungen sowie zur Veräußerung verfügbar.

Nach IFRS 9 werden Derivate, die in Verträge eingebettet sind, bei denen die Basis ein finanzieller Vermögenswert im Anwendungsbereich des Standards ist, niemals getrennt bilanziert. Stattdessen wird das hybride Finanzinstrument insgesamt im Hinblick auf die Einstufung beurteilt.

Auf Grundlage seiner vorläufigen Beurteilung ist der Konzern der Meinung, dass die neuen Einstufungsanforderungen keine wesentlichen Auswirkungen auf die Bilanzierung seiner Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der sonstigen finanziellen Vermögenswerte haben werden. Zum 31. Dezember 2017 verfügte der Konzern über Beteiligungen, die als zur Veräußerung verfügbar eingestuft werden, mit einem Buchwert von 180 Tsd. Euro. Da die Kategorie zur Veräußerung verfügbar gemäß IFRS 9 nicht mehr besteht, wird für die bilanzielle Abbildung dieses Vermögenswerts die Option gewählt, Änderungen des Fair Values im OCI (FVOCI) darzustellen. Da sowohl im Rahmen der bilanziellen Abbildung gemäß IAS 39 als auch der Abbildung gemäß IFRS 9 die Änderungen des Fair Values im OCI abgebildet werden, resultiert aus der Umstellung auf IFRS 9 für diesen Sachverhalt kein Ergebniseffekt.

ii. Wertminderung – Finanzielle Vermögenswerte und vertragliche Vermögenswerte

IFRS 9 ersetzt das Modell der eingetretenen Verluste' des IAS 39 durch ein zukunftsorientiertes Modell der 'erwarteten Kreditausfälle'. Dies erfordert erhebliche Ermessensentscheidungen bezüglich der Frage, inwieweit die erwarteten Kreditausfälle durch Veränderungen bei den wirtschaftlichen Faktoren beeinflusst werden. Diese Einschätzung wird auf Grundlage gewichteter Wahrscheinlichkeiten bestimmt.

Das neue Wertminderungsmodell ist auf finanzielle Vermögenswerte anzuwenden, die zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zu FVOCI bewertet werden – mit Ausnahme von als Finanzanlagen gehaltenen Dividendenpapieren – sowie auf vertragliche Vermögenswerte.

Nach IFRS 9 werden Wertberichtigungen auf einer der nachstehenden Grundlagen bewertet:

- 12-Monats-Kreditausfälle: Hierbei handelt es sich um erwartete Kreditausfälle aufgrund möglicher Ausfallereignisse innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag
- lebenslange Kreditausfälle: Hierbei handelt es sich um erwartete Kreditausfälle aufgrund aller möglichen Ausfallereignisse während der erwarteten Laufzeit eines Finanzinstruments.

Die Bewertung nach dem Konzept der lebenslangen Kreditausfälle ist anzuwenden, wenn das Kreditrisiko eines finanziellen Vermögenswertes am Abschlussstichtag seit dem erstmaligen Ansatz signifikant gestiegen ist; ansonsten ist die Bewertung nach dem Konzept der 12-Monats-Kreditausfälle anzuwenden. Ein Unternehmen kann festlegen, dass das Kreditrisiko eines finanziellen Vermögenswertes nicht signifikant gestiegen ist, wenn der Vermögenswert am Abschlussstichtag ein geringes Kreditrisiko aufweist. Die Bewertung nach dem Konzept der lebenslangen Kreditausfälle ist jedoch immer für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und für vertragliche Vermögenswerte ohne eine wesentliche Finanzierungs Komponente anzuwenden.

Aktuell werden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen basierend auf Erfahrungswerten wertgemindert. Weiterhin werden Forderungen, die älter als 12 Monate sind zu einem hohen Prozentsatz wertberichtigt.

Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie vertragliche Vermögenswerte wird in Übereinstimmung mit IFRS 9 ein vereinfachtes einstufiges Modell vorgesehen. Die erstmalige Anwendung des „Expected-Loss-Modell“ auf die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die vertraglichen Vermögenswerte des Konzerns haben zum 1. Januar 2018 voraussichtlich die folgenden Auswirkungen auf das Eigenkapital:

In Tsd. Euro	Geschätzte Veränderung der Wertminderung zum 01.01.2018
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen, inklusive Vertragsvermögenswerte, zum 31. Dezember 2017	3.897
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-
Verringerter Wertminderungsaufwand (brutto)	3.897
Latente Steuern	-1.227
	Geschätzte Anpassung des Eigenkapitals zum 01.01.2018
Zunahme der Gewinnrücklagen	2.670
Zunahme des Eigenkapitals	2.670

Für die liquiden Mittel wird von einem unwesentlichen Betrag aus der Erstanwendung der Impairmentvorschriften ausgegangen. Die Bankguthaben werden ausschließlich bei Kreditinstituten mit guter Bonität gehalten. Diese weisen ein Investment Grade Rating vor, bzw. es liegen keine anderslautenden Anzeichen für Kreditinstitute vor, für die kein Rating besteht.

iii. Einstufung – Finanzielle Schulden

IFRS 9 behält die bestehenden Anforderungen des IAS 39 für die Einstufung von finanziellen Schulden weitgehend bei.

Nach IAS 39 werden jedoch alle Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von Schulden, die als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet bestimmt wurden, im Gewinn oder Verlust erfasst, wohingegen

diese Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes nach IFRS 9 grundsätzlich wie folgt dargestellt werden:

- Die Veränderung des beizulegenden Zeitwertes, die auf Änderungen des Kreditrisikos der Schuld zurückzuführen ist, wird im sonstigen Ergebnis dargestellt.
- Die verbleibende Veränderung des beizulegenden Zeitwertes wird im Gewinn oder Verlust dargestellt.

Der Konzern hat keine finanziellen Schulden als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet bestimmt und beabsichtigt dies derzeit auch nicht zu tun. Die vorläufige Beurteilung durch den Konzern zeigte keine wesentlichen Auswirkungen der Anwendung der Anforderungen des IFRS 9 bezüglich der Einstufung der finanziellen Schulden zum 31. Dezember 2017, welche zu diesem Zeitpunkt im Wesentlichen aus Darlehen sowie aus derivativen finanziellen Verbindlichkeiten (Floor) bestehen.

iv. Angaben

IFRS 9 erfordert umfangreiche neue Angaben, insbesondere zur Bilanzierung von Sicherungsgeschäften, zum Kreditrisiko und zu erwarteten Kreditausfällen.

Die vorläufige Beurteilung durch den Konzern beinhaltete eine Analyse zur Identifizierung, ob Datenlücken gegenüber dem derzeitigen Verfahren bestehen; der Konzern beabsichtigt die Einführung von System- und Kontrolländerungen, die seiner Meinung nach für die erforderliche Datenerfassung notwendig sind.

v. Übergang

Änderungen der Rechnungslegungsmethoden aufgrund der Anwendung des IFRS 9 werden grundsätzlich rückwirkend angewendet, außer in den nachstehenden Fällen:

- Der Konzern wird von der Ausnahme Gebrauch machen, Vergleichsinformationen für vorhergehende Perioden hinsichtlich der Änderungen der Einstufung und Bewertung (einschließlich der Wertminderung) nicht anzupassen. Differenzen zwischen den Buchwerten der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Schulden aufgrund der Anwendung des IFRS 9 werden grundsätzlich in den Gewinnrücklagen zum 1. Januar 2018 erfasst.
- Die Bestimmung des Geschäftsmodells, in dessen Rahmen ein finanzieller Vermögenswert gehalten wird, ist auf Grundlage der Tatsachen und Umstände vorzunehmen, die zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung bestehen.

IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden, einschließlich Klarstellung zu IFRS 15

Der neue Standard IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden legt einen umfassenden Rahmen zur Bestimmung fest, ob, in welcher Höhe und zu welchem Zeitpunkt Umsatzerlöse erfasst werden. Er ersetzt bestehende Leitlinien zur Erfassung von Umsatzerlösen, darunter IAS 18 Umsatzerlöse, IAS 11 Fertigungsaufträge und IFRIC 13 Kundenbindungsprogramme.

Der Konzern ist verpflichtet, IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden erstmals zum 1. Januar 2018 anzuwenden. Scout24 sieht vor, für die Erstanwendung des Standards im Geschäftsjahr 2018 die retrospektive Methode anzuwenden und somit auch die Vergleichsperiode in Übereinstimmung mit IFRS 15 darzustellen.

Der Scout24-Konzern erwirtschaftet seine Umsatzerlöse mit der Erbringung von Dienstleistungen. Die sogenannten Kernleistungen umfassen Umsätze aus dem Schalten von Online-Anzeigen, der Generierung von Geschäftskontakten („leads“) sowie der Bereitstellung von Werberaum.

Die Erlöserfassung nach IFRS 15 erfolgt mit Erfüllung der Leistungsverpflichtung bzw. dem Übergang der Beherrschung. Bei den Umsatzerlösen aus dem Schalten von Online-Anzeigen handelt es sich ganz überwiegend um zeitraumbezogene Leistungsverpflichtungen, die „pro rata“ bilanziert werden. Der Scout24-Konzern bietet Leistungen auch im Bundle (z. B. Insertion, verbunden mit weiteren Komponenten wie Platzierung eines Firmenlogos und Bereitstellung von Marktdaten) an, es handelt sich dabei jedoch ausschließlich um Dienstleistungen,

die über den gleichen Zeitraum (in der Regel monatlich) abgerechnet werden, so dass sich selbst bei Vorliegen von separierbaren Leistungsverpflichtungen aus der Allokation der Gegenleistung nach Einzelveräußerungspreisen keine Auswirkung auf Höhe und Zeitpunkt der Umsatzrealisation ergibt.

Bezüglich der Bestimmung der Gegenleistung für die (einzelnen) Leistungsverpflichtungen wird festgestellt, dass bei einigen Verträgen eine Variabilität in Form einer Staffelung der Preise in Abhängigkeit vom abgenommenen Volumen vorliegt. Die Abrechnung und Erlösrealisierung erfolgt auch nach IAS 18 schon auf Basis des tatsächlichen Verbrauchs zu einem einheitlichen Einzelpreis für die relevante Abrechnungsmenge pro Monat.

Bei bestimmten Vertragsgestaltungen im Zusammenhang mit der Bereitstellung von Werberaum unter Einbeziehung von Mediaagenturen ergab die Analyse, dass die Höhe bzw. der Ausweis der Umsatzerlöse angepasst werden muss. Für die Vergleichsperiode 2017 wurde ein Betrag von 5,1 Mio. Euro ermittelt, um den sich der Umsatzausweis verringert bei gleichzeitiger Reduzierung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen, was zu unverändertem EBIT/ EBITDA und erhöhter EBITDA-Marge führt. In der Bilanz werden sich aufgrund dessen keine Veränderungen ergeben.

Darüber hinaus wurden aus der Erstanwendung des IFRS 15 keine wesentlichen Effekte auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ermittelt.

IFRS 16 Leasing

IFRS 16 ersetzt die vorhandenen Regelungen zu Leasingverhältnissen, inklusive IAS 17 Leasingverhältnisse, IFRIC 4 Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält, SIC 15 Operating-Leasingverhältnisse und SIC 27 Beurteilung des wirtschaftlichen Gehalts von Transaktionen in der rechtlichen Form von Leasingverhältnissen.

Der Standard ist erstmalig verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am 1. Januar 2019 beginnen. Eine frühzeitige Anwendung ist erlaubt, wenn das Unternehmen IFRS 15 vor oder am Erstanwendungszeitpunkt von IFRS 16 anwendet. Der Konzern beabsichtigt, IFRS 16 erstmalig zum 1. Januar 2018 anzuwenden.

IFRS 16 führt ein einheitliches Rechnungslegungsmodell ein, wonach Leasingverhältnisse in der Bilanz des Leasingnehmers zu erfassen sind. Ein Leasingnehmer erfasst ein Nutzungsrecht (right-of-use asset), das sein Recht auf die Nutzung des zugrundeliegenden Vermögenswertes darstellt, sowie eine Schuld aus dem Leasingverhältnis, die seine Verpflichtung zu Leasingzahlungen darstellt. Es gibt Ausnahmeregelungen für kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse hinsichtlich geringwertiger Wirtschaftsgüter. Die Rechnungslegung beim Leasinggeber ist vergleichbar mit dem derzeitigen Standard – das heißt, dass Leasinggeber Leasingverhältnisse weiterhin als Finanzierungs- oder Operating-Leasingverhältnisse einstufen.

i. Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält

Beim Übergang auf IFRS 16 kann der Konzern wählen, ob er:

- die Definition des IFRS 16 für ein Leasingverhältnis auf alle seine Verträge anwendet oder
- eine praktische Vereinfachungsregel anwendet und nicht neu beurteilt, ob es sich bei einem Vertrag um ein Leasingverhältnis handelt bzw. dieser ein solches enthält.

Der Konzern beabsichtigt, die Ausnahmeregelung bezüglich der Beibehaltung der Definition eines Leasingverhältnisses bei der Umstellung zu nutzen. Dies bedeutet, dass der Konzern IFRS 16 auf alle Verträge anwenden wird, die vor dem 1. Januar 2018 abgeschlossen worden sind und nach IAS 17 und IFRIC 4 als Leasingverhältnisse identifiziert worden sind.

ii. Übergang

Als Leasingnehmer kann der Konzern den Standard nach einem der nachstehenden Ansätze anwenden:

- retrospektiver Ansatz oder
- modifizierter retrospektiver Ansatz mit optionalen praktischen Vereinfachungsregeln.

Der Leasingnehmer wendet die gewählte Methode stetig auf alle seine Leasingverhältnisse an.

Der Konzern beabsichtigt, IFRS 16 erstmalig zum 1. Januar 2018 unter Anwendung der modifiziert retrospektiven Methode anzuwenden. Aus diesem Grund wird der kumulative Effekt aus der Anwendung von IFRS 16 als eine Anpassung der Eröffnungsbilanzwerte der Gewinnrücklagen zum 1. Januar 2018 erfasst ohne eine Anpassung der Vergleichsinformationen.

Bei Anwendung der modifizierten retrospektiven Methode auf Leasingverhältnisse, die unter IAS 17 als Operating-Leasingverhältnisse klassifiziert worden sind, kann der Leasingnehmer für jedes Leasingverhältnis wählen, ob Ausnahmeregelungen bei der Umstellung genutzt werden sollen. Der Konzern ermittelt derzeit die potenziellen Auswirkungen aus der Nutzung dieser Ausnahmeregelungen.

Als Leasinggeber ist der Konzern nicht dazu verpflichtet, etwaige Anpassungen für Leasingverhältnisse vorzunehmen, bei denen er als Leasinggeber fungiert, es sei denn, dass er ein intermediärer Leasinggeber in einem Untermietverhältnis ist.

Der Konzern hat eine Beurteilung der möglichen Auswirkungen auf seinen Konzernabschluss vorgenommen.

Wesentliche Auswirkungen betreffen folgende Bestandteile des Konzernabschlusses und die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns:

- Bilanz: Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen sind bisher ausschließlich im Anhang anzugeben. Zukünftig sind beim Leasingnehmer die Rechte und Verpflichtungen aus grundsätzlich allen Leasingverhältnissen in der Bilanz als Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten zu erfassen. Das Nutzungsrecht ist dabei zunächst mit dem Barwert der künftigen Leasingzahlungen zuzüglich anfänglicher direkter Kosten zu bewerten und in der Folge planmäßig über die Laufzeit des Leasingverhältnisses abzuschreiben. Die Leasingverbindlichkeit bemisst sich anfänglich als Barwert der Leasingzahlungen, die während der Laufzeit des Leasingverhältnisses gezahlt werden. Im Rahmen der Folgebewertung wird der Buchwert mit dem angewendeten Zinssatz aufgezinst und um geleistete Leasingzahlungen reduziert. Im Zusammenhang mit den Verpflichtungen aus Leasingverhältnissen (vgl. 5.2 Angaben zu Leasing-Verhältnissen und sonstigen Verpflichtungen) erwartet Scout24 einen materiellen Anstieg der Leasingverbindlichkeiten zum 01. Januar 2018 in Höhe von 19.657 Tsd. Euro und des Anlagevermögens in gleicher Höhe. Aufgrund dieser Bilanzverlängerung wird sich die Eigenkapitalquote um 0,45 Prozentpunkte verringern. Korrespondierend dazu werden sich die Nettofinanzverbindlichkeiten auf -580.552 Tsd. Euro (Vgl. 5.4 Angaben zum Risiko- und Kapitalmanagement) erhöhen.
- Gewinn- und Verlustrechnung: Darüber hinaus wird sich die Art der Aufwendungen, die mit diesen Leasingverhältnissen verbunden sind, ändern, da IFRS 16 die linearen Aufwendungen für Operating-Leasingverhältnisse durch einen Abschreibungsaufwand für Nutzungsrechte (right-of-use assets) und Zinsaufwendungen für Schulden aus dem Leasingverhältnis ersetzt. Diese Änderung wird zu einer signifikanten Verbesserung der Kennzahl EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit führen. Diese Änderung wird zu einer Verbesserung der Kennzahl EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit führen. Im Geschäftsjahr 2018 erwartet Scout24 einen Anstieg von 5.930 Tsd. Euro.
- Kapitalflussrechnung: Die Auszahlungen zur Tilgung der Leasingverbindlichkeiten und die Auszahlungen, die auf den Zinsanteil der Leasingverbindlichkeiten entfallen, werden zukünftig dem Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit zugeordnet. Nur Zahlungen, die nicht in die Ermittlung der Leasingverbindlichkeit einbezogen wurden, und Zahlungen aus kurz laufenden und geringwertigen Leasingverhältnissen, bei denen von den

Erleichterungen Gebrauch gemacht wurde, sind dem Cashflow aus der operativen Tätigkeit zuzuweisen. Aus dieser gegenüber dem heutigen Ausweis der Leasingaufwendungen aus operativen Leasingverhältnissen geänderten Zuordnung werden eine Verbesserung der Cashflows aus der operativen und eine Verschlechterung der Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit resultieren.

- Anhang: Die neuen Vorschriften führen im Vergleich zu IAS 17 zu deutlich umfangreicheren Angabepflichten bei Leasingnehmern und Leasinggebern.

Es werden keine wesentlichen Auswirkungen auf die Finanzierungs-Leasingverhältnisse des Konzerns erwartet.

1.4 Grundsätze der Konsolidierung

Konsolidierungskreis

Tochterunternehmen sind Gesellschaften, die direkt oder indirekt von der Scout24 AG beherrscht werden. Beherrschung (Control) besteht dann und nur dann, wenn die Scout24 AG mittelbar oder unmittelbar über die Möglichkeit verfügt, die Finanz- und Geschäftspolitik so zu bestimmen, dass die Konzernunternehmen aus der Tätigkeit dieser Unternehmen Nutzen ziehen.

Die Existenz und Auswirkung von substanziellen potenziellen Stimmrechten, die gegenwärtig ausgeübt oder umgewandelt werden können, werden bei der Beurteilung, ob ein Unternehmen beherrscht wird, berücksichtigt. In den Konzernabschluss der Scout24 werden nach den Grundsätzen der Vollkonsolidierung alle in- und ausländischen Tochtergesellschaften einbezogen, bei denen die Scout24 direkt oder indirekt die Beherrschung ausübt und die nicht von untergeordneter Bedeutung sind.

Gemeinsame Vereinbarungen, bei der zwei oder mehr Parteien gemeinschaftliche Führung über eine Aktivität ausüben, sind entweder als gemeinschaftliche Tätigkeiten oder als Gemeinschaftsunternehmen zu klassifizieren.

Eine gemeinschaftliche Tätigkeit ist dadurch gekennzeichnet, dass die an der gemeinschaftlichen Führung beteiligten Parteien (gemeinschaftlich Tätige) Rechte an den der Vereinbarung zuzurechnenden Vermögenswerten oder Verpflichtungen für deren Schulden haben. Ein gemeinschaftlich Tätiger erfasst seine ihm zuzurechnenden Vermögenswerte, Schulden, Erlöse und Aufwendungen sowie seinen Anteil an den gemeinschaftlichen Vermögenswerten, Schulden, Erlösen und Aufwendungen.

Bei einem Gemeinschaftsunternehmen besitzen die an der gemeinschaftlichen Führung beteiligten Parteien (Partnerunternehmen) hingegen Rechte am Nettovermögen der Gesellschaft.

Assoziierte Unternehmen sind Gesellschaften, auf die die Scout24 AG maßgeblichen Einfluss ausübt und die weder Tochterunternehmen noch Gemeinschaftsunternehmen sind. Assoziierte Unternehmen werden ebenso wie die Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen. Deren Ergebnis wird innerhalb des Finanzergebnisses ausgewiesen.

Anzahl	2017	2016
Scout24 AG und vollkonsolidierte Tochtergesellschaften		
Inland	7	10
Ausland	10	12
At-Equity bewertete Unternehmen		
Inland	2	1
Ausland	-	1
Nicht-konsolidierte Tochtergesellschaften		
Inland	-	-
Ausland	-	-
Summe	19	24

Im März 2017 erwarb die Immobilien Scout GmbH, Berlin, 25% der Anteile der eleven55 GmbH (wg-suche.de), Berlin. Im August 2017 erwarb die AutoScout24 GmbH, München, alle Anteile an der Gebrauchtwagen.at Internetportale GmbH, Leibnitz (siehe auch Erläuterung 2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode).

Weiterhin wurden während des Geschäftsjahres 2017 folgende Verschmelzungen durchgeführt; die Verschmelzungen erfolgten zu Buchwerten.

Übertragende Gesellschaft	Aufnehmende Gesellschaft
<u>Deutschland:</u>	
IMPLIUS GmbH, Köln	FlowFact GmbH, Köln
my-next-home GmbH, Saarbrücken	Immobilien Scout GmbH, Berlin
<u>Österreich:</u>	
AGIRE Handels- und Werbegesellschaft mbH, Wien	Immobilien Scout Österreich GmbH, Wien
Gebrauchtwagen.at Internetportale GmbH, Leibnitz	AutoScout24 AS GmbH, Wien

Für die Scout24 International Management AG i.L., Schweiz, Zug, und die FMPP Verwaltungsgesellschaft mbH i.L., Deutschland, München, wurde jeweils im abgelaufenen Geschäftsjahr die Liquidation beendet, die Gesellschaften sind erloschen. Auch für die at-Equity bewertete ASPM Holding B.V., Niederlande, Amsterdam, wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr die Löschung vollzogen.

Eine vollständige Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 findet sich in Kapitel 5.11.

Konsolidierungsmethoden

Tochterunternehmen werden ab dem Zeitpunkt des Kontrollüberganges nach der Erwerbsmethode vollkonsolidiert und ab dem Zeitpunkt des Kontrollverlustes entkonsolidiert.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt durch Verrechnung der Beteiligungsbuchwerte mit dem anteiligen Eigenkapital der Tochterunternehmen. Die Erstkonsolidierung erfolgt gemäß IFRS 3 nach der Erwerbsmethode durch Verrechnung der Anschaffungskosten mit den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte sowie der übernommenen Schulden und Eventualschulden zum Erwerbszeitpunkt. Soweit die Anschaffungskosten der Beteiligung das anteilig erworbene neu bewertete Eigenkapital übersteigen, entsteht ein Geschäfts- oder Firmenwert (zur Folgebewertung s. Erläuterung 1.6 Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung).

Konzerninterne Transaktionen werden eliminiert. Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den konsolidierten Gesellschaften werden gegeneinander aufgerechnet. Zwischenergebnisse werden eliminiert und konzerninterne Erträge mit den korrespondierenden Aufwendungen verrechnet.

Bei der Veräußerung eines Tochterunternehmens werden die bis dahin einbezogenen Vermögenswerte und Schulden sowie ein dem Tochterunternehmen zuzuordnender Geschäfts- oder Firmenwert mit dem Veräußerungserlös verrechnet.

Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen werden nach der Equity-Methode gemäß IAS 28 in den Konzernabschluss einbezogen und zunächst mit den Anschaffungskosten angesetzt. Nach dem Erwerbszeitpunkt werden die Anschaffungskosten jährlich um das anteilige Gesamtergebnis erhöht bzw. vermindert. Änderungen des sonstigen Ergebnisses des Beteiligungsunternehmens werden im sonstigen Ergebnis des Konzerns erfasst. Außerdem werden unmittelbar im Eigenkapital des assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens ausgewiesene Änderungen vom Konzern in Höhe seines Anteils erfasst und, soweit erforderlich, in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt. Gezahlte Dividenden des assoziierten Unternehmens mindern im Zeitpunkt der Ausschüttung entsprechend die Anschaffungskosten. Der Konzern überprüft zu jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte vorliegen, dass hinsichtlich der Investitionen im assoziierten Unternehmen bzw. Gemeinschaftsunternehmen ein Wertminderungsaufwand berücksichtigt werden muss. In diesem Fall wird der Unterschied zwischen dem Buchwert und dem erzielbaren Betrag als Wertminderung in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Verwässerungsgewinne und -verluste, die aus Anteilen an at-Equity bilanzierten Unternehmen resultieren, werden ergebniswirksam erfasst.

Währungsumrechnung

Die Abschlüsse von Tochterunternehmen und nach der at-Equity-Methode bewerteten Unternehmen aus Ländern außerhalb des Euroraums werden nach dem Konzept der funktionalen Währung umgerechnet. Für die Tochterunternehmen richtet sich die funktionale Währung nach dem primären Umfeld, in dem diese ihre Geschäftstätigkeit jeweils ausüben. In der Scout24 Gruppe entspricht die funktionale Währung aller Gesellschaften der jeweiligen Landeswährung. Die Berichtswährung des Konzernabschlusses ist der Euro (EUR).

Geschäftsvorfälle in fremder Währung werden mit den relevanten Fremdwährungskursen zum Transaktionszeitpunkt umgerechnet. In Folgeperioden werden die monetären Vermögenswerte und Schulden zum Stichtagskurs bewertet und die Umrechnungsdifferenzen erfolgswirksam erfasst. Nichtmonetäre Posten, die zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet wurden, werden mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles umgerechnet. Darüber hinaus sind nicht monetäre Posten, welche zu ihrem beizulegenden Zeitwert in einer Fremdwährung bewertet werden, zu dem Kurs umzurechnen, der am Tag der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts gültig war.

Die Abschlüsse der ausländischen Tochterunternehmen, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, werden nach der modifizierten Stichtagskursmethode in die Konzernwährung Euro umgerechnet. Dabei werden Posten der Gewinn- und Verlustrechnung zum Jahresdurchschnittskurs umgerechnet. Das Eigenkapital wird mit historischen Kursen, Vermögens- und Schuldpositionen zum Stichtagskurs am Bilanzstichtag umgerechnet. Sämtliche aus der Umrechnung der Fremdwährungsabschlüsse resultierende Differenzen werden erfolgsneutral in den sonstigen Rücklagen im Eigenkapital ausgewiesen. Erst im Fall des Verkaufs des entsprechenden

Tochterunternehmens werden solche Umrechnungsdifferenzen ergebniswirksam erfasst.

Die der Währungsumrechnung zugrundeliegenden Wechselkurse sind nachfolgend abgebildet:

Ein Euro in Fremdwährungseinheiten	31.12.2017	31.12.2016
Schweiz		
Stichtagskurs CHF	1,1702	1,0739
Durchschnittskurs CHF	1,1207	1,0902

1.5 Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind Ermessensentscheidungen in zweifacher Hinsicht relevant: zum einen ist es notwendig, unbestimmte Begriffe und Regeln auszulegen. Zum anderen sind vom Management (zukunftsgerichtete) Annahmen zu treffen und Schätzungen vorzunehmen, die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben können.

Ermessensentscheidungen hinsichtlich der Auslegung von Regelungen wurden insbesondere im Zusammenhang mit der Klassifizierung von Programmen zur anteilsbasierten Vergütung, im Hinblick auf die Aktivierung von selbst erstellten immateriellen Vermögenswerten und hinsichtlich des Zeitpunkts der künftigen Zahlungsströme bei der Bewertung und beim Ausweis von Darlehen getroffen.

Wesentliche (zukunftsgerichtete) Annahmen und Schätzungen werden für Kaufpreisallokationen sowie für die Prüfung des Vorliegens einer möglichen Wertminderung bei Vermögenswerten, die konzerneinheitlichen Nutzungsdauern des Anlagevermögens, die Realisierbarkeit von Forderungen und die Bilanzierung sowie Bewertung von Rückstellungen, insbesondere der Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütungen, getroffen. Die später tatsächlich eintretenden Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

Die Annahmen und Schätzungen, aufgrund derer ein wesentliches Risiko besteht, dass eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden innerhalb der nächsten Berichtsperiode erforderlich sein kann, werden nachfolgend aufgeführt.

Kaufpreisallokation

Für die Kaufpreisallokation im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen sind Annahmen hinsichtlich Ansatz und Bewertung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten zu treffen. Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der erworbenen Vermögenswerte und der übernommenen Verbindlichkeiten zum Zeitpunkt des Erwerbs sowie der Nutzungsdauern der erworbenen immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen ist mit Annahmen verbunden. Die Bewertung immaterieller Vermögenswerte basiert in hohem Maße auf prognostizierten Cashflows und Diskontierungsraten. Die tatsächlichen Cashflows können von den bei der Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte zugrunde gelegten Cashflows signifikant abweichen, was zu anderen Werten und Wertminderungen führen kann. Im Geschäftsjahr wurden im Rahmen der Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit der Erstkonsolidierung Geschäfts- oder Firmenwerte von 20.444 Tsd. Euro (Vorjahr: 27.423 Tsd. Euro) und identifizierbare sonstige immaterielle Vermögenswerte von 4.697 Tsd. Euro (Vorjahr: 3.059 Tsd. Euro) erfasst. Detailliertere Angaben sind im Kapitel 2 Veränderungen im Konsolidierungskreis beschrieben.

Wertminderungen der Geschäfts- oder Firmenwerte

In Übereinstimmung mit der unten dargelegten Bilanzierungsmethode werden Geschäfts- oder Firmenwerte mindestens einmal jährlich (zum 30. November) und zusätzlich, wenn Anzeichen für eine mögliche Wertminderung vorliegen, einem Wertminderungstest unterzogen. Dabei werden die Geschäfts- oder Firmenwerte zunächst einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordnet und auf Basis zukunftsorientierter Annahmen auf Werthaltigkeit getestet. Dies erfordert eine Schätzung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden

Einheiten, denen die Geschäfts- oder Firmenwerte zugeordnet sind. Zur Ermittlung des erzielbaren Betrags werden die voraussichtlichen künftigen Cashflows der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten geschätzt und es wird ein angemessener Abzinsungssatz gewählt. Künftige Veränderungen der erwarteten Zahlungsströme und Diskontierungssätze können in der Zukunft zu Wertminderungen führen. Im aktuellen Geschäftsjahr weist die Konzernbilanz der Scout24 Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 836.675 Tsd. Euro (Vorjahr: 816.231 Tsd. Euro) aus, die im Kapitel 4.5 Immaterielle Vermögenswerte detaillierter beschrieben sind.

Wertminderungen der Marken

Für die wesentlichen Marken werden unbestimmbare Nutzungsdauern zugrunde gelegt, da angenommen wird, dass diese über einen unbestimmbaren Zeitraum Cashflows generieren werden. Daher werden die Marken bis zum Eintritt einer bestimmbaren Nutzungsdauer nicht planmäßig abgeschrieben. Marken werden mindestens einmal jährlich (zum 30. November) und zusätzlich, wenn Anzeichen für eine mögliche Wertminderung vorliegen, einem Wertminderungstest unterzogen. Die Konzernbilanz der Scout24 weist zum 31. Dezember 2017 einen Markenwert in Höhe von 984.609 Tsd. Euro (Vorjahr 983.523 Tsd. Euro) aus. Detaillierte Angaben sind im Kapitel 4.5 Immaterielle Vermögenswerte beschrieben.

Restnutzungsdauer der Kundenstämme

Der beizulegende Zeitwert von erworbenen Kundenverträgen zum Zeitpunkt von Unternehmenserwerben wird auf Basis des geschätzten zukünftigen Nutzens, insbesondere aufgrund zukünftig erwarteter, mit einem angemessenen Zinssatz diskontierter Zahlungsüberschüsse, ermittelt und über die voraussichtliche Nutzungsdauer, auf Basis einer unterstellten jährlichen Abwanderung der Kunden, abgeschrieben. Im aktuellen Geschäftsjahr weist die Konzernbilanz der Scout24 Kundenstämme in Höhe von 138.532 Tsd. Euro (Vorjahr: 168.194 Tsd. Euro) aus, die im Kapitel 4.5 Immaterielle Vermögenswerte aufgeführt sind. Aufgrund der Einführung des sogenannten „Bestellerprinzips“ durch die Bundesregierung im Geschäftsjahr 2015 in Deutschland wurde die Restnutzungsdauer des Kundenstamms der ImmobilienScout24 in Höhe von 121.075 Tsd. Euro (Vorjahr: 151.344 Tsd. Euro) ab dem Geschäftsjahr 2017 von 6,2 Jahren auf fünf Jahre reduziert. Die Abschreibungsbeträge über die Restnutzungsdauer werden sich wie folgt verändern:

In Tsd. Euro	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Summe
Ursprünglicher Abschreibungsaufwand	24.733	24.733	24.733	24.733	24.733	24.733	2.946	151.344
Neuer Abschreibungsaufwand	30.269	30.269	30.269	30.269	30.269	-	-	151.344
Unterschiedsbetrag	5.536	5.536	5.536	5.536	5.536	-24.733	-2.946	-

1.6 Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung

Im Folgenden werden die wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze dargestellt.

Unternehmenszusammenschlüsse

Unternehmenszusammenschlüsse werden nach der Erwerbsmethode bilanziert. Dabei werden die nach den Vorschriften des IFRS 3 identifizierten Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten des erworbenen Unternehmens mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet und den Kosten des Erwerbers gegenübergestellt. Ein etwaiger Geschäfts- oder Firmenwert wird bestimmt durch den Überschuss der Anschaffungskosten des Erwerbs über den Wert der ansatzfähigen Vermögenswerte und Schulden. Ein Differenzbetrag aus der Neubewertung von bereits von der Scout24 gehaltenen Anteilen wird erfolgswirksam erfasst.

Ist die Summe aus Anschaffungskosten des Erwerbs, dem Wert der Anteile anderer nicht beherrschender Gesellschafter und dem beizulegenden Zeitwert der bereits vor dem Erwerbsstichtag von der Scout24 gehaltenen Eigenkapitalanteile (sukzessiver Erwerb) geringer als der Wert der ansatzfähigen Vermögenswerte und Schulden im Falle eines vorteilhaften Erwerbes, so ist nach nochmaliger Überprüfung der Wertansätze der Vermögenswerte und Schulden der Differenzbetrag erfolgswirksam zu vereinnahmen.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden mindestens einmal jährlich, sowie zusätzlich bei Anzeichen einer potenziellen Wertminderung, auf Wertberichtigungsbedarf untersucht. Eine etwaige Wertminderung wird aufwandswirksam erfasst. Der Werthaltigkeitstest erfolgt im Einklang mit IAS 36.

Anschaffungsnebenkosten des Erwerbs werden aufwandswirksam erfasst.

Bedingte Kaufpreiszahlungen werden mit ihrem beizulegenden Zeitwert im Erwerbszeitpunkt bewertet. Spätere Wertänderungen werden in Einklang mit IAS 39 entweder ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung oder direkt im Eigenkapital erfasst. Sofern bedingte Kaufpreiszahlungen als Eigenkapital qualifiziert werden, erfolgt für diese keine Neubewertung. Im Zeitpunkt des Ausgleichs erfolgt eine Bilanzierung im Eigenkapital.

Finanzinstrumente

Klassifizierung

Die Klassifizierung als Grundlage der Bewertung der Finanzinstrumente erfolgt gemäß IAS 39. Die Klassifizierung richtet sich nach dem Zweck, zu dem die finanziellen Vermögenswerte erworben bzw. die finanziellen Verbindlichkeiten übernommen wurden. Mögliche Kategorien von Finanzinstrumenten sind:

a. Aktiva

- Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, wobei unterschieden wird zwischen denjenigen, die (i) beim erstmaligen Ansatz als solche eingestuft werden (financial assets at fair value through profit or loss [FVTPL]), und denjenigen, die (ii) gemäß IAS 39 als zu Handelszwecken gehalten eingestuft werden (trading assets, [FAHfT]);
- Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen (held-to-maturity investments [HTM]);
- Kredite und Forderungen (loans and receivables [LaR]);
- Zur Veräußerung verfügbare Finanzinstrumente (available-for-sale financial assets [AfS]).

b. Passiva

- Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, wobei unterschieden wird zwischen denjenigen, die (i) beim erstmaligen Ansatz als solche eingestuft werden (financial liabilities at fair value through profit or loss [FVTPL]), und denjenigen, die (ii) gemäß IAS 39 als zu Handelszwecken gehalten eingestuft werden (trading liabilities [FLHfT]);
- zur Veräußerung verfügbare Finanzinstrumente (available-for-sale financial assets [AfS]);
- Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden (financial liabilities measured at amortised cost [FLAC]).

Erstmaliger Ansatz; Zugangsbewertung

Ein marktüblicher Kauf oder Verkauf von finanziellen Vermögenswerten kann nach der Methode der Bilanzierung zum Handelstag oder zum Erfüllungstag angesetzt oder ausgebucht werden. Die verwendete Methode ist für alle Käufe oder Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten, die der gleichen Kategorie von finanziellen Vermögenswerten angehören, stetig anzuwenden. Scout24 wendet die Methode der Bilanzierung zum Handelstag an. Handelstag ist der Tag, an dem sich Scout24 zum Kauf bzw. Verkauf verpflichtet.

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden bei Zugang zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Transaktionskosten werden bei erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertenden Finanzinstrumenten erfolgswirksam erfasst. Für alle anderen Finanzinstrumente erfolgt die Zugangsbewertung zum beizulegenden Zeitwert zuzüglich Transaktionskosten.

Folgebewertung

Abhängig von der Klassifizierung der Finanzinstrumente erfolgt die Folgebewertung zu i) fortgeführten Anschaffungskosten oder zu ii) dem beizulegenden Zeitwert; hinsichtlich der Wertänderung des beizulegenden Zeitwertes wird weiterhin zwischen erfolgswirksamer Erfassung (Gewinn- und Verlustrechnung) und der Erfassung im sonstigen Ergebnis unterschieden.

i) Fortgeführte Anschaffungskosten

- bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen
- Kredite und Forderungen
- Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden

ii) Beizulegender Zeitwert

- Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden; erfolgswirksame Verbuchung, der Ausweis erfolgt unter den sonstigen betrieblichen Erlösen (Aufwendungen)
- zur Veräußerung verfügbare Finanzinstrumente; Erfassung im sonstigen Ergebnis, der Ausweis erfolgt in der Position „Sonstiges Gesamtergebnis“
- Finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden; erfolgswirksame Verbuchung

Die einzelnen bei Scout24 vorhandenen Kategorien lassen sich wie folgt spezifizieren:

Kategorie: Finanzielle Vermögenswerte/Schulden, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente sind zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente. Ein Finanzinstrument wird dieser Kategorie zugeordnet, wenn es vor allem mit der Absicht erworben wurde, dieses innerhalb eines kurzen Zeitraumes wieder zu veräußern. Derivate werden ebenfalls dieser Kategorie zugeordnet, sofern diese nicht zu einem Sicherungsinstrument designiert worden sind. Bisher hat Scout24 noch nicht von dem Wahlrecht Gebrauch gemacht, Finanzinstrumente bei erstmaligem Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte respektive Schulden zu designieren (Fair value option).

Kategorie: Kredite und Forderungen

Kredite und Forderungen sind vom Unternehmen ausgereichte oder erworbene, nicht-derivative Finanzinstrumente mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht auf einem aktiven Markt gehandelt werden.

Kategorie: Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind alle Nicht-Derivate, die entweder dazu designiert wurden oder nicht unter eine der anderen Kategorien fallen.

Kategorie: Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden

Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, beinhalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sowie sonstige finanzielle Verbindlichkeiten. Nach der erstmaligen Erfassung werden diese Verbindlichkeiten unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Wertminderung

Die Scout24 hat anhand verschiedener Anhaltspunkte an jedem Abschlussstichtag zu ermitteln, ob es objektive Hinweise dafür gibt, dass bei einem finanziellen Vermögenswert eine Wertminderung eingetreten ist. Die eventuelle Wertminderung eines Finanzinstrumentes ergibt sich aus der Differenz zwischen Buchwert des finanziellen Vermögenswertes und dem Barwert der zukünftigen Cashflows. Für die Abzinsung wird der ursprüngliche Effektivzins zu Grunde gelegt. Die Wertminderung ist i.d.R. erfolgswirksam zu erfassen. Ausgenommen hiervon ist die Kategorie der zur Veräußerung verfügbaren Finanzinstrumente. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden hier im Eigenkapital erfasst, ergebniswirksam werden diese Wertänderungen erst im Zeitpunkt der Veräußerung. Bei einer Wertaufholung in den Folgeperioden ist der Buchwert des finanziellen Vermögenswerts höchstens bis zu seinen fortgeführten Anschaffungskosten aufzuholen.

Die Entscheidung, ob ein Ausfallrisiko mittels eines Wertberichtigungskontos oder direkt über eine Ausbuchung der Forderung berücksichtigt wird, hängt davon ab, wie hoch die Wahrscheinlichkeit eines Forderungsausfalls eingeschätzt wird. Bei als uneinbringlich eingestuften Forderungen erfasst die Scout24 das Ausfallrisiko über eine Ausbuchung der wertgeminderten Forderung beziehungsweise des etwaigen Betrags des Wertberichtigungskontos. Bei Wegfall der Gründe für eine ursprünglich erfasste Wertminderung nehmen wir eine entsprechende Wertaufholung erfolgswirksam vor.

Dividendenerträge

Dividendenerträge aus finanziellen Vermögensgegenständen werden mit der Entstehung des Rechtsanspruchs des Konzerns erfolgswirksam unter den sonstigen betrieblichen Erlösen ausgewiesen.

Saldierung und Ausbuchung

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden nur dann saldiert und mit ihrem Nettobetrag in der Bilanz ausgewiesen, wenn es einen Rechtsanspruch darauf gibt und beabsichtigt ist, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen oder gleichzeitig mit der Verwertung des betreffenden Vermögenswerts die dazugehörige Verbindlichkeit abzulösen.

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die Rechte auf Zahlungen aus den finanziellen Vermögenswerten erloschen sind oder übertragen wurden und der Konzern im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum verbunden sind, übertragen hat.

Die Scout24 verfügt zum Abschlussstichtag über kein Engagement in finanziellen Vermögenswerten, die übertragen, aber nicht vollständig ausgebucht wurden.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beinhalten Bankguthaben, Schecks, Kassenbestände und kurzfristige Einlagen mit Restlaufzeiten von nicht mehr als drei Monaten, gerechnet vom Erwerbszeitpunkt. Die Bewertung erfolgt zu Nennwerten, die aufgrund ihrer kurzfristigen Fälligkeit ihren Zeitwerten entsprechen.

Forderungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte

Forderungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte, die als kurzfristig gelten, werden mit dem beizulegenden Zeitwert, zuzüglich Transaktionskosten bilanziert. Bei langfristigen Forderungen und sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten wird der beizulegende Zeitwert als Barwert der zukünftigen Zahlungsströme, diskontiert mit dem Marktzinssatz im Zugangszeitpunkt, berechnet. Die Folgebewertung erfolgt unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten.

Zu jedem Bilanzstichtag erfolgt eine Einschätzung, ob es objektive Anhaltspunkte für die Wertminderung eines finanziellen Vermögenswertes oder einer Gruppe finanzieller Vermögenswerte gibt.

Ein finanzieller Vermögenswert oder eine Gruppe finanzieller Vermögenswerte ist wertgemindert und eine entsprechende Wertminderung ist zu erfassen, wenn es objektive Anhaltspunkte für eine Wertminderung als Ergebnis eines oder mehrerer Ereignisse nach dem erstmaligen Erfassungszeitpunkt des finanziellen Vermögenswertes gibt. Zusätzlich müssen diese Wertminderungsereignisse verlässlich schätzbare Auswirkungen auf die angenommenen zukünftigen Cashflows des finanziellen Vermögenswertes oder der Gruppe finanzieller Vermögenswerte haben. Wertberichtigungen werden für alle zweifelhaften Forderungen gebildet. Diese Wertberichtigungen werden, basierend auf individueller Risikoeinschätzung sowie abhängig von der Altersstruktur überfälliger Forderungen, ermittelt. Eine aus Erfahrungswerten abgeleitete Wertberichtigung wird auf Portfoliobasis gebildet.

Die Entscheidung, notwendige Wertberichtigungen über ein separates Wertberichtigungskonto oder eine direkte Minderung der Forderung zu erfassen, hängt vom Grad der Verlässlichkeit der Beurteilung der Risikosituation ab. Aufgrund unterschiedlicher operativer Segmente und lokaler Gegebenheiten liegt diese Beurteilung bei dem jeweils zuständigen Portfolioverantwortlichen.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Beteiligungen und nicht konsolidierte Anteile an verbundenen Unternehmen werden als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert und sind mit ihrem beizulegenden Zeitwert anzusetzen. Änderungen im beizulegenden Zeitwert werden im Sonstigen Gesamtergebnis berücksichtigt. Im Falle einer Wertminderung oder eines Verkaufs von Wertpapieren, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wurden, werden alle ursprünglich im Eigenkapital erfassten Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht und unter Gewinne und Verluste aus Beteiligungen ausgewiesen. Zins- und Dividendenzahlungen aus zur Veräußerung verfügbar klassifizierten Wertpapieren werden in der GuV unter Finanzierungserträge ausgewiesen.

Am Ende der jeweiligen Berichtsperiode untersucht der Konzern, ob objektive Hinweise für eine Wertminderung von einzelnen oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten vorliegen. Zur Beurteilung über das Vorliegen einer Wertminderung von Schuldinstrumenten werden dieselben Kriterien herangezogen, wie weiter oben für Forderungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte dargestellt.

Ein wesentliches oder dauerhaftes Absinken des beizulegenden Zeitwertes von als zur Veräußerung verfügbar klassifizierten Eigenkapitalinstrumenten unter ihre Anschaffungskosten kann ebenfalls ein Hinweis für eine Wertminderung sein. Wenn ein derartiger Hinweis für als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte vorliegt, so ist der kumulative Verlust, als Differenz zwischen Kaufpreis und beizulegendem Zeitwert abzüglich Wertminderungsverlusten, aus dem Eigenkapital in die Gewinn- und Verlustrechnung umzubuchen.

Wertaufholungen von Eigenkapitalinstrumenten, deren vorherige Wertminderung in der Konzern-Gewinn-

und Verlustrechnung erfasst wurde, werden nicht über die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung durchgeführt. Kommt es in den Folgeperioden nach dem Eintreten einer Wertminderung zu einer Wertaufholung eines als zur Veräußerung verfügbar klassifizierten Finanzinstruments, welche objektiv auf ein Ereignis nach Eintreten der Wertminderung zurückgeführt werden kann, so wird der Wertminderungsverlust über die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung rückgängig gemacht.

Finanzverbindlichkeiten

Finanzverbindlichkeiten und sonstige Verbindlichkeiten werden bei erstmaligem Ansatz mit dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Transaktionskosten erfasst. Der Preis wird entweder auf einem aktiven Markt oder als beizulegender Zeitwert durch Bewertungstechniken bestimmt. In den Folgeperioden werden Finanzverbindlichkeiten mit den fortgeführten Anschaffungskosten nach der Effektivzinsmethode bewertet. Jede Differenz zwischen dem Nettodarlehensbetrag und dem Tilgungswert wird mittels der Effektivzinsmethode über die Laufzeit der Finanzverbindlichkeiten verteilt und ergebniswirksam erfasst. Die Schätzung der erwarteten Zinszahlungen bei variabel verzinslichen Darlehen erfolgt unter Zugrundelegung des aktuellen Marktzinssatzes und des aktuellen verschuldungsgradabhängigen Zinsaufschlags.

Beteiligungen an at-Equity bewerteten Unternehmen

Assoziierte Unternehmen sowie Gemeinschaftsunternehmen werden grundsätzlich nach der Equity-Methode bilanziert.

Im Rahmen der Anwendung der Equity-Methode werden die Anschaffungskosten der Beteiligung mit dem auf Scout24 entfallenden Anteil der Reinvermögensänderung fortentwickelt. Anteilige Verluste, die den Wert des Beteiligungsanteils des Konzerns an einem at-Equity bilanzierten Unternehmen, gegebenenfalls unter Berücksichtigung zuzurechnender langfristiger Ausleihungen, übersteigen, werden nicht erfasst. Ein bilanzierter Geschäfts- oder Firmenwert wird im Buchwert des at-Equity bilanzierten Unternehmens ausgewiesen. Unrealisierte Zwischenergebnisse aus Transaktionen mit at-Equity bilanzierten Unternehmen werden im Rahmen der Konsolidierung anteilig eliminiert, soweit die zugrundeliegenden Sachverhalte wesentlich sind.

Im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfung wird der Buchwert eines at-Equity bilanzierten Unternehmens mit dessen erzielbarem Betrag verglichen. Falls der Buchwert den erzielbaren Betrag übersteigt, ist eine Wertminderung in Höhe des Differenzbetrags vorzunehmen. Sofern die Gründe für eine zuvor erfasste Wertminderung entfallen sind, erfolgt eine entsprechende erfolgswirksame Zuschreibung.

Die Abschlüsse der at-Equity bilanzierten Beteiligungen werden grundsätzlich nach konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt.

Immaterielle Vermögenswerte (ohne Geschäfts- oder Firmenwerte)

Immaterielle Vermögenswerte (erworbene; ohne Geschäfts- oder Firmenwert) werden zu fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen (außer bei Vermögenswerten mit unbestimmter wirtschaftlicher Nutzungsdauer) und Wertminderungsaufwendungen, angesetzt.

Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte werden, soweit die Voraussetzungen des IAS 38 kumulativ erfüllt sind, aktiviert. Relevant sind dabei folgende Kriterien:

- A Die Fertigstellung des immateriellen Vermögenswerts kann technisch soweit realisiert werden, dass er genutzt oder verkauft werden kann.
- B Die Gruppe beabsichtigt, den immateriellen Vermögenswert fertig zu stellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen.
- C Die Gruppe ist fähig, den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen.
- D Die Art und Weise, wie der immaterielle Vermögenswert voraussichtlich einen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird; die Gruppe kann u.a. die Existenz eines Markts für die Produkte des immateriellen

Vermögenswertes oder für den immateriellen Vermögenswert an sich oder, falls er intern genutzt werden soll, den Nutzen des immateriellen Vermögenswerts, nachweisen.

- E Die Gruppe verfügt über adäquate technische, finanzielle und sonstige Ressourcen, so dass die Entwicklung abgeschlossen werden kann und der immaterielle Vermögenswert genutzt oder verkauft werden kann.
- F Die Gruppe ist fähig, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zurechenbaren Ausgaben verlässlich zu bewerten.

Die Nutzungsdauern und die Abschreibungsmethode der immateriellen Vermögenswerte werden mindestens an jedem Jahresabschlussstichtag überprüft.

Wenn die Erwartungen von den bisherigen Schätzungen abweichen, werden die entsprechenden Änderungen gemäß IAS 8 als Änderungen von Schätzungen erfasst.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer unterliegen keiner planmäßigen Abschreibung. Stattdessen werden sie mindestens einmal jährlich, sowie wenn ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt, auf Wertminderungsbedarf auf Ebene der kleinsten zahlungsmittelgenerierenden Einheit untersucht. Die Vorgehensweise entspricht derjenigen für Geschäfts- oder Firmenwerte (s. unten).

Die voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauern sind wie folgt:

Marken	Unbestimmt*
Kundenstämme	8-15 Jahre
Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte	3-5 Jahre
Erworbene Software	2-5 Jahre
Sonstige Konzessionen, Rechte und Lizenzen	1-10 Jahre

* Der Wert der Marken mit einer bestimmten Nutzungsdauer ist unwesentlich und wird über einen Zeitraum von fünf Jahren abgeschrieben.

Scout24 unterscheidet Marken in zwei Kategorien: (1) Marken mit einer bestimmten Nutzungsdauer und planmäßiger Abschreibung und (2) Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer ohne planmäßige Abschreibung. Scout24 bestimmt die Nutzungsdauer von Marken anhand spezifischer Faktoren und Umstände. Bei der Bestimmung der Nutzungsdauer betrachtet Scout24 die dem Vermögenswert zugrundeliegenden vertraglichen Vereinbarungen, die historische Entwicklung des Vermögenswertes, die langfristige Unternehmensstrategie für diesen Vermögenswert, jegliche Gesetze oder andere lokale Regularien, die einen Einfluss auf die Nutzungsdauer des Vermögenswertes haben könnten, sowie Wettbewerbssituation und spezifische Marktkonditionen.

Wenn Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von 985 Millionen Euro stattdessen mit einer bestimmten Nutzungsdauer von zehn Jahren seit dem Erwerb abgeschrieben worden wären, würden die Abschreibungen 98,5 Millionen Euro jährlich betragen.

Kundenstämme beinhalten bestehende Kundenbeziehungen, insbesondere mit gewerblichen Kunden wie Immobilienmaklern und Autohändlern, die erworben wurden. Diese Kundenbeziehungen stellen fortlaufendes Geschäft dar mit einer angenommenen Nutzungsdauer von acht bis 15 Jahren.

Erworbene Software, sonstige Konzessionen, Rechte und Lizenzen werden als Technologie basierte immaterielle Vermögenswerte in der Kaufpreisallokation ausgewiesen (siehe 2 Veränderungen im Konsolidierungskreis).

Geschäfts- oder Firmenwerte

Geschäfts- oder Firmenwerte entstehen aus dem Erwerb von Tochterunternehmen und stellen die Differenzgröße zwischen Kaufpreis und den beizulegenden Zeitwerten der übernommenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten dar.

Für Zwecke des Werthaltigkeitstestes werden die Geschäfts- oder Firmenwerte auf die zahlungsmittelgenerierende Einheit oder Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet, bei denen die Synergien aus dem Erwerb voraussichtlich entstehen werden. Die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten entsprechen der niedrigsten Ebene innerhalb des Unternehmens, auf der die Geschäfts- oder Firmenwerte für interne Managementzwecke überwacht werden.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern jährlich, sowie zusätzlich bei Anzeichen einer potenziellen Wertminderung, auf Wertberichtigungsbedarf untersucht. Die Geschäfts- oder Firmenwerte werden auf Wertminderungen getestet, indem der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit bzw. Einheiten („carrying amount“) mit ihrem erzielbaren Betrag („recoverable amount“) verglichen wird. Der erzielbare Betrag entspricht dem Höheren der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten („fair value less cost of disposal“) und dem Nutzungswert eines Vermögenswertes („value in use“).

Übersteigt der Buchwert den erzielbaren Betrag in Form des beizulegenden Zeitwerts, liegt eine Wertminderung vor und es ist auf den erzielbaren Betrag abzuschreiben. Wenn der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten höher ist als der Buchwert, ist es nicht notwendig, den Nutzungswert zu berechnen; der Vermögenswert ist dann nicht wertgemindert. Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Veräußerungskosten wird ein angemessenes Bewertungsverfahren angewandt. Dieses stützt sich auf Discounted-Cashflow-Bewertungsmodelle oder andere zur Verfügung stehende Indikatoren für den beizulegenden Zeitwert. Eine spätere Zuschreibung infolge des Wegfalls der Gründe für einen in vergangenen Geschäftsjahren oder Zwischenberichtsperioden erfassten Wertminderungsaufwand des Geschäfts- oder Firmenwerts ist nicht zulässig. Die Firmenwerte werden in der Währung des erworbenen Unternehmens bilanziert.

Sachanlagevermögen

Das Sachanlagevermögen wird zu fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen und gegebenenfalls Wertminderungen, bewertet. Die Anschaffungskosten beinhalten die direkt dem Erwerb zurechenbaren Kosten sowie Fremdkapitalkosten, sofern die Ansatzkriterien hierfür erfüllt sind.

Die Abschreibungsdauern richten sich nach der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer und stellen sich konzerneinheitlich wie folgt dar:

Einbauten in gemieteten Räumen	5 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3-13 Jahre

Liegen Leasingverhältnisse vor, so erfolgen Abschreibungen über die Laufzeit des Leasingverhältnisses oder, sofern kürzer, über die Nutzungsdauer des Vermögenswerts.

Reparatur- und Instandhaltungsaufwendungen werden zum Zeitpunkt der Entstehung als Aufwand erfasst.

Die Restbuchwerte und wirtschaftlichen Nutzungsdauern werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und gegebenenfalls angepasst. Sachanlagen werden auf Wertminderungen überprüft, wenn Ereignisse oder veränderte Umstände vermuten lassen, dass eine Wertminderung eingetreten sein könnte. In einem solchen Fall erfolgt die Werthaltigkeitsprüfung nach IAS 36. Eine Wertminderung erfolgt in der Höhe, in welcher der Restbuchwert den erzielbaren Betrag übersteigt. Gegebenenfalls wird die Restnutzungsdauer entsprechend angepasst.

Sind die Gründe für eine zuvor erfasste Wertminderung entfallen, werden diese Vermögenswerte erfolgswirksam zugeschrieben, wobei diese Wertaufholung nicht den Buchwert übersteigen darf, der sich ergeben hätte, wenn in früheren Perioden keine Wertminderung erfasst worden wäre.

Gewinne bzw. Verluste aus Abgängen von Sachanlagen werden als Unterschiedsbetrag zwischen den Veräußerungserlösen und den Buchwerten der Sachanlagen ermittelt und unter der Position „Sonstige betriebliche Erlöse“ im Falle eines Gewinns bzw. unter der Position „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ im Falle eines Verlusts in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Rückstellungen

Rückstellungen werden gebildet, wenn der Konzern aus einem Ereignis der Vergangenheit eine gegenwärtige Verpflichtung hat und diese Verpflichtung wahrscheinlich zu einem Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen führen wird, deren Höhe verlässlich geschätzt werden kann. Die Rückstellungshöhe entspricht der bestmöglichen Schätzung des Erfüllungsbetrags der gegenwärtigen Verpflichtung zum Bilanzstichtag, wobei erwartete Erstattungen Dritter nicht saldiert, sondern als separater Vermögenswert angesetzt werden, sofern die Realisation höchst wahrscheinlich ist. Ist der Zinseffekt wesentlich, wird die Rückstellung mit dem risikoadäquaten Marktzins abgezinst.

Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen

In der Gruppe existieren sowohl leistungsorientierte als auch beitragsorientierte Pensionspläne.

Ein beitragsorientierter Plan ist ein Pensionsplan, unter dem der Konzern fixe Beiträge an eine nicht zum Konzern gehörende Gesellschaft (Fonds) entrichtet. Der Konzern hat keine rechtliche oder faktische Verpflichtung, zusätzliche Beiträge zu leisten, wenn der Fonds nicht genügend Vermögenswerte hält, um die Pensionsansprüche aller Mitarbeiter aus den laufenden und vorherigen Geschäftsjahren zu begleichen. Im Gegensatz hierzu schreiben leistungsorientierte Pläne typischerweise einen Betrag an Pensionsleistungen fest, den ein Mitarbeiter bei Renteneintritt erhalten wird und der in der Regel von einem oder mehreren Faktoren wie Alter, Dienstzeit und Gehalt abhängig ist.

Die Pensionsverpflichtung für die leistungsorientierten Pensionszusagen wird jährlich von einem unabhängigen Gutachter nach der Methode der laufenden Einmalprämien (projected unit credit method) berechnet.

Eventualverbindlichkeiten und nicht bilanzierte vertragliche Verpflichtungen

Eventualverbindlichkeiten und nicht bilanzierte vertragliche Verpflichtungen sind im Konzernabschluss solange nicht passiviert, bis eine Inanspruchnahme wahrscheinlich ist.

Im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses werden Eventualverbindlichkeiten jedoch im Einklang mit IFRS 3 berücksichtigt, wenn ihr Zeitwert zuverlässig zu ermitteln ist.

Eventualforderungen

Eventualforderungen entstehen aus ungeplanten oder unerwarteten Ereignissen, durch die dem Unternehmen die Möglichkeit eines Zuflusses von wirtschaftlichem Nutzen entsteht. Eventualforderungen werden solange nicht im Abschluss angesetzt, bis der Zufluss wirtschaftlichen Nutzens so gut wie sicher ist. Eventualforderungen werden im Anhang angegeben, wenn der Zufluss wirtschaftlichen Nutzens wahrscheinlich ist.

Eigenkapital

Transaktionskosten im Zusammenhang mit der Begebung von Eigenkapitalinstrumenten werden unter Berücksichtigung der Steuereffekte als Abzug vom Eigenkapital behandelt. Die erhaltenen Zuflüsse nach Abzug der direkt zurechenbaren Transaktionskosten werden dem Grundkapital (Nominalwert) und der Kapitalrücklage zugeführt.

Eigene Aktien

Die durch die Gesellschaft im Zusammenhang mit anteilsbasierter Vergütung erfolgten Rückkäufe von Stammaktien werden in der Bilanz unter dem Posten „Eigene Anteile“ ausgewiesen und offen vom Eigenkapital abgesetzt. Die Anschaffungskosten der im Rahmen der Ausübung der anteilsbasierten Vergütung wieder ausgegebenen Anteile sowie die im Rahmen der Ausübung angefallene Lohnsteuer mindern die Kapitalrücklage.

Ertragsteuern

Die Ertragsteuern umfassen sowohl die laufenden als auch die latenten Steuern.

Laufende Ertragsteuern werden berechnet auf Basis der am Bilanzstichtag gültigen bzw. verabschiedeten gesetzlichen Landesregelungen, in denen die jeweilige Gesellschaft tätig ist und steuerpflichtiges Einkommen generiert.

Latente Steuern werden für temporäre Differenzen zwischen den Wertansätzen in den IFRS-Bilanzen der Konzernunternehmen und den Steuerbilanzen sowie für steuerliche Verlustvorträge angesetzt. Es werden keine latenten Steuern angesetzt, wenn diese aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld im Rahmen eines Geschäftsvorfalles resultieren, bei dem es sich nicht um einen Unternehmenszusammenschluss handelt, und wenn dadurch weder das IFRS-Ergebnis (vor Ertragsteuern) noch das steuerrechtliche Ergebnis beeinflusst wird. Auf den erstmaligen Ansatz eines IFRS Geschäfts- oder Firmenwertes werden ebenfalls keine latenten Steuern angesetzt. Für die Bewertung der latenten Steuern werden die zum Abschlussstichtag gültigen bzw. verabschiedeten steuerlichen Vorschriften herangezogen, für die angenommen wird, dass sie im Zeitpunkt der Umkehrung oder Realisierung der Latenz gültig sind.

Latente Steuererstattungsansprüche werden nur insofern angesetzt, soweit es wahrscheinlich ist, dass ein zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen verwendet werden können.

Latente Steuerschulden werden auch bei temporären Differenzen aus Anteilen an Tochterunternehmen und at-Equity bilanzierten Unternehmen gebildet, außer wenn der Konzern in der Lage ist, den zeitlichen Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen zu steuern, und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporäre Differenz in absehbarer Zeit nicht umkehren wird.

Ertragsteuern werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, mit Ausnahme derer, die sich auf Sachverhalte beziehen, die im sonstigen Ergebnis oder direkt im Eigenkapital verrechnet werden. Ertragsteuern, die sich auf solche Sachverhalte beziehen, werden ebenfalls im sonstigen Ergebnis oder direkt im Eigenkapital erfasst.

Latente Steuerforderungen und -schulden werden miteinander saldiert, wenn ein einklagbares Recht auf Saldierung von aktiven mit passiven Steuerlatenzen besteht und wenn diese Steuerlatenzen mit Ertragsteuern im Zusammenhang stehen, die von derselben Steuerbehörde entweder auf dasselbe Unternehmen erhoben wurden oder unterschiedliche Unternehmen die Absicht haben, die Beträge gegenseitig aufzurechnen.

Anteilsbasierte Vergütungen

Die Gesellschaft verfügt über verschiedene Managementbeteiligungsprogramme. Teilweise räumen diese Programme der Gesellschaft vertraglich vereinbart das Wahlrecht ein, die anteilsbasierte Vergütung in bar oder in Aktien zu begleichen.

Die Managementbeteiligungsprogramme werden gemäß IFRS 2 „Anteilsbasierte Vergütung“ als anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente bilanziert, bzw. bei Vorliegen einer faktischen Verpflichtung zum Barausgleich als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich. Dementsprechend ist der beizulegende Zeitwert der von den Mitarbeitern erbrachten Arbeitsleistungen als Gegenleistung für die gewährten Eigenkapitalinstrumente bzw. die Barabgeltung erfolgswirksam als Aufwand sowie als Zunahme im Eigenkapital bzw. als Rückstellung zu erfassen. Da der beizulegende Zeitwert der von den Mitarbeitern erbrachten Arbeitsleistungen jedoch nicht verlässlich ermittelt werden kann, ist bei Gewährung von

Eigenkapitalinstrumenten für die Bewertung der beizulegende Zeitwert der Eigenkapitalinstrumente zum Gewährungszeitpunkt heranzuziehen.

Der Wert der zu bilanzierenden Rückstellung bei einer Barabgeltung ist zu jedem Bilanzstichtag neu zu bestimmen.

Leasing

Nach IAS 17 sind Leasingverhältnisse, bei denen der Großteil der Chancen und Risiken am wirtschaftlichen Eigentum beim Leasinggeber verbleiben, als operative Leasingverhältnisse beim Leasingnehmer zu qualifizieren. Alle anderen Leasingverhältnisse stellen Finanzierungsleasingverhältnisse aus Leasingnehmersicht dar.

Zu Beginn der Bilanzierung eines Finanzierungsleasingverhältnisses aus Sicht des Leasingnehmers werden der jeweilige Vermögenswert sowie eine entsprechende Verbindlichkeit in Höhe des beizulegenden Zeitwerts des Vermögenswerts oder, sofern niedriger, in Höhe des Barwertes der Mindestleasingzahlungen angesetzt. Für die Folgebewertung werden die Mindestleasingzahlungen in die Finanzierungskosten und den Tilgungsanteil der Restschuld aufgeteilt. Zudem werden Abschreibungen und eventuelle Wertminderungsaufwendungen für den Vermögenswert berücksichtigt. Die Abschreibungen erfolgen über die Laufzeit des Leasingverhältnisses oder, sofern kürzer, über die Nutzungsdauer des Vermögenswerts.

Die Leasingraten aus operativen Leasingverhältnissen werden linear über die Laufzeit der entsprechenden Verträge in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Grundsätze der Erlösrealisierung

Umsatzerlöse werden realisiert und erfasst, wenn die Leistung oder Lieferung ausgeführt wurde und/ oder der Gefahrenübergang auf den Leistungsempfänger oder Käufer stattgefunden hat und es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen aus dem Geschäft der Gesellschaft zufließt und die Höhe der Umsatzerlöse verlässlich bestimmt werden kann. Umsätze werden abzüglich Umsatzsteuern, Erlös-Schmälerungen sowie Gutschriften ausgewiesen. Die zugrundeliegenden Schätzungen des Konzerns basieren auf historischen Werten unter Berücksichtigung der Art des Kunden, der Transaktion sowie den jeweiligen Besonderheiten der Vereinbarung.

Die Umsatzerlöse aus Online-Anzeigen sowie aus der Herstellung und Vermittlung von Geschäftskontakten („leads“) werden linear über den Vertragszeitraum bzw. verbrauchsabhängig erfasst. Provisionen aus der Herstellung und Vermittlung von Geschäftskontakten („leads“) werden entsprechend der vermittelten Transaktionen realisiert. Umsatzerlöse aus Werbeflächen werden, in Abhängigkeit von der Art des Werbevertrags, in jenen Perioden erfasst, in denen die Werbung geschaltet oder dargestellt wird. In Fällen, in denen eine Fakturierung im Voraus stattfindet, erfolgt die Erfassung des Umsatzes, inklusive Preisnachlässe, zunächst unter den passiven Rechnungsabgrenzungsposten und wird dann, entsprechend der Erbringung der Leistung, gemäß Vertrag, erfolgswirksam vereinnahmt.

Erlöse aus der Einräumung zeitlich befristeter Nutzungsüberlassung von Softwarelizenzen werden rätierlich über den Zeitraum der Nutzungsüberlassung realisiert. Überwiegen die Charakteristika eines Verkaufs, erfolgt eine sofortige Erlösrealisierung. Umsätze aus dem Wartungsgeschäft werden rätierlich über die Laufzeit der Leistungserbringung realisiert. Auf Basis geleisteter Stunden abzurechnende Dienstleistungsverträge werden in Abhängigkeit von den erbrachten Leistungen realisiert.

Finanzierungserträge und -aufwendungen

Finanzierungserträge und -aufwendungen umfassen Zinserträge und -aufwendungen sowie Fremdwährungsgewinne und -verluste. Finanzierungserträge und -aufwendungen werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode erfasst. Weiterhin enthält diese Position Wertänderungen aus zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumenten.

Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Anteil wird berechnet als Konzernjahresergebnis, welches den Anteilseignern des Mutterunternehmens zusteht, dividiert durch den gewichteten Durchschnitt ausstehender Stammanteile. Eigene Anteile verringern die Anzahl der umlaufenden Stammanteile. Für die Ermittlung des verwässerten Ergebnisses je Anteil wird die durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Anteile um die maximale Anzahl aller potenziell verwässernden Anteile angepasst. Diese Verwässerungseffekte beruhen allein auf potenziellen Anteilen aus den Programmen zur anteilsbasierten Vergütung.

2 Veränderungen im Konsolidierungskreis

In der Berichtsperiode hat sich der Konsolidierungskreis durch Unternehmenserwerbe wie folgt geändert:

Am 31. März 2017 hat die Immobilien Scout GmbH, Berlin, 25 % der Eigenkapitalanteile der eleven55 GmbH, Berlin, erworben. Die Beteiligung wird als assoziiertes Unternehmen nach der Equity-Methode bilanziert. Der Kaufpreis betrug 1.050 Tsd. Euro. Die Eleven55 GmbH betreibt das Internetportal wg-suche.de. Das Portal bringt Anbieter und Nachfrager von WG-Zimmern in deutschen Metropolen zusammen.

Am 22. August 2017 hat die AutoScout24 GmbH, München, 100 % der Eigenkapitalanteile an der Gebrauchtwagen.at Internetportale GmbH, Leibnitz ("Gebrauchtwagen.at") erworben. Der Kaufpreis betrug 24.984 Tsd. Euro und wurde in bar gezahlt. Seit diesem Zeitpunkt übt die Scout24 AG, München einen beherrschenden Einfluss auf die Gebrauchtwagen.at aus. Gebrauchtwagen.at ist eine der führenden Automobilanzeigenportale in Österreich. Durch die große Markenbekanntheit und die bestehende Marktposition ist die Gesellschaft bei Händlern und Nachfragern von Gebrauchtwagen in Österreich gut etabliert.

Mit Autoscout24.at betreibt Scout24 bereits ein digitales Anzeigenportal für Automobile in Österreich. Mit der Übernahme von Gebrauchtwagen.at und dem Zugang zum Kundenstamm der Gesellschaft will der Konzern seine Marktposition weiter ausbauen und Synergien heben. Die seit dem 22. August 2017 der Scout24 Gruppe angehörige Gesellschaft wurde rückwirkend zum 1. Januar 2017 auf die AutoScout24 AS GmbH, die dem Segment AutoScout24 zugeordnet ist, verschmolzen.

Der aus der Transaktion resultierende Firmenwert in Höhe von 20.444 Tsd. Euro ergibt sich aus dem künftigen Ertragspotenzial durch die Nutzung erwerberspezifischer Synergien sowie der Stärkung der Marktposition. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Die nachfolgende Tabelle fasst die bezahlte Gegenleistung für Gebrauchtwagen.at sowie den beizulegenden Zeitwert der erworbenen Vermögensgegenstände und der Verbindlichkeiten zusammen:

In Tsd. Euro	22.08.2017
Gegenleistung	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	24.984
Summe Gegenleistung	24.984
Beizulegender Zeitwert der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt	
Marken	1.422
Kundenstamm	3.275
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	88
Sachanlagen	2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte	136
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.560
Passive latente Steuern	-1.174
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-1.769
Gesamtes identifiziertes Nettovermögen	4.540
Geschäfts- oder Firmenwert	20.444
Gesamt	24.984

Die Bruttobeträge der vertraglichen Forderungen entsprechen dem beizulegenden Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Forderungen. Der beizulegende Zeitwert beträgt dabei 136 Tsd. Euro und wird gesamtheitlich als einbringbar angesehen.

Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 1.250 Tsd. Euro wurden aufwandswirksam in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Seit der Erstkonsolidierung hat Gebrauchtwagen.at Umsatzerlöse in Höhe von 1.008 Tsd. Euro und ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von 569 Tsd. Euro zur Gewinn- und Verlustrechnung beigetragen. Wäre die Gebrauchtwagen.at bereits seit dem 1. Januar 2017 konsolidiert worden, hätte die Gesellschaft 2.286 Tsd. Euro zu den Umsatzerlösen und einen Gewinn in Höhe von 890 Tsd. Euro zum Ergebnis nach Steuern beigetragen.

3 Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

3.1 Änderung der Berichtsstruktur

Zur Erhöhung der Transparenz erfolgte zum 1. Januar 2017 eine Umgliederung von Wartungskosten von den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen zum IT Aufwand. Weiterhin erfolgten Umgliederungen zwischen einzelnen Positionen innerhalb der Sonstigen betrieblichen Aufwendungen. Die vorgenannten Umgliederungen stellen eine freiwillige Änderung von Bilanzierungs-, Bewertungs- und Ausweismethoden im Sinne des IAS 8.14b dar. Um die Vergleichbarkeit zu der Vorjahresperiode zu gewährleisten, wurden die entsprechenden Werte rückwirkend angepasst.

3.2 Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse setzen sich aus Erlösen der Kernleistungen in Höhe von 458.630 Tsd. Euro (Vorjahr: 420.901 Tsd. Euro) sowie sonstigen Erlösen in Höhe von 21.125 Tsd. Euro (Vorjahr: 21.209 Tsd. Euro) zusammen. Die Umsatzerlöse der Kernleistungen werden durch die Erbringung von Dienstleistungen generiert. Sie umfassen Umsätze aus dem Verkauf von Online-Anzeigen, die Bereitstellung von Werberaum sowie die Generierung von Geschäftskontakten (sogenannte „leads“). Die sonstigen Umsatzerlöse ergeben sich im Wesentlichen aus den Aktivitäten der in vorangegangenen Geschäftsjahren zugekauften Unternehmen, die nicht zu den Kernleistungen der Scout24 AG gehören (u.a. CRM-Software für gewerbliche Immobilienmakler). Hierbei handelt es sich in Höhe von 871 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.019 Tsd. Euro) um Umsatzerlöse aus Nutzungsentgelten und in Höhe von 20.254 Tsd. Euro (Vorjahr: 20.190 Tsd. Euro) um Umsätze aus der Erbringung von Dienstleistungen.

3.3 Aktivierte Eigenleistungen

Unter dieser Position wird die Aktivierung selbsterstellter Software ausgewiesen. Der Gesamtbetrag in Höhe von 15.087 Tsd. Euro (Vorjahr: 11.654 Tsd. Euro) entfällt mit 12.619 Tsd. Euro (Vorjahr: 9.607 Tsd. Euro) auf das Segment ImmobilienScout24 und mit 2.468 Tsd. Euro (Vorjahr: 2.047 Tsd. Euro) auf das Segment AutoScout24. Der Gesamtbetrag der Forschungs- und Entwicklungskosten, die im Geschäftsjahr als Aufwand erfasst wurden, beträgt 19.283 Tsd. Euro (Vorjahr: 17.038 Tsd. Euro).

3.4 Sonstige betriebliche Erlöse

Die sonstigen betrieblichen Erlöse setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2017	2016
Erlöse aus ausgebuchten Forderungen	135	599
Erlöse aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen	323	200
Erlöse aus dem Abgang von Anlagevermögen	20	79
Schadenersatzleistungen	35	52
Sonstige	546	1.664
Summe	1.059	2.594

Die Position Sonstige beinhaltet unter anderem Erlöse aus der Weiterbelastung von Kosten an Dritte.

3.5 Personalaufwand und Mitarbeiterzahl

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2017	2016
Löhne und Gehälter	-97.066	-93.160
Soziale Abgaben	-14.033	-13.130
Altersversorgung	-1.046	-1.137
Anteilsbasierte Vergütung	-4.751	-4.573
Summe	-116.896	-112.000

Die durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten teilt sich wie folgt auf:

Mitarbeiteranzahl	2017	2016
Obere Führungskräfte	5	6
Angestellte	1.389	1.347
Summe	1.394	1.353

3.6 Marketingaufwand

Die Marketingaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2017	2016
Werbekosten - Online	-45.056	-41.735
Werbekosten - Offline	-9.035	-8.828
Summe	-54.091	-50.563

3.7 IT Aufwand

Der IT Aufwand setzt sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2017	2016 (angepasst)
Datentransport, Netzkosten	-409	-593
EDV-Dienstleistungen	-8.299	-7.663
Sonstige EDV-Kosten	-8.286	-7.935
Summe	-16.994	-16.191

Zur Erhöhung der Transparenz erfolgte zum 1. Januar 2017 eine Umgliederung der Wartungskosten von den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen zum IT Aufwand. Die vorgenannte Umgliederung stellt eine freiwillige Änderung von Bilanzierungs-, Bewertungs- und Ausweismethoden im Sinne des IAS 8.14b dar. Um die Vergleichbarkeit zu der Vorjahresperiode zu gewährleisten, wurden die entsprechenden Werte rückwirkend angepasst (Vorjahr: 2.881 Tsd. Euro).

3.8 Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2017	2016 (angepasst)
Fremde Dienstleistungen	-22.737	-20.959
Aufwand für bezogene Leistungen	-9.704	-9.611
Vertriebsprovision	-7.253	-9.014
Gebäudemieten und sonstige Raumkosten	-7.191	-6.955
Sonstige personalbedingte Kosten	-5.121	-3.724
Reisekosten	-3.917	-3.319
Wertberichtigungen für wertgeminderte Forderungen	-3.594	-3.799
Kfz-Kosten	-2.516	-2.546
Sonstige	-13.109	-10.918
Summe	-75.142	-70.845

Zur Erhöhung der Transparenz erfolgte zum 1. Januar 2017 eine Umgliederung zwischen einzelnen Positionen der Sonstigen betrieblichen Aufwendungen. Die vorgenannte Umgliederung stellt eine freiwillige Änderung von Bilanzierungs-, Bewertungs- und Ausweismethoden im Sinne des IAS 8.14b dar. Um die Vergleichbarkeit zu der Vorjahresperiode zu gewährleisten, wurden die entsprechenden Werte rückwirkend angepasst. Hinsichtlich der Umgliederung der Wartungskosten für das Geschäftsjahr 2016 siehe Erläuterung 3.7.

3.9 Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen

Das Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen setzt sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2017	2016
Energieausweis48 GmbH, Köln	33	17
eleven55 GmbH, Berlin	-64	-
Summe	-31	17

3.10 Finanzerträge

Finanzierungserträge umfassen nachfolgende Positionen:

In Tsd. Euro	2017	2016
Zinserträge Dritte	1.889	222
Erträge aus derivativen Finanzinstrumenten	1.856	1.818
Kursgewinne aus Finanzierungen	44	61
Kursgewinne aus Investitionen	30	-
Erträge aus Abgängen von Tochterunternehmen	-	895
Zinserträge assoziierte Unternehmen	-	3
Summe	3.819	2.999

Bei den Zinserträgen Dritte handelt es sich größtenteils um eine Erstattung von Verzugszinsen auf eine Steuerschuld der Scout24 HCH Alpen AG, Vaduz.

Die Erträge aus derivativen Finanzinstrumenten betreffen die Bewertung des Zinsfloors im Zusammenhang mit dem Term Loan unter dem Facility Agreement („FA“). Für weitere Informationen siehe 4.9 Finanzielle Verbindlichkeiten.

3.11 Finanzaufwendungen

Finanzierungsaufwendungen umfassen nachfolgende Positionen:

In Tsd. Euro	2017	2016
Zinsaufwand Dritte	-11.813	-45.777
Zinsaufwand aus Disagio	-1.923	-
Aufwendungen aus derivativen Finanzinstrumenten	-315	-
Kursverluste aus Finanzierungen	-128	-59
Sonstige	-15	-22
Summe	-14.194	-45.858

Der Zinsaufwand gegenüber Dritten resultiert ausschließlich aus den unter dem FA aufgenommenen Verbindlichkeiten. Für Details siehe 4.9 Finanzielle Verbindlichkeiten.

Der Zinsaufwand aus Disagio betrifft die Vereinnahmung der Anschaffungsnebenkosten im Zusammenhang mit den Kreditlinien des FA mittels der Effektivzinsmethode. Für Details siehe 4.9 Finanzielle Verbindlichkeiten.

3.12 Ertragsteuern

Mit Wirkung ab 1. April 2014 wurde zwischen der Scout24 AG und der Scout24 Holding GmbH ein Ergebnisabführungsvertrag geschlossen. Seit 2007 bzw. 2008 bestehen Ergebnisabführungsverträge zwischen der Scout24 Holding GmbH und ihren inländischen Tochtergesellschaften AutoScout24 GmbH, Scout24 Services GmbH (alle mit Sitz in München) und Immobilien Scout GmbH (Sitz in Berlin). Seit dem 1. Januar 2015 besteht ebenfalls ein Ergebnisabführungsvertrag zwischen der Immobilien Scout GmbH und der Flowfact GmbH, Köln.

Alle vorgenannten Gesellschaften befinden sich in einer ertragsteuerlichen Organschaft mit der Scout24 AG als Organträgerin, die somit die Ertragsteuern für den gesamten Organkreis schuldet. Steuerumlagen an die Organtöchter sind nicht erfolgt.

Als Ertragsteuern sind die in den einzelnen Ländern gezahlten bzw. geschuldeten tatsächlichen Steuern sowie die latenten Steuern ausgewiesen.

In Tsd. Euro	2017	2016
Laufender Steueraufwand für Gewinne der Periode	-62.129	-48.081
Laufender Steuerertrag/-aufwand aus Vorjahren	406	5.344
Summe laufender Steueraufwand/-ertrag	-61.723	-42.737
Latenter Steuerertrag aufgrund Änderung von Steuersätzen	-2.924	1.338
Latenter Steuerertrag aufgrund zeitlicher Buchungsunterschiede	10.011	13.835
Latenter Steueraufwand aus Verlustvorträgen	-8	-3.995
Summe latenter Steuerertrag	7.079	11.177
Summe Ertragsteuern	-54.644	-31.560

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag setzen sich dabei aus Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag als auch den entsprechenden ausländischen Einkommen- und Ertragsteuern zusammen. Der Körperschaftsteuersatz in Deutschland betrug für den Veranlagungszeitraum 2017 wie im Vorjahr 15,0 %, der darauf anzuwendende Solidaritätszuschlag 5,5 %. Der Gewerbesteuersatz hat sich auf Grund von geänderten gewerbesteuerlichen Zerlegungsbeträgen auf 15,7 % geändert (Vorjahr: 15,5 %). Damit ergibt sich für 2017 ein Konzernsteuersatz von 31,5 % (Vorjahr 31,3 %).

Die Ursachen für den Unterschied zwischen dem erwarteten und dem ausgewiesenen Steueraufwand im Konzern stellen sich wie folgt dar:

In Tsd. Euro	2017	2016
Ergebnis vor Ertragsteuern	165.542	98.459
Erwarteter Steueraufwand 2017: 31,5 % (2016: 31,3 %)	-52.270	-30.847
Steuereffekte aus Vorjahren	-2.047	2.676
Steuerfreie Erträge	-	-
Nicht abziehbare Aufwendungen	-820	-1.866
Permanente Differenzen	335	94
Steuereffekte aus Equity-Investments	-10	-
Steuereffekte aus Verlustvorträgen (laufende nicht werthaltige Verlustvorträge)	-101	-228
Steuereffekte aus Hinzurechnungen und Kürzungen für lokale Steuern	-629	-1.490
Anpassungen des Steuerbetrags an den abweichenden nationalen Steuersatz	899	5
Sonstige	-1	95
	-54.644	-31.560
Effektiver Steuersatz	-33,0 %	-32,1 %

Die Steuereffekte aus Vorjahren resultieren hauptsächlich aus der Änderung des durchschnittlichen Konzernsteuersatzes gegenüber der Vorperiode i. H. v. -2.924 Tsd. Euro sowie aus True Up Effekten basierend auf den eingereichten Steuererklärungen für Vorjahre bei den laufenden Steuern i. H. v. 406 Tsd. Euro und bei den latenten Steuern i. H. v. 471 Tsd. Euro.

Die nicht abzugsfähigen Aufwendungen bestehen in erster Linie aus den fünfprozentigen nicht abzugsfähigen Betriebsausgaben der Dividende der AutoScout24 Italia srl i. H. v. 449 Tsd. Euro, dem Aufwand aus dem Abgang der Beteiligung an der ASPM i. H. v. 1.632 Tsd. Euro, den fünfprozentigen nicht abzugsfähigen Betriebsausgaben des Liquidationserlöses der Scout International Management AG i. H. v. 33 Tsd. Euro sowie den nicht abziehbaren Aufsichtsratsvergütungen i. H. v. 140 Tsd. Euro.

Die Effekte bei den lokalen Steuern sind weitaus überwiegend auf die gewerbesteuerliche Hinzurechnung von Entgelten für Schulden bei der Scout24 AG zurückzuführen.

Im Rahmen der Bewertung von Pensionsverpflichtungen wurden im OCI versicherungsmathematische Verluste i. H. v. 156 Tsd. Euro (Vorjahr: 107 Tsd. Euro) sowie darauf entfallende aktive latente Steuern i. H. v. 34 Tsd. Euro (Vorjahr: 23 Tsd. Euro) erfasst.

Die Steuerforderungen und Steuerverbindlichkeiten stellen sich zu den Bilanzstichtagen wie folgt dar:

In Tsd. Euro	31.12.2017	31.12.2016
Ertragsteuerforderungen (kurzfristig)	2.653	1.249
Ertragsteuerforderungen	2.653	1.249
Ertragsteuerverbindlichkeiten (kurzfristig)	12.843	15.870
Ertragsteuerverbindlichkeiten (langfristig)	62	29
Ertragsteuerverbindlichkeiten	12.905	15.899

Die latenten Steueransprüche haben sich wie folgt entwickelt:

In Tsd. Euro	31.12.2017	31.12.2016
Anfangsbestand der Periode	3.482	6.746
Änderung Konsolidierungskreis/Umstrukturierung/erfolgsneutral	-	-
Ergebniswirksam erfasst in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	-1.182	-3.262
Im sonstigen Ergebnis erfasst	12	-2
Endbestand der Periode	2.312	3.482

Die latenten Steuerschulden haben sich wie folgt entwickelt:

In Tsd. Euro	31.12.2017	31.12.2016
Anfangsbestand der Periode	378.579	392.961
Änderung Konsolidierungskreis/Umstrukturierung/erfolgsneutral	1.174	56
Ergebniswirksam erfasst in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und/oder in der Gesamtergebnisrechnung	-8.261	-14.438
Im sonstigen Ergebnis erfasst	-	-
Endbestand der Periode	371.492	378.579

Die latenten Steuerschulden resultieren hauptsächlich aus den Kaufpreisallokationen auf Konzernebene. Darauf wurden unter Berücksichtigung von Abschreibungen zum 31. Dezember 2017 passive latente Steuern in Höhe von 355.430 Tsd. Euro (Vorjahr: 363.480 Tsd. EUR) bilanziert, von denen 316.819 Tsd. Euro (Vorjahr: 324.966 Tsd. EUR) auf die Immobilien Scout GmbH inklusive deren Beteiligungen und 38.611 Tsd. Euro (Vorjahr: 38.513 Tsd. EUR) auf die AutoScout24 GmbH inklusive deren Beteiligungen entfallen.

Der Bestand an aktiven und passiven latenten Steuern auf zeitliche Bewertungsunterschiede und steuerliche Verlustvorträge im Konzern ist folgenden Positionen zuzuordnen:

In Tsd. Euro	31.12.2017		31.12.2016	
	Latente Steueransprüche	Latente Steuerverbindlichkeiten	Latente Steueransprüche	Latente Steuerverbindlichkeiten
Marken	12	310.771	-	308.086
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	425	58.119	398	66.280
Sachanlagen	891	-	1.045	10
Finanzielle Vermögenswerte	-	-	-	-
Sonstige Vermögenswerte	227	763	189	1.600
Langfristige Vermögenswerte	1.555	369.653	1.631	375.977
Sonstige Rückstellungen	21	-	-	-
Sonstige Verbindlichkeiten	1.975	-	3.173	2
Kurzfristige Verbindlichkeiten	1.996	-	3.173	2
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	58	-	77	26
Sonstige Rückstellungen	38	994	47	1.206
Sonstige Verbindlichkeiten	11	2.303	10	2.944
Langfristige Verbindlichkeiten	106	3.297	134	4.176
Verlust-/Zinsvorträge	112	-	120	-
Gesamt	3.770	372.950	5.058	380.154
Saldierung	-1.458	-1.458	-1.575	-1.575
Bilanzansatz	2.312	371.492	3.482	378.579

Von der Gesamtveränderung der latenten Steuern in Höhe von 5.913 Tsd. Euro (Vorjahr: 11.118 Tsd. Euro) wurde ein Ertrag in der Gewinn- und Verlustrechnung von 7.079 Tsd. Euro (Vorjahr: 11.177 Tsd. Euro) und im OCI von 12 Tsd. Euro (Vorjahr: -2 Tsd. Euro) erfasst. Im Zusammenhang mit der Bilanzierung von Unternehmenserwerben sind -1.174 Tsd. Euro (Vorjahr: 56 Tsd. Euro) passive latente Steuern erfolgsneutral zugegangen.

Die aktiven latenten Steuern auf unten dargestellte Verlustvorträge sind nicht angesetzt oder nach dem Ansatz wertberichtigt, soweit mit einer Realisierung der darin enthaltenen Steuervorteile mittelfristig nicht oder nicht mehr gerechnet wird bzw. weil es sich um vororganschaftliche Verlustvorträge handelt, die während der Dauer des Organschaftsverhältnisses mit den Tochtergesellschaften nicht nutzbar sind. Es ist nicht beabsichtigt, die Organschaft mittelfristig aufzulösen.

Von den körperschaftsteuerlichen Verlustvorträgen in Deutschland in Höhe von 4.221 Tsd. Euro (Vorperiode: 4.709 Tsd. Euro) wurden 4.221 Tsd. Euro (Vorperiode: 4.709 Tsd. Euro) nicht für die Bilanzierung von latenten Steuern herangezogen.

Von den gewerbesteuerlichen Verlustvorträgen in Deutschland in Höhe von 4.582 Tsd. Euro (Vorperiode: 5.069 Tsd. Euro) wurden 4.582 Tsd. Euro (Vorperiode: 5.069 Tsd. Euro) nicht für die Bilanzierung von latenten Steuern herangezogen.

Von den körperschaftsteuerlichen Verlustvorträgen im Ausland – welche nach derzeitigem Kenntnisstand keiner zeitlichen Begrenzung unterliegen - in Höhe von 17.903 Tsd. Euro (Vorperiode: 17.695 Tsd. Euro) wurden 17.567 Tsd. Euro (Vorperiode: 17.326 Tsd. Euro) nicht für die Bilanzierung von latenten Steuern herangezogen.

Von den gewerbesteuerlichen Verlustvorträgen im Ausland – welche nach derzeitigem Kenntnisstand keiner zeitlichen Begrenzung unterliegen - in Höhe von 0 Tsd. Euro (Vorperiode: 482 Tsd. Euro) wurden 0 Tsd. Euro (Vorperiode: 482 Tsd. Euro) nicht für die Bilanzierung von latenten Steuern herangezogen

Auf temporäre Unterschiede im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften in Höhe von 6.106 Tsd. Euro (Vorjahr: 5.167 Tsd. Euro) wurden keine latenten Steuerschulden angesetzt, da es nicht wahrscheinlich ist, dass sich diese temporären Differenzen in absehbarer Zeit umkehren werden. Die temporären Differenzen ergeben sich aufgrund nicht ausgeschütteter Gewinne der Tochtergesellschaften. Bei Ausschüttung oder Verkauf der Beteiligung wären die Erträge zu 95 % steuerfrei.

3.13 Ergebnis je Aktie

Die folgende Tabelle zeigt die Berechnung des unverwässerten und verwässerten Ergebnisses je Stammaktie, das auf die Gesellschafter des Mutterunternehmens entfällt:

		2017	2016
Ergebnis, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt	Tsd. Euro	110.898	67.152
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien zur Berechnung des Ergebnisses je Aktie			
Unverwässert	Anzahl	107.599.941	107.599.927
Verwässert	Anzahl	107.684.291	107.702.233
Ergebnis je Aktie			
Unverwässert	Euro	1,03	0,62
Verwässert	Euro	1,03	0,62

Die Verwässerung beruht allein auf potenziellen Anteilen aus der anteilsbasierten Vergütung.

4 Erläuterungen zur Konzern-Bilanz

4.1 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beinhalten Bankguthaben sowie Kassenbestände in Höhe von 56.659 Tsd. Euro (Vorjahr: 43.441 Tsd. Euro).

4.2 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2017	31.12.2016
Forderungen gegen Dritte	47.426	43.216
Forderungen gegen assoziierte bzw. Gemeinschaftsunternehmen	6	59
Summe	47.432	43.275

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entwickelten sich wie folgt:

In Tsd. Euro	
Stand zum 01.01.2016	-3.020
Veränderung Konsolidierungskreis	-71
Zuführung	-1.776
Verbrauch	356
Auflösung	50
Währungsdifferenzen	-1
Stand zum 31.12.2016 / 01.01.2017	-4.463
Veränderung Konsolidierungskreis	-21
Zuführung	-1.932
Verbrauch	977
Auflösung	323
Währungsdifferenzen	8
Stand zum 31.12.2017	-5.108

Die Zuführungen und Auflösungen der Wertberichtigungen für wertgeminderte Forderungen werden unter den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen bzw. Sonstigen betrieblichen Erlösen ausgewiesen. Die Position Verbrauch beinhaltet die Ausbuchungen von wertberichtigten Forderungen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die zum Stichtag nicht wertgemindert sind:

In Tsd. Euro	31.12.2017	31.12.2016
Nettowert	47.432	43.275
Wertberichtigungen	-5.108	-4.463
Bruttowert	52.540	47.738
Wertberichtigte Forderungen vor Wertberichtigungen	17.418	8.281
Weder überfällig noch wertgemindert	28.057	22.108
Nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig		
weniger als 30 Tage	4.438	13.565
30 bis 90 Tage	1.940	3.272
mehr als 90 Tage	688	512

Bei den weder wertgeminderten noch überfälligen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen weisen zum Abschlussstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

Bezüglich der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die am Bilanzstichtag überfällig, aber nicht wertgemindert sind, gibt es keine Hinweise, dass die Kunden, basierend auf der Kredithistorie und den aktuellen Bonitätseinstufungen, nicht imstande sind, ihren Verpflichtungen nachzukommen.

4.3 Finanzielle Vermögenswerte

Die finanziellen Vermögenswerte setzen sich zu den jeweiligen Bilanzstichtagen wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2017	31.12.2016
kurzfristig		
Debitorische Kreditoren	992	273
Forderungen gegen assoziierte Unternehmen	83	86
Sonstige	-	47
Summe	1.075	406
langfristig		
Transaktionskosten Darlehen	807	-
Beteiligungen	180	180
Erstattungsanspruch	-	350
Sonstige	4	5
Summe	991	535

Forderungen gegen assoziierte Unternehmen bestehen im Wesentlichen aus kurzfristigen Ausleihungen an die Energieausweis48 GmbH.

Bei den Transaktionskosten Darlehen handelt es sich um den Ausweis der Nebenkosten für die revolvingende Kreditlinie. Für Details siehe 4.9 Finanzielle Verbindlichkeiten.

Die Position Beteiligungen betrifft die im Vorjahr erworbene Minderheitsbeteiligung an der Salz & Brot Internet GmbH. Zum Bilanzstichtag existierten keine objektiven Hinweise über eine mögliche Wertminderung der bilanzierten finanziellen Vermögenswerte.

4.4 Sonstige Vermögenswerte

Die sonstigen Vermögenswerte setzen sich zu den jeweiligen Bilanzstichtagen wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2017	31.12.2016
kurzfristig		
Rechnungsabgrenzung	6.468	5.095
Geleistete Anzahlungen	409	1.114
Steuern, die keine Ertragsteuern sind	207	467
Mietkaution	-	799
Sonstige	372	329
Summe	7.456	7.804
langfristig		
Rechnungsabgrenzung	1.516	1.663
Mietkaution	996	101
Sonstige	3	8
Summe	2.515	1.772

Der Anstieg der kurzfristigen Rechnungsabgrenzung beruht vorrangig auf der Ausweitung der Vorauszahlungen auf zeitlich begrenzte Lizenzgebühren durch die Scout24 AG im Rahmen der weiteren Zentralisierung von Managementfunktionen.

In der Berichtsperiode sowie im Vorjahr betrafen die Steuern, die keine Ertragsteuern sind, Umsatzsteuererstattungsansprüche sowie Vorauszahlungen.

Die Mietkautionen des Vorjahrs in Höhe von 799 Tsd. Euro wurden in die langfristigen Sonstigen Vermögenswerte umgliedert. Alle weiteren Mietkautionen für langfristige Mietverhältnisse werden seit dem Geschäftsjahr 2017 ebenfalls in den langfristigen Sonstigen Vermögenswerten ausgewiesen.

4.5 Immaterielle Vermögenswerte

In Tsd. Euro	Geschäfts- oder Firmen- werte	Marken	Selbst erstellte Software	Konzes- sionen, Rechte und Lizenzen	Kunden- stamm*	Immateri- elle Vermö- genswerte in Entwick- lung	Zwischen- summe Sonstige immateri- elle Vermö- genswerte	Summe
Anschaffungs- und Herstellungskosten								
Stand vom 01.01.2016	787.283	984.187	13.540	97.517	246.182	11.065	368.304	2.139.774
Änderung Konsolidierungskreis	27.423	634	-	635	1.673	-	2.308	30.365
Zugänge	-	-	1.378	160	-	15.617	17.155	17.155
Abgänge	-	-	-	-12	-	-	-12	-12
Umbuchungen	1.525	-520	7.812	167	-1.700	-7.960	-1.681	-676
Währungsdifferenzen	-	-	-	-	-	-	-	-
Stand vom 31.12.2016 / 01.01.2017	816.231	984.301	22.730	98.467	246.155	18.722	386.074	2.186.606
Änderung Konsolidierungskreis	20.444	1.422	-	88	3.275	-	3.363	25.229
Zugänge	-	-	1.900	396	-	17.701	19.997	19.997
Abgänge	-	-	-	-271	-	-68	-339	-339
Umbuchungen	-	-	20.114	1.038	-	-21.152	-	-
Währungsdifferenzen	-	-	-	-	-	-	-	-
Stand vom 31.12.2017	836.675	985.723	44.744	99.718	249.430	15.203	409.095	2.231.493
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen								
Stand vom 01.01.2016	-	-502	-763	-57.295	-50.792	-	-108.850	-109.352
Änderung Konsolidierungskreis	-	-	-	108	-	-	108	108
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-	-276	-7.003	-25.606	-27.169	-	-59.778	-60.054
Zugänge (Wertminderungen)	-	-	-	-4	-	-	-4	-4
Abgänge	-	-	-	10	-	-	10	10
Stand vom 31.12.2016 / 01.01.2017	-	-778	-7.766	-82.787	-77.961	-	-168.514	-169.292
Änderung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-	-	-
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-	-336	-11.013	-8.028	-32.937	-	-51.978	-52.314
Zugänge (Wertminderungen)	-	-	-	-	-	-	-	-
Abgänge	-	-	-	271	-	-	271	271
Stand vom 31.12.2017	-	-1.114	-18.779	-90.544	-110.898	-	-220.221	-221.335
Buchwerte								
Stand zum 31. Dezember 2016	816.231	983.523	14.964	15.680	168.194*	18.722	217.560	2.017.314
Stand zum 31. Dezember 2017	836.675	984.609	25.965	9.174	138.532	15.203	188.873	2.010.158

*Der Kundenstamm hat eine Restnutzungsdauer von 4-13 Jahren

Fremdkapitalkosten für die immateriellen Vermögenswerte in Entwicklung wurden nicht aktiviert, weil die Fremdkapitalkosten des Konzerns nicht direkt der Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte zugeordnet werden können.

Die Entwicklung der Geschäfts- oder Firmenwerte pro zahlungsmittelgenerierender Einheit ist nachfolgender Tabelle zu entnehmen:

In Tsd. Euro	Zahlungsmittel- generierende Einheit ImmobilienScout24	Zahlungsmittel- generierende Einheit AutoScout24	Summe
Geschäfts- oder Firmenwert zum 31.12.2016/ 01.01.2017	688.557	127.674	816.231
Zugänge	-	20.444	20.444
Geschäfts- oder Firmenwert zum 31.12.2017	688.557	148.118	836.675

Die Zugänge betreffen im Segment AutoScout24 das Unternehmen Gebrauchtwagen.at Internetportale GmbH (für Details verweisen wir auf Erläuterung 2 Veränderungen im Konsolidierungskreis).

Die Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich einem Wertminderungstest nach IAS 36 auf Basis des erzielbaren Betrags entsprechend der in Kapitel 1.6 Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung beschriebenen Vorgehensweise unterzogen. Der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten wurde als erzielbarer Betrag ermittelt. Auf der Grundlage dieses Wertminderungstests nach IAS 36 haben sich weder in der aktuellen Periode noch im Vorjahr Wertminderungen ergeben.

Für die Wertminderungstests der Geschäfts- oder Firmenwerte wurde für die ZGE ImmobilienScout24 sowie AutoScout24 jeweils ein WACC nach Steuern von 6,49 % (Vorjahr: 7,26 %) angewendet. Der Kapitalisierungszinssatz ist gegenüber dem Vorjahr gesunken, weil bei der Ableitung des Betafaktors aufgrund höherer Datenqualität von einer fünf- auf eine zweijährige Betrachtungsweise gewechselt wurde. Der Diskontierungssatz beruht auf einem Basiszinssatz in Höhe von 1,25 % (Vorjahr: 0,80 %) und einer Marktrisikoprämie in Höhe von 7,00 % (Vorjahr: 7,00 %). Weiterhin werden ein aus der Peer-Group abgeleiteter Betafaktor, ein Fremdkapitalspread sowie eine typisierte Kapitalstruktur berücksichtigt.

Des Weiteren geht das Management von Umsatzwachstum und steigenden EBITDA-Margen aus. Der Detailplanungszeitraum beträgt 4 Jahre und unterliegt für 2018 der vom Management verabschiedeten und vom Aufsichtsrat freigegebenen Unternehmensplanung. Die Annahmen zu den steigenden EBITDA-Margen basieren auf Erwartungen im Hinblick auf die mit dem Umsatzwachstum ansteigende Profitabilität der Leistungen. Für das Umsatzwachstum nach dem Detailplanungszeitraum wurde eine langfristige Wachstumsrate von 2,00 % (Vorjahr: 2,00 %) verwendet.

Bei keiner der ZGE's führt – wie im Vorjahr – eine für möglich gehaltene Änderung einer Annahme zu einem Wertminderungsbedarf.

Die Zuordnung der Marken zu den ZGEs stellt sich wie folgt dar:

In Tsd. Euro	31.12.2017	31.12.2016
Summe ZGE ImmobilienScout24	862.328	862.415
Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer	862.205	862.205
Marke mit bestimmter Nutzungsdauer	123	210
Summe ZGE AutoScout24	111.163	109.990
Marke mit unbestimmter Nutzungsdauer	109.300	109.300
Marken mit bestimmter Nutzungsdauer	1.863	690
Summe ZGE FlowFact	11.118	11.118
Marke mit unbestimmter Nutzungsdauer	11.118	11.118
Marken mit bestimmter Nutzungsdauer	-	-
Summe	984.609	983.523

Eine Marke der ZGE ImmobilienScout24 und verschiedene Marken der ZGE AutoScout24 (Buchwert per 31. Dezember 2017: 1.986 Tsd. Euro; Vorjahr: 900 Tsd. Euro) werden über ihre jeweilige spezifische Nutzungsdauer abgeschrieben, für welche positive Zahlungsmittelzuflüsse erwartet werden.

Den weiteren der ZGE ImmobilienScout24, der AutoScout24 sowie der FlowFact zugeordneten Marken (Buchwert per 31. Dezember 2017: 982.623 Tsd. Euro, Vorjahr: 982.623 Tsd. Euro) werden unbestimmte Nutzungsdauern zugeordnet, weil erwartet wird, dass aus diesen positive Zahlungszuflüsse über einen unbestimmten Zeitraum resultieren. Alle derartigen Marken werden mindestens einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest gemäß IAS 36 auf Basis des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten der entsprechenden ZGE analog der in Kapitel 1.6 Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung beschriebenen Vorgehensweise zum Geschäfts- oder Firmenwert unterzogen. Auf der Grundlage dieses Wertminderungstests nach IAS 36 haben sich weder in der aktuellen Periode noch im Vorjahr Wertminderungen ergeben.

Für alle Marken wurde ein WACC nach Steuern von 6,49 % (Vorjahr: 7,26 %) sowie eine langfristige Wachstumsrate von 2,00 % (Vorjahr: 2,00 %) verwendet. Alle weiteren Merkmale der Prämissen für den Impairmenttest entsprechen denen, die unter den Angaben zum Geschäfts- oder Firmenwert gemacht wurden.

In der Berichtsperiode bestand kein Wertminderungsbedarf (Vorjahr: 0 Tsd. Euro).

Bei den ZGEs der Marken ImmobilienScout24 und AutoScout24 führt – wie im Vorjahr – eine für möglich gehaltene Änderung einer Annahme zu keinem Wertminderungsbedarf.

Für die Marke FlowFact bestünde kein Wertminderungsbedarf bei einer Reduzierung des Umsatz-Wachstums auf 0,00 % und einer gleichzeitigen Erhöhung des WACC auf 8,35 %. Die Differenz zwischen dem Buchwert und dem erzielbaren Betrag beträgt 15.517 Tsd. Euro (Vorjahr: 30.002 Tsd. Euro). Im Vorjahr führte bei der ZGE der Marke FlowFact eine für möglich gehaltene Änderung einer Annahme zu keinem Wertminderungsbedarf.

4.6 Sachanlagevermögen

In Tsd. Euro	Einbauten in gemieteten Räumen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Summe
Anschaffungs- und Herstellungskosten			
Stand vom 01.01.2016	189	22.048	22.237
Änderung Konsolidierungskreis	-	11	11
Zugänge	-	2.352	2.352
Abgänge	-	-95	-95
Umbuchungen	-	40	40
Währungsdifferenzen	-	-	-
Stand vom 31.12.2016 / 01.01.2017	189	24.356	24.545
Änderung Konsolidierungskreis	-	2	2
Zugänge	-	2.793	2.793
Abgänge	-29	-209	-238
Umbuchungen	-	-	-
Währungsdifferenzen	-	-	-
Stand vom 31.12.2017	160	26.942	27.102
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen			
Stand vom 01.01.2016	-101	-9.142	-9.243
Änderung Konsolidierungskreis	-	18	18
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-46	-5.316	-5.362
Zugänge (Wertminderungen)	-	-36	-36
Abgänge	-	31	31
Währungsdifferenzen	-	-	-
Stand vom 31.12.2016 / 01.01.2017	-147	-14.445	-14.592
Änderung Konsolidierungskreis	-	-	-
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-39	-4.477	-4.516
Zugänge (Wertminderungen)	-	-	-
Abgänge	28	139	167
Währungsdifferenzen	-	-	-
Stand vom 31.12.2017	-158	-18.783	-18.941
Buchwerte			
Stand zum 31. Dezember 2016	42	9.911	9.953
Stand zum 31. Dezember 2017	2	8.159	8.161

Es bestehen die üblichen Eigentumsvorbehalte bei Anschaffungsvorgängen.

In der Betriebs- und Geschäftsausstattung gehören die folgenden Beträge zu einem Mietleasingvertrag, in dem die Gruppe Leasingnehmer ist:

In Tsd. Euro	31.12.2017	31.12.2016
Aktivierete Finanzierungsobjekte aus dem Finanzierungsleasing	265	265
Kumulierte Abschreibung	-183	-120
Restbuchwert	82	145

Die Scout24 AG mietet verschiedene Vermögenswerte aus dem Bereich der Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die ursprüngliche Vertragslaufzeit beträgt fünf Jahre und acht Monate und endet am 1. September 2019. Der wirtschaftliche Eigentümer der Vermögenswerte ist die Scout24 AG.

4.7 Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen

Die in den Konzernabschluss einbezogenen assoziierten Unternehmen sowie Gemeinschaftsunternehmen werden nach der Equity-Methode mit ihrem anteiligen Eigenkapital bilanziert.

Übersicht der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen per 31. Dezember 2017 und 31. Dezember 2016:

Gesellschaftsname	Sitz der Gesellschaft	Anteilsbesitz in %	Art der Beteiligung	Bewertungsmethode	Bewertungsmethode
Energieausweis48 GmbH	Köln, Deutschland	50,00 %	Gemeinschaftsunternehmen	Equity	Equity
ASPM Holding B.V.	Amsterdam, Niederlande	0,00 %	Assoziiertes Unternehmen	n.a.	Equity
eleven55 GmbH	Berlin, Deutschland	25,004%	Assoziiertes Unternehmen	Equity	Equity

Der Buchwert des nicht wesentlichen Gemeinschaftsunternehmens beträgt 66 Tsd. Euro (Vorjahr: 33 Tsd. Euro). Der Buchwert des nicht wesentlichen assoziierten Unternehmens beträgt 986 Tsd. Euro (Vorjahr: 0 Tsd. Euro). Das nicht wesentliche assoziierte Unternehmen, die eleven55 GmbH, Berlin wurde am 1. März 2017 erworben. Für Details siehe 2.1 Unternehmenserwerbe. Für die ASPM Holding B.V., Niederlande, Amsterdam, wurde im Geschäftsjahr 2017 die Löschung vollzogen. Zum 31. Dezember 2016 betrug der Anteilsbesitz 49,00 % bei einem Buchwert von 1.632 Tsd. Euro.

Die zusammengefassten Finanzinformationen des nicht wesentlichen Gemeinschaftsunternehmens und des nicht wesentlichen assoziierten Unternehmens, angepasst an die von Scout24 gehaltene Beteiligungsquote, sind den nachstehenden Tabellen zu entnehmen.

In Tsd. Euro	31.12.2017	31.12.2016
Buchwert der Energieausweis48 GmbH	66	33

In Tsd. Euro	2017	2016
Gewinn/Verlust aus fortgeführten Aktivitäten	33	17
Gewinn/Verlust aus nicht fortgeführten Aktivitäten	-	-
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	-	-
Gesamtergebnis	33	17

In Tsd. Euro	31.12.2017	31.12.2016
Buchwert der eleven55 GmbH	986	-

In Tsd. Euro	2017	2016
Gewinn/Verlust aus fortgeführten Aktivitäten	-64	-
Gewinn/Verlust aus nicht fortgeführten Aktivitäten	-	-
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	-	-
Gesamtergebnis	-64	-

Die kumulierten, anteiligen Gewinne aus der Equity-Konsolidierung des Gemeinschaftsunternehmens betragen +66 Tsd. Euro (Vorjahr: +33 Tsd. Euro). Die anteiligen Gewinne aus der Equity-Konsolidierung der Berichtsperiode betragen +33 Tsd. Euro (Vorjahr: +17 Tsd. Euro). Beschlüsse der Energieausweis48 GmbH können nur gemeinschaftlich seitens der beiden Partner getroffen werden.

Die kumulierten, anteiligen Verluste aus der Equity-Konsolidierung des assoziierten Unternehmens betragen -64 Tsd. Euro (Vorjahr: 0 Tsd. Euro). Die anteiligen Verluste aus der Equity-Konsolidierung der Berichtsperiode betragen -64 Tsd. Euro (Vorjahr: 0 Tsd. Euro).

Zum 31. Dezember 2017 betrug die Mitarbeiterzahl der at-Equity bilanzierten Unternehmen 10 (Vorjahr: 9).

Eventualverbindlichkeiten in Bezug auf die indirekten Anteile der Scout24 an den assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen bestehen nicht.

4.8 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen beinhalten ausschließlich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten in Höhe von 22.224 Tsd. Euro (Vorjahr: 27.897 Tsd. Euro).

4.9 Finanzielle Verbindlichkeiten

Die finanziellen Verbindlichkeiten setzten sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2017	31.12.2016
kurzfristig		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	78.262	30.062
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	850	-
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen	350	1.632
Finanzierungsleasing	49	47
Zinsverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-	31
Sonstige	-	63
Summe	79.511	31.835
langfristig		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	535.247	640.682
Derivative Finanzinstrumente	2.380	3.921
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen	350	-
Finanzierungsleasing	38	86
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	28	850
Summe	538.043	645.539

Die Scout24 AG hat am 19. Dezember 2016 mit elf europäischen Konsortialbanken einen neuen Kreditvertrag (Term and Revolving „FA“) mit einer Laufzeit bis Dezember 2021 abgeschlossen. Der Kreditvertrag sieht ein Darlehen in Form eines Term Loan in Höhe von 600.000 Tsd. Euro und eine revolvingende Kreditlinie in Höhe von 200.000 Tsd. Euro vor.

Die Auszahlung erfolgte am 29. Dezember 2016 in Höhe von insgesamt 680.000 Tsd. Euro unter Ziehung einer revolvingenden Kreditfazilität in Höhe von 80.000 Tsd. Euro. Am 30. Dezember 2016 wurde das vorher bestehende Senior Facility Agreement „SFA“ mit einem Rückzahlungsbetrag in Höhe von 681.000 Tsd. Euro vollständig abgelöst.

Des Weiteren hat die Scout24 AG einen Nebenkreditvertrag zum SFA mit einer Bank aufgelöst. Diese Vereinbarung beinhaltete unter anderem eine Avallinie bis zu 1.500 Tsd. Euro. Über die zum 31. Dezember 2016 in Höhe von 417 Tsd. Euro gezogene Avallinie für Mietsicherheiten wurde im Zuge der Ablösung des SFA ein selbständiger Avalkredit abgeschlossen. Die Avallinie valutiert zum 31. Dezember 2017 unverändert auf einem Betrag von 417 Tsd. Euro.

Der Zinssatz für die gezogenen Fazilitäten basiert auf dem EURIBOR plus einer Zinsmarge, welche an das Verhältnis von EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zu Nettoverschuldung geknüpft ist. Im Rahmen des FA ist der EURIBOR nach unten bei 0,0 % begrenzt. Die Zinsmarge hat für den Loan Term eine Bandbreite von 0,9 % bis 2,0 %. Für die revolvingende Kreditlinie liegt die Bandbreite zwischen 0,5 % bis 1,6 %.

Die Anschaffungsnebenkosten für den Abschluss des FA wurden vom ursprünglichen beizulegenden Zeitwert der Darlehen abgesetzt und werden über die Laufzeit der Darlehen mittels der Effektivzinsmethode ergebniswirksam vereinnahmt. Auch der eingebettete Zinsfloor im Zusammenhang mit dem Term Loan wurde von dessen ursprünglichem beizulegenden Zeitwert abgesetzt und wird über die Laufzeit des Darlehens ergebniswirksam vereinnahmt. Dieser wird unter den langfristigen Derivativen Finanzinstrumenten ausgewiesen.

Im Geschäftsjahr 2017 wurde am 17. August 2017 eine Tilgung in Höhe von 30.000 Tsd. Euro vorgenommen. Hierbei handelte es sich um eine vorgezogene Rückzahlung des Term Loans, die vereinbarungsgemäß am 29. Dezember eines jeweiligen Jahres innerhalb der Laufzeit fällig ist. Des Weiteren wurde am 29. Dezember 2017 eine Rückzahlung der revolving Kreditlinie in Höhe von 30.000 Tsd. Euro vorgenommen. Somit valutieren die Verbindlichkeiten aus dem FA zum 31. Dezember 2017 nominal auf 620.000 Tsd. Euro.

Im Rahmen des FA wurden keine Sicherheiten gestellt.

Bei den kurzfristigen (im vorangegangenen Geschäftsjahr langfristigen) finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber Dritten in Höhe von 850 Tsd. Euro handelt es sich um eine Sicherheitsleistung im Rahmen eines Kooperationsvertrags zwischen einer Tochtergesellschaft und deren Kunden.

Die kurz- und langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen betreffen im abgelaufenen Geschäftsjahr eine Kaufpreisverbindlichkeit. Im vorangegangenen Geschäftsjahr betrafen die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen ausstehende Kapitaleinlagen gegenüber der ASPM Holding B.V.

Das Finanzierungsleasing gliedert sich wie folgt auf:

In Tsd. Euro	31.12.2017	31.12.2016
Bruttoverbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing – Mindestleasingzahlungen		
Bis 1 Jahr	51	51
1-3 Jahre	38	89
3-5 Jahre	-	-
über 5 Jahre	-	-
	89	140
Zukünftige Finanzierungsaufwendungen für Finanzierungsleasing	-1	-3
Barwert Finanzierungsleasing	88	137

Die Verteilung der Barwerte zeigt sich wie folgt:

In Tsd. Euro	31.12.2017	31.12.2016
Bis 1 Jahr	51	51
1-3 Jahre	37	86
3-5 Jahre	-	-
über 5 Jahre	-	-
	88	137

4.10 Sonstige Rückstellungen

In Tsd. Euro	Rückstellungen für Prozessrisiken	Rst. für Drohverluste/ Bürgschaften	Personalarückstellungen	Sonstige Rückstellungen	Reorganisationsrückstellungen	Rückstellungen für Steuerrisiken	Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütung	Summe
Stand zum 31.12.2016/01.01.2017	989	-	75	154	3.091	350	-	4.659
davon kurzfristig	931	-	-	5	3.091	-	-	4.027
Änderung Konsolidierungskreis	-	-	-	-7	-	-	-	-7
Zuführung	84	-	-	506	4.045	-	5.555	10.189
Verbrauch	-568	-	-82	-20	-2.448	-	-	-3.117
Umbuchung	-	-	-	-1	-	-	-	-1
Auflösung	-346	-	-	-4	-574	-350	-	-1.274
Zinseffekt	-	-	7	2	-	-	-	8
Stand zum 31.12.2017	159	-	-	630	4.114	-	5.555	10.458
davon kurzfristig	109	-	-	450	4.114	-	2.216	6.889

Die Rückstellungen für Prozessrisiken betreffen im Wesentlichen Prozesse mit Arbeitnehmern. Die unterschiedlichen Unsicherheiten hinsichtlich der Höhe dieser Rückstellung wurden ausreichend bemessen.

Die sonstigen Rückstellungen beinhalten vorrangig Rückstellungen für Verpflichtungen infolge der Beendigung eines Mietvertrages.

Die Reorganisationsrückstellungen betreffen sowohl in der Berichtsperiode als auch im Vorjahr gruppenweite Reorganisationsmaßnahmen. Den betreffenden Mitarbeitern wurden Angebote zur Aufhebung ihres Arbeitsverhältnisses unterbreitet, welche größtenteils im Folgejahr zum Tragen kommen.

Rückstellungen, die nicht schon im Folgejahr zu einem Ressourcenabfluss führen, werden mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag angesetzt. Rückstellungen, die bereits im Vorjahr abgezinst waren, wurden im Berichtszeitraum der Laufzeit entsprechend aufgezinnt. Der Abzinsung liegen Marktzinssätze zugrunde.

Der Vermögensabfluss wird im Wesentlichen - mit dem oben als kurzfristig dargestellten Betrag - innerhalb des nächsten Geschäftsjahres erwartet. Für den als langfristig dargestellten Betrag wird der Vermögensabfluss in Höhe von 3.544 Tsd. Euro (Vorjahr: 619 Tsd. Euro) innerhalb der nächsten zwei bis fünf Jahre und 40 Tsd. Euro (Vorjahr: 38 Tsd. Euro) für den Zeitraum über fünf Jahre erwartet.

4.11 Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich zu den jeweiligen Bilanzstichtagen wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2017	31.12.2016
kurzfristig		
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	19.071	16.674
Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten	10.154	9.071
Steuern, die keine Ertragsteuern sind	6.104	5.485
Verbindlichkeiten gegenüber dem Mutterunternehmen	-	66
Verbindlichkeiten gegenüber Sonstigen nahestehenden Unternehmen	-	4
Sonstige	2.398	1.371
Summe	37.727	32.671
langfristig		
Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten	1.814	1.618
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	267	370
Verbindlichkeiten gegenüber dem Mutterunternehmen	-	580
Verbindlichkeiten gegenüber Sonstigen nahestehenden Unternehmen	-	37
Summe	2.081	2.605

Die Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern enthalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Boni-Vereinbarungen. Die sonstigen Rechnungsabgrenzungsposten umfassen im Wesentlichen abgegrenzte Umsatzerlöse.

4.12 Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

In der Gruppe bestehen betriebliche Altersversorgungen in Form von beitrags- und leistungsorientierten Plänen.

Beitragsorientierte Versorgungspläne liegen in Form von Alters-, Invaliditäts- und Hinterbliebenenleistungen vor, deren Höhe sich nach der Dienstzugehörigkeit und dem Gehalt richtet. Die im Inland abzuführenden Arbeitgeberbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung sind als solche beitragsorientierten Pläne zu sehen. Die Zahlungen an beitragsorientierte Pensionspläne beziehen sich in der Gruppe überwiegend auf Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung in Deutschland und der Schweiz. In der Berichtsperiode betrug der Aufwand im Zusammenhang mit beitragsorientierten Pensionsplänen 6.591 Tsd. Euro (Vorjahr: 6.140 Tsd. Euro).

Die zum 31. Dezember 2017 verbliebenen leistungsorientierten Verpflichtungen betreffen ausschließlich die Gesellschaft AutoScout24 Italia S.R.L. Diese beruhen auf den Regelungen des TRF (Trattamento di Fine Rapporto), der Kapitalzahlungen bei Ausscheiden aus dem Unternehmen vorsieht. Grundlage ist das italienische Arbeitsrecht (Artikel 2120 codice civile). Die Anwartschaft auf Leistungen wird jährlich in Höhe des jeweiligen pensionsfähigen Gehaltes angesammelt und entsprechend der Inflationsentwicklung verzinst. Dieser Plan hat kein Planvermögen. Zum 31. Dezember 2017 betragen die Pensionsverpflichtungen aus leistungsorientierten Pensionsplänen 526 Tsd. Euro (Vorjahr: 443 Tsd. Euro).

Für leistungsorientierte Zusagen hat sich der Verpflichtungsumfang wie folgt entwickelt:

In Tsd. Euro	Verpflichtungs- umfang
Stand zum 01.01.2017	443
Dienstzeitaufwand	62
Nettozinsaufwand	6
Gewinne/ Verluste aus Neubewertungen	48
davon:	
- Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste infolge erfahrungsbedingter Anpassungen	45
- Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste infolge Änderung der finanziellen Annahmen	3
Zahlungen	-33
Stand zum 31.12.2017	526

In Tsd. Euro	Verpflichtungs- umfang
Stand zum 01.01.2016	527
Dienstzeitaufwand	68
Nettozinsaufwand	10
Gewinne/ Verluste aus Neubewertungen	19
davon:	
- Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste infolge erfahrungsbedingter Anpassungen	4
- Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste infolge Änderung der finanziellen Annahmen	15
Zahlungen	-181
Stand zum 31.12.2016	443

Zur Ermittlung der Pensionsrückstellung per 31. Dezember 2017 wurden folgende versicherungsmathematische Annahmen für Italien angewendet: Rechnungszins: 1,35 % (Vorjahr: 1,40 %); Gehaltstrends: 3,00 % (Vorjahr: 3,00 %) und Inflation 1,80 % (Vorjahr: 1,75 %).

Die Verpflichtungen in Italien haben eine Duration von 8,41 Jahren (Vorjahr: 9,23 Jahre).

Im Geschäftsjahr 2018 werden voraussichtlich Zahlungen in Höhe von 46 Tsd. Euro vom Unternehmen an die Planteilnehmer gezahlt. Im Vorjahr wurden für den Berichtszeitraum Zahlungen in Höhe von 40 Tsd. Euro vom Unternehmen an die Planteilnehmer erwartet.

4.13 Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital beträgt zum 31. Dezember 2017 107.600 Tsd. Euro (Vorjahr: 107.600 Tsd. Euro) und ist in 107.600.000 auf den Namen lautende Aktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 Euro je Aktie eingeteilt. Die Namensaktien sind voll eingezahlt.

Zum Bilanzstichtag sind 107.600.000 Aktien im Umlauf befindlich (Vorjahr: 107.586.600), siehe Absatz „Eigene Aktien“.

In Umlauf befindliche Aktien	Stück
Anfangsbestand (01.01.2016)	107.600.000
Erwerb eigener Anteile	-31.276
Ausgabe eigener Anteile	17.876
Endbestand (31.12.2016)	107.586.600
Anfangsbestand (01.01.2017)	107.586.600
Erwerb eigener Anteile	-42.399
Ausgabe eigener Anteile	55.799
Endbestand (31.12.2017)	107.600.000

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand der Scout24 AG, München, ist laut Satzung ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 3. September 2020 einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 50.000 Tsd. Euro gegen Bar- und/oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer Namensstückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2015). Den Aktionären ist dabei generell ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand ist aber ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates dieses Bezugsrecht in bestimmten Fällen auszuschließen.

Eigene Aktien

Der Vorstand ist bis zum 7. Juni 2022 gemäß Hauptversammlungsbeschluss ermächtigt, eigene Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG zu jedem zulässigen Zweck im Rahmen der gesetzlichen Beschränkungen und unter bestimmten Bedingungen zu erwerben.

Im Rahmen eines Programmes zur anteilsbasierten Vergütung erfolgten im abgelaufenen sowie im vorangegangenen Geschäftsjahr Rückkäufe von Stammaktien durch die Gesellschaft sowie die Weitergabe der Aktien an die Teilnehmer. Prozessbedingt befanden sich zum Bilanzstichtag des vorangegangenen Geschäftsjahres 13.400 Stück eigene Aktien im Besitz der Gesellschaft. Die Aktien wurden zu einem Kurs von 34,53 Euro je Aktie erworben und minderten daher das Eigenkapital zum vorangegangenen Bilanzstichtag um 463 Tsd. Euro.

Kapitalrücklage

Im Rahmen der Kapitalerhöhung im Geschäftsjahr 2015 erfolgte eine Umwandlung aus der Kapitalrücklage in das gezeichnete Kapital in Höhe von 98.000 Tsd. Euro.

Durch den Börsengang am 1. Oktober 2015 sind der Gesellschaft Erlöse in Höhe von 228.000 Tsd. Euro zugeflossen, von denen 220.400 Tsd. Euro als Agio in die Kapitalrücklage eingestellt wurden. Im Zusammenhang mit dem Börsengang stehende Transaktionskosten reduzieren die Kapitalrücklage um 5.953 Tsd. Euro (nach Abzug von Steuern).

Der Kapitalrücklage wurden darüber hinaus im Zusammenhang mit der anteilsbasierten Vergütung und dem Ausgleich in eigenen Aktien 4.751 Tsd. Euro (Vorjahr: 4.573 Tsd. Euro) zugewiesen. Demgegenüber steht eine Entnahme aus der Kapitalrücklage in Höhe von 3.464 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.123 Tsd. Euro) wegen des Ausgleichs durch Eigenkapitalinstrumente im Rahmen der Ausübung der Programme zur anteilsbasierten Vergütung. Weiterhin wurde die Kapitalrücklage im abgelaufenen Geschäftsjahr im Zuge einer Modifizierung der Klassifizierung der 2015er, 2016er und 2017er Programme zur anteilsbasierten Vergütung von einer anteilsbasierten Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente zu einer anteilsbasierten Vergütung mit Barausgleich um 5.555 Tsd. Euro (Vorjahr: 0 Tsd. Euro) reduziert (bei Erfassung einer Rückstellung in gleicher Höhe, siehe auch Erläuterung 5.5 Anteilsbasierte Vergütung).

Gewinnrücklage

Die Gewinnrücklage zum Bilanzstichtag beinhaltet die nicht ausgeschütteten Gewinne aus früheren Geschäftsjahren sowie das Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahres (per 31. Dezember 2017: 533.659 Tsd. Euro; Vorjahr: 455.041 Tsd. Euro).

Bewertung von Pensionsverpflichtungen

Das Eigenkapital wird um 121 Tsd. Euro (Vorjahr: 85 Tsd. Euro) für versicherungsmathematische Verluste aus leistungsorientierten Verpflichtungen reduziert.

Sonstige Rücklage

In der Sonstigen Rücklage sind im Wesentlichen Währungsumrechnungsdifferenzen enthalten.

Dividende

Im Geschäftsjahr 2017 zahlte die Gesellschaft auf Basis eines entsprechenden Hauptversammlungsbeschlusses eine Dividende in Höhe von 32.280 Tsd. Euro an die dividendenberechtigten Aktionäre aus, das heißt 0,30 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie. Im Geschäftsjahr 2016 wurden keine Dividenden gezahlt.

Nicht beherrschende Anteile

Der in der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2016 auf „Nicht beherrschenden Anteile“ entfallende Ergebnisbeitrag in Höhe von -253 Tsd. Euro bezog sich auf die Tochtergesellschaft Stuffle GmbH, Berlin, an der nicht beherrschende Gesellschafter in Höhe von 49,98 % beteiligt waren. Die Gesellschaft wurde im Geschäftsjahr 2016 entkonsolidiert, insofern werden per 31. Dezember 2016 und 2017 keine nicht beherrschenden Anteile ausgewiesen.

5 Sonstige Erläuterungen

5.1 Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt auf, wie sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente während des Geschäftsjahres verändert haben. Dabei wird in Übereinstimmung mit IAS 7 Cashflow-Statements zwischen Mittelveränderungen aus Operativer, Investitions- und Finanzierungstätigkeit unterschieden.

Der in der Kapitalflussrechnung dargestellte Finanzmittelfonds umfasst alle in der Bilanz ausgewiesenen Zahlungsmittel.

Es wird die indirekte Methode für den operativen Cashflow und die direkte Methode für den Cashflow aus Finanzierungs- und Investitionstätigkeit angewendet. Effekte aus der Währungsumrechnung sowie Änderungen des Konsolidierungskreises wurden bei der Berechnung bereinigt.

Aus betrieblicher Tätigkeit wurde in der Berichtsperiode ein Cashflow in Höhe von 164.225 Tsd. Euro (Vorjahr: 154.885 Tsd. Euro) erwirtschaftet. Die sonstigen zahlungsunwirksamen Vorgänge enthalten im Wesentlichen erfolgswirksam erfasste Beträge aus anteilsbasierten Vergütungen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit (Berichtsperiode: -43.488 Tsd. Euro Vorjahr: -48.777 Tsd. Euro) beinhaltet im Wesentlichen Auszahlungen für den Erwerb von Anlagevermögen sowie für den Erwerb des Tochterunternehmens Gebrauchtwagen.at Internetportale GmbH.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von -107.470 Tsd. Euro (Vorjahr -133.316 Tsd. Euro) setzt sich vor allem zusammen aus der Rückzahlung des Term Loan aus dem FA in Höhe von 30.000 Tsd. Euro und der Teil-Rückzahlung des Revolvers aus dem FA in Höhe von 30.000 Tsd. Euro (weitere Ausführungen siehe unter 4.9 Finanzielle Verbindlichkeiten) zusammen. Weiterhin beinhaltet der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit die im Geschäftsjahr 2017 gezahlten Zinsen in Höhe von 13.670 Tsd. Euro sowie die gezahlten Dividenden in Höhe von 32.280 Tsd. Euro (weitere Ausführungen siehe unter 4.13 Eigenkapital).

Die Summe der Schulden aus Finanzierungstätigkeit hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr wie folgt verändert:

In Tsd. Euro	31.12.2016		zahlungswirksam				zahlungsunwirksam		31.12.2017
			Erwerb/Veräußerung von Tochterunternehmen	Wechselkursänderungen	Änderung beizulegender Zeitwert	Sonstige Änderungen			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	670.745	-73.702	-	-	-	16.467		613.510	
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	850	29	-	-	-	-		879	
Derivative Finanzinstrumente	3.921	-	-	-	-1.541	-		2.380	
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen	1.632	-	-	-	-	-932		700	
Finanzierungsleasing	133	-47	-	-	-	-		86	
Zinsverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	31	-31	-	-	-	-		-	
Sonstige	63	-63	-	-	-	-		-	
Summe der Schulden aus Finanzierungstätigkeit	677.374	-73.814	-	-	-1.541	15.535		617.555	

5.2 Angaben zu Leasing-Verhältnissen und sonstigen Verpflichtungen

Die Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen und die sonstigen Verpflichtungen stellen sich zu den Bilanzstichtagen wie folgt dar:

In Tsd. Euro	31.12.2017				31.12.2016			
	Summe	Rest- laufzeit bis 1 Jahr	Rest- laufzeit 1 bis 5 Jahre	Rest- laufzeit über 5 Jahre	Summe	Rest- laufzeit bis 1 Jahr	Rest- laufzeit 1 bis 5 Jahre	Rest- laufzeit über 5 Jahre
Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen	38.940	5.793	20.996	12.152	23.225	6.428	14.916	1.881
Verpflichtungen aus Wartungs- und Dienstleistungsverträgen	9.497	9.444	53	-	6.905	6.586	319	0
Sonstige Verpflichtungen	22	22	-	-	72	72	-	-
Summe	48.459	15.259	21.049	12.152	30.202	13.086	15.235	1.881

Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen resultieren im Wesentlichen aus Mietverträgen für Büroflächen.

Im Geschäftsjahr wurden aus Operating-Leasing-Verhältnissen Mietaufwendungen in Höhe von 5.693 Tsd. Euro (Vorjahr: 5.346 Tsd. Euro) geleistet. Die Verpflichtungen aus Wartungs- und Dienstleistungsverträgen bestehen gegenüber Dritten für Rechenzentren und Datenbanken.

5.3 Angaben zu Finanzinstrumenten

Buchwerte und beizulegende Zeitwerte

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung zwischen den Bilanzpositionen und den Kategorien nach IAS 39, aufgegliedert in der Folgebewertung nach „Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten“ und „Bewertung zum beizulegenden Zeitwert“ sowie pro Kategorie und beizulegenden Zeitwerten pro Klasse.

Flüssige Mittel, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten haben im Wesentlichen eine kurze Restlaufzeit. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Abschlussstichtag näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Der Buchwert der kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten entspricht näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert zum Abschlussstichtag. Verbindlichkeiten werden mittels der Effektivzinsmethode bewertet. Die Bewertung erfolgt durch das Konzernrechnungswesen der Gesellschaft. In der Berichtsperiode gab es keine Änderungen in den Bewertungsmethoden.

In den langfristigen finanziellen Vermögenswerten ist auch eine Investition in Eigenkapitalinstrumente anderer Unternehmen enthalten, die nicht nach der Equity-Methode bilanziert wurde. Diese wird zu Anschaffungskosten bilanziert, da aufgrund von fehlenden aktiven Märkten für dieses Unternehmen der beizulegende Zeitwert sowie die Cashflows nicht verlässlich ermittelt werden können. Aus diesem Grund wird für dieses Investment kein beizulegender Zeitwert angegeben. Derzeit besteht keine Absicht, dieses Investment zu veräußern. Bei den Instrumenten handelt es sich um eine Beteiligung an einem Start Up.

Gemäß IFRS 13 sind die zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten den drei Stufen der Fair-Value-Hierarchie zuzuordnen. Dabei werden die einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie wie folgt definiert:

- **Stufe 1:** Verwendung nicht angepasster quotierter Preise von aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten, zu denen das Unternehmen am Bewertungsstichtag Zugang hat
- **Stufe 2:** Verwendung ausschließlich direkt oder indirekt beobachtbarer signifikanter Inputfaktoren, die nicht Stufe 1 zuzuordnen sind
- **Stufe 3:** Verwendung mindestens eines nicht beobachtbaren signifikanten Inputfaktors

Für Umgliederungen zwischen den einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie wird unterstellt, dass diese zum Periodenende erfolgt sind. In beiden Berichtsperioden gab es weder Umgliederungen zwischen Stufe 1 und Stufe 2 noch zwischen Stufe 2 und Stufe 3 bei der Bewertung der beizulegenden Zeitwerte.

Wertansatz nach IAS 39

In Tsd. Euro	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert zum 31.12.2017	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Erfolgswirk- sam zum bei- zulegender Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2017	Stufe innerhalb der Fair-Value- Hierarchie
Vermögenswerte							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LAR	56.659	56.659	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LAR	47.432	47.432	-	-	n/a	
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	LAR	1.075	1.075	-	-	n/a	
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte		7.456					
- Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögens- werte	LAR	275	275	-	-	n/a	
- Sonstige kurzfristige nicht-finanzielle Vermö- genswerte	n/a	7.181	7.181	-	-	n/a	
Langfristige finanzielle Vermögenswerte		991					
Available-for-sale finanzielle Vermögens- werte	AfS	180	-	180	-	180	
Derivate Finanzinstrumente	FAHfT	-	-	-	-	-	
Übrige langfristige finanzielle Vermögens- werte	LAR	811	811	-	-	811	2
Sonstige langfristige Vermögenswerte		2.515					
- Sonstige langfristige finanzielle Vermögens- werte	LAR	996	996	-	-	948	
- Sonstige langfristige nicht-finanzielle Vermö- genswerte	n/a	1.519	1.519	-	-	n/a	
Eigenkapital und Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	22.224	22.224	-	-	n/a	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		79.511					
Finanzierungsleasing	n/a	49	49	-	-	51	
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	79.462	79.462	-	-	87.736	2
Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	n/a	-	-	-	-	-	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		37.726					
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	1.882	1.882	-	-	n/a	
Sonstige kurzfristige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	n/a	35.845	35.845	-	-	n/a	
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		538.043					3
Derivative Finanzinstrumente	FLHfT	2.380			2.380	2.380	
Finanzierungsleasing	n/a	38	38	-	-	38	
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	535.625	535.625	-	-	530.159	2
Davon aggregiert nach IAS 39 Kategorien							
Kredite und Forderungen / Loans and Recei- vables	LaR	107.249					
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Ver- mögenswerte / Available for Sale	AfS	180					
Financial Assets Held for Trading / Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten	FAHfT	-					
Financial Liabilities Held for Trading / Finanzi- elle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken ge- halten	FLHfT	2.380					
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	639.194					

Wertansatz nach IAS 39

In Tsd. Euro	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert zum 31.12.2016	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Erfolgs-wirk- sam zum bei- zulegenden Zeitwert	Beizulegen- der Zeitwert zum 31.12.2016	Stufe innerhalb der Fair-Value-Hierar- chie
Vermögenswerte							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LAR	43.441	43.441	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LAR	43.275	43.275	-	-	n/a	
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögens- werte	LAR	406	406	-	-	n/a	
Sonstige langfristige finanzielle Vermögens- werte		535					
Available-for-sale finanzielle Vermögens- werte	AfS	180	-	180	-	n/a	
Derivate Finanzinstrumente	FAHFT	-	-	-	-	-	2
Übrige langfristige finanzielle Vermögens- werte	LAR	355	355	-	-	350	2
Eigenkapital und Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	27.897	27.897	-	-	n/a	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		31.835					
Finanzierungsleasing	n/a	47	47	-	-	51	
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	31.788	31.788	-	-	31.788	
Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	n/a	-	-	-	-	-	3
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		32.671					
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	782	782	-	-	n/a	
Sonstige kurzfristige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	n/a	31.889	31.889	-	-	n/a	
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		645.539					
Derivative Finanzinstrumente	FLHFT	3.921	-	-	3.921	3.921	3
Finanzierungsleasing	n/a	86	86	-	-	87	
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	641.532	641.532	-	-	641.510	2
Davon aggregiert nach IAS 39 Kategorien							
Kredite und Forderungen / Loans and Receiv- ables	LaR	87.477					
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Ver- mögenswerte / Available for Sale	AfS	180					
Financial Assets Held for Trading / Finanzielle Vermögenswerte zu Handels-zwecken gehal- ten	FAHFT	-					
Financial Liabilities Held for Trading / Finanzi- elle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken ge- halten	FLHFT	3.921					
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Mea- sured at Amortized Cost	FLAC	701.998					

Kurzfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte beinhalten im Wesentlichen debitorische Kreditoren sowie kurzfristige Mietkautionen. Aufgrund der Kurzfristigkeit dieser Positionen stellt der Buchwert eine angemessene Annäherung an den beizulegenden Zeitwert dar.

Der übergeordnete Bilanzposten „Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte“ besteht im Wesentlichen aus langfristigen Mietkautionen 996 Tsd. Euro (im Vorjahr im Wesentlichen aus einer Forderung in Höhe von 350 Tsd. Euro gegen die Altgesellschafter der FlowFact GmbH), deren beizulegende Zeitwerte anhand eines Discounted-Cashflow Modells unter Zugrundelegung risikoloser Marktzinssätze in Form von deutschen Staatsanleihen und einem Kreditrisikoaufschlag, der sich aus Unternehmensanleihen mit entsprechendem Rating ergibt, berechnet wird. Da alle Inputfaktoren direkt oder indirekt beobachtbar sind, werden die Instrumente dem Level 2 zugeordnet. Weiterhin sind in dieser Position die der revolvingenden Kreditlinie zugeordneten abgegrenzten Transaktionskosten enthalten.

Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten beinhalten im Wesentlichen den kurzfristigen Teil des Darlehens Term Loan A i. H. v. 30.000 Tsd. Euro sowie die revolvingende Kreditlinie i.H.v. 50.000 Tsd. Euro. Weiterhin sind in den sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten kurzfristige Verbindlichkeiten aus der Beteiligung an der eleven55 GmbH in Höhe von 350 Tsd. Euro enthalten. Aufgrund der Kurzfristigkeit dieser Positionen stellt der Buchwert eine angemessene Annäherung an den beizulegenden Zeitwert dar. Der beizulegende Zeitwert des kurzfristigen Teils des Term Loans A wurde analog zum langfristigen Teil dieses Darlehens ermittelt.

Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten beinhalten größtenteils die Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem im Dezember 2016 abgeschlossenen Darlehen (Term Loan A). Der beizulegende Zeitwert des Term Loans wird anhand eines Discounted-Cashflow Modells berechnet unter Zugrundelegung eines Diskontierungssatzes, der sich aus dem risikolosen Marktzinssatz adjustiert um einen angemessenen Kreditrisikoaufschlag ergibt. Als Kreditrisikoaufschlag wurden Aufschläge von Unternehmensanleihen mit dem Rating von Scout24 verwendet. Die modellierte Zinsstrukturkurve berücksichtigt marktähnliche Trends.

Weiterhin sind in den sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten eine Kaufpreisverbindlichkeit in Höhe von 350 Tsd. Euro enthalten, die in die freie Kapitalrücklage der eleven55 GmbH zu zahlen ist. Da alle Inputfaktoren direkt oder indirekt beobachtbar sind, wird das Instrument dem Level 2 zugeordnet. Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten wurden zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt.

Der beizulegende Zeitwert des Zinsfloors, welcher der Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie zugeordnet wird, wird mittels Bewertungsmethoden mit nicht beobachtbaren Daten bestimmt. Der Floor wird auf risikoloser Basis mit einem geshifteten Black-Scholes Modell bewertet und anschließend um das Kreditrisiko unter Verwendung des „add-on“ Ansatzes angepasst. Wesentliche Inputgrößen für die Bewertung sind die Zinsstrukturkurve deutscher Staatsanleihen, 3M-Euribor-Forwardzinssätze, Volatilität sowie laufzeitabhängige Kreditrisikoaufschläge. Die nicht am Markt beobachtbare Inputgröße ist aufgrund der Floorrate von 0 % die Volatilität, welche auf Basis von Expertenschätzungen bestimmt wurde. Würde die Volatilität um +5 % geändert werden (absolute Wertänderung), wäre der Ergebniseffekt -42 Tsd. Euro (31.12.2016: -115 TEUR). Eine Änderung der Volatilität von -5 % (absolute Wertänderung) führt zu einem Ergebniseffekt i.H.v. Tsd. Euro +28 (31.12.2016: +100 TEUR).

Im Vorjahr hielt die Scout24 AG drei Caps. Diese wurden zum 31. Dezember 2016 auf einen Wert von Null abgeschrieben. Die Caps sind im Februar 2017 ausgelaufen.

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht der Veränderungen der Instrumente in Stufe 3 (Zinsfloor) für die beiden Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2017 und 31. Dezember 2016:

In Tsd. Euro	2017	2016
Anfangsbestand	3.921	1.818
Neu hinzugekommene finanzielle Verbindlichkeit (interest rate floor)	-	3.921
Gesamtes Ergebnis der Periode ausgewiesen unter „Finanzierungserträge/-aufwendungen“	-1.541	-1.818
Endbestand	2.380	3.921
Veränderung der unrealisierten Verluste der Periode enthalten in „Finanzerträgen/Finanzaufwendungen“ aus am Ende der Periode gehaltenen Verbindlichkeiten	205	-

Nettogewinne/-verluste:

Folgende Zuordnung der Nettogewinne und -verluste zu den Kategorien nach IAS 39 wurden vorgenommen:

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie gemäß IAS 39	2017	2016
Kredite und Forderungen (Loans and Receivables)	LaR	-1.246	-1.880
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (Financial liabilities measured at amortized cost)	FLAC	-13.820	-45.776
Financial Assets and Liabilities Held for Trading/ Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten	FAHfT/FLHfT	1.541	1.817
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst	Total	-13.525	-45.839
Zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte (Available for Sale financial assets)	AfS	-	-
Im sonstigen Ergebnis erfasst		-	-

Das Nettoergebnis der Bewertungskategorie „LaR“ beinhaltet im Wesentlichen Zinserträge, Wertminderungen auf Forderungen sowie Gewinne/ Verluste aus der Ausbuchung von Forderungen. Das Nettoergebnis der Kategorie „FLAC“ umfasst laufende Zinsaufwendungen aus der Anwendung der Effektivzinsmethode für die Darlehensverbindlichkeiten. Im Vorjahr ist zusätzlich die Auflösung der Transaktionskosten der abgelösten SFA Darlehen enthalten. Aufwendungen aus Finanzderivaten, Zinsaufwendungen aus Cash-Pool Verbindlichkeiten sowie Kursverluste aus finanziellen Verbindlichkeiten werden im Nettoergebnis der Kategorie „FAHfT/FLHfT“ ausgewiesen.

Saldierung

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten auf Basis sogenannter Gesamtsaldierungsvereinbarungen („master netting arrangements“) werden nur saldiert, wenn ein einklagbares Recht zur Saldierung besteht und ein Ausgleich auf Netto-Basis zum Bilanzstichtag beabsichtigt ist. Besteht hingegen kein Saldierungsrecht, sind die finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu ihren jeweiligen Bruttowerten am Bilanzstichtag anzusetzen. Durch die Gesamtsaldierungsvereinbarung entsteht ein bedingtes Saldierungsrecht, welches nur eingeräumt wird, sofern es eingeklagt wird. Rabatte wurden ebenfalls berücksichtigt.

a) Finanzielle Vermögenswerte

Folgende finanzielle Vermögenswerte wurden unter Gesamtsaldierungsvereinbarungen oder ähnlichen Vereinbarungen in der Bilanz saldiert:

In Tsd. Euro	31.12.2017	31.12.2016
	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
Bruttowert der finanziellen Vermögenswerte	51.802	48.935
Bruttowert der in der Bilanz saldierten Finanzverbindlichkeiten	-4.370	-5.660
Nettowert der in der Bilanz ausgewiesenen finanziellen Vermögenswerte	47.432	43.275
Beträge, die in der Bilanz nicht saldiert ausgewiesen wurden		
- Finanzinstrumente	-	-
- Erhaltene Sicherheiten	-	-
Netto-Betrag	47.432	43.275

b) Finanzielle Verbindlichkeiten

Folgende Finanzverbindlichkeiten wurden unter Gesamtsaldierungsvereinbarungen oder ähnlichen Vereinbarungen in der Bilanz saldiert:

In Tsd. Euro	31.12.2017	31.12.2016
	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
Bruttowert der finanziellen Verbindlichkeiten	26.595	33.557
Bruttowert der in der Bilanz saldierten finanziellen Vermögenswerte	-4.370	-5.660
Nettowert der in der Bilanz ausgewiesenen finanziellen Verbindlichkeiten	22.224	27.897
Beträge, die in der Bilanz nicht saldiert ausgewiesen wurden		
- Finanzinstrumente	-	-
- Erhaltene Sicherheiten	-	-
Netto-Betrag	22.224	27.897

5.4 Angaben zum Risiko- und Kapitalmanagement

Die Scout24 Gruppe ist einer Reihe verschiedener finanzieller Risiken ausgesetzt, die im Folgenden als Kreditrisiko, Liquiditätsrisiko, Währungsrisiko und Zinsrisiko erläutert werden. Das Risikomanagement erfolgt durch die Konzernfinanzabteilung. Die Konzernfinanzabteilung identifiziert, bewertet und sichert finanzielle Risiken in enger Zusammenarbeit mit den operativen Einheiten des Konzerns ab. Auf Änderungen der Risikolage wird mit entsprechenden Prozessänderungen reagiert. Ziel des Risikomanagements ist es, die finanziellen Risiken durch geplante Maßnahmen zu reduzieren.

Kreditrisiko

Das Kreditrisiko wird auf Konzernebene gesteuert. Kreditrisiken entstehen aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, kurzfristigen Finanzanlagen, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie den sonstigen Forderungen. Kundenrisiken werden systematisch im jeweiligen Tochterunternehmen erfasst, analysiert und gesteuert, wobei sowohl interne als auch externe Informationsquellen genutzt werden. Das maximale Ausfallrisiko wurde durch die Buchwerte der in der Bilanz angesetzten finanziellen Vermögenswerte wiedergegeben. Sicherheiten oder sonstige Kreditverbesserungen, welche das Ausfallrisiko aus finanziellen Vermögenswerten mindern würden, bestanden nicht.

Kreditrisiken entstehen insbesondere im Zusammenhang mit Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Forderungen. Da das Geschäftsmodell der Gruppe auf einem breiten Kundenstamm basiert, ist das Risiko eines signifikanten Forderungsausfalls als relativ gering einzustufen. Soweit Ausfallrisiken erkennbar sind, wird diesen durch ein aktives Forderungsmanagement sowie Kreditwürdigkeitsprüfungen der Kunden entgegengewirkt.

Im Vergleich zum Vorjahr haben sich diesbezüglich keine wesentlichen Änderungen ergeben. Der maximale Ausfallbetrag entspricht dem Nettobuchwert der Forderungen.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko beschreibt das Risiko, dass Scout24 ihren finanziellen Verpflichtungen nicht oder nur eingeschränkt nachkommen kann. Die Deckung des Finanzmittelbedarfs erfolgt durch den operativen Cashflow, durch die externe Finanzierung im Rahmen der Fazilität A sowie einen revolving Kredit. Liquiditätsrisiken werden für die ganze Gruppe zentral durch das operative Cash-Management der Scout24 überwacht und gesteuert. Das Risiko eines etwaigen Liquiditätsengpasses wird mittels periodischer Liquiditätsplanung sowie monatlicher Cashflow-Analysen überwacht. Die Fälligkeiten finanzieller Verbindlichkeiten werden fortlaufend überwacht und gesteuert.

In Tsd. Euro Stand vom 31.12.2017	bis 1 Jahr	1-3 Jahre	3-5 Jahre	über 5 Jahre	Summe
Nicht derivative Finanzinstrumente	110.287	72.682	485.683	-	668.653
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	22.224	-	-	-	22.224
Finanzielle Verbindlichkeiten	88.063	72.682	485.683	-	646.428
Finanzierungsleasing	51	37	-	-	88
Derivative Finanzinstrumente	1.753	631	-	-	2.383
Derivative Finanzinstrumente	1.753	631	-	-	2.383

In Tsd. Euro	bis 1 Jahr	1-3 Jahre	3-5 Jahre	über 5 Jahre	Summe
Stand vom 31.12.2016					
Nicht derivative Finanzinstrumente	67.919	155.419	523.757	-	747.095
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	27.847	-	-	-	27.847
Finanzielle Verbindlichkeiten	40.021	155.330	523.757	-	719.108
Finanzierungsleasing	51	89	-	-	140
Derivative Finanzinstrumente	1.801	2.017	15	-	3.833
Derivative Finanzinstrumente	1.801	2.017	15	-	3.833

Die vorstehende Tabelle zeigt den zukünftigen undiskontierten Zahlungsmittelabfluss (Zinsen und Tilgung) zu den bestehenden finanziellen Verbindlichkeiten. Die Beträge sind daher nicht abstimbar mit den Werten in der Bilanz, einzig die Beträge für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind abstimbar, da diese aus Gründen der Wesentlichkeit nicht diskontiert werden. Zukünftige Zahlungsmittelabflüsse, basierend auf variablen Zinssätzen, wurden mittels der Anwendung von Forward-Zinssätzen auf Basis der EURIBOR Zinskurve zum 31. Dezember 2017 ermittelt.

Zur Vermeidung kurzfristiger Liquiditätsrisiken innerhalb der Gruppe besteht zwischen der Scout24 AG und ihren Tochtergesellschaften ein gruppenweites Cash-Pooling. Kurzfristige Geldtransfers innerhalb der Gruppe führen zu niedrigeren Finanzierungskosten in den Tochtergesellschaften.

Währungs- und Zinsrisiko

Derzeit ist die Gruppe gewissen Währungsrisiken ausgesetzt. Umsätze werden im Wesentlichen in Euro generiert. Translationsrisiken aus der Umrechnung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten ausländischer Tochtergesellschaften in die Berichtswährung werden generell nicht gesichert.

Aufgrund des konzernweiten Cash-Managements werden die konzerninternen Forderungen und Verbindlichkeiten in Euro geführt. Dadurch entstehen denjenigen Tochtergesellschaften der Scout24 AG, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, Effekte in der Gewinn- und Verlustrechnung aus währungsbedingten Kursschwankungen. Diese Effekte werden im Rahmen der Konsolidierung nicht eliminiert. Im Vorjahr bestanden in einem Tochterunternehmen mit der funktionalen Währung Schweizer Franken, Forderungen aus Cash-Management in Höhe von 210 Tsd. Euro. Im Geschäftsjahr 2017 wurde die Liquidation dieses Tochterunternehmens beendet.

Der Schweizer Franken wurde einer Sensitivitätsanalyse unterzogen. Dabei wurden Aufwertungen und Abwertungen der jeweiligen Währung um +10 % bzw. -10 % simuliert, um mögliche Ergebnisauswirkungen für auf Fremdwährung lautende Finanzinstrumente zu analysieren im Falle einer Auf- oder Abwertung der jeweiligen Währung. Das Ergebnis dieser Simulationen stellt sich wie folgt dar:

In Tsd. Euro	31.12.2017		31.12.2016	
	Wechselkursänderung		Wechselkursänderung	
Effekt auf das Ergebnis vor Ertragsteuern	-10 %	10 %	-10 %	10 %
CHF	-88	108	-24	29

Auswirkungen auf das sonstige Ergebnis gibt es nicht, da kein Hedge-Accounting stattfindet.

Die Scout24 Gruppe unterliegt Zinsrisiken aufgrund der langfristigen externen Finanzierung. Die mit variablen Zinssätzen (3 Monats EURIBOR) in Euro aufgenommenen Darlehen setzen die Gruppe einem Cashflow-Zinsrisiko aus. Zum 31. Dezember 2017 umfasst das Risiko 620.000 Tsd. Euro (Vorjahr: 680.000 Tsd. Euro).

Basierend auf den durchgeführten Simulationen, ermittelt die Gruppe Ergebnisauswirkungen für definierte Zinssatzänderungen. Die Szenarien werden nur für Verbindlichkeiten analysiert, die den wesentlichen Teil der zinstragenden Verbindlichkeiten darstellen. Bei einer angenommenen Veränderung des Markzinssatzes zum jeweiligen Stichtag um +100 oder -30 Basispunkte ergäben sich nachfolgende Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern:

In Tsd. Euro	31.12.2017		31.12.2016	
	Marktzinssatzänderung Basispunkte		Marktzinssatzänderung Basispunkte	
Effekt auf das Ergebnis vor Ertragsteuern	-30	+100	-30	+100
Originäre Finanzinstrumente	2.038	-6.793	1.271	-5.868
Derivative Finanzinstrumente	-4.032	2.380	-6.754	3.921

Aufgrund der weiterhin sehr niedrigen Zinsen wird in 2017 ein Zinsshift unter 0 % als möglich erachtet.

Auswirkungen auf das sonstige Ergebnis gibt es nicht, da kein Hedge-Accounting stattfindet.

Das Liquiditätsmanagement ist zentralisiert und erfolgt bei der Scout24 als Teil des gruppenweiten Treasury-Managements. Bei Anlagen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten werden die Banken sowie die Anlageformen sorgfältig ausgesucht und regelmäßig im Rahmen des Treasury-Management-Reportings überwacht. Die Risikoposition sowie das Einhalten von Risikoschwellen werden ebenfalls regelmäßig überwacht. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente werden nur bei renommierten Geschäftsbanken mit einem hohen Bonitätsgrad angelegt.

Kapitalmanagement

Die Zielsetzung der Scout24 AG im Hinblick auf das Kapitalmanagement liegt in der Sicherstellung der Unternehmensfortführung und der Finanzierung des langfristigen Wachstums der Scout24 Gruppe. Die Kapitalstruktur der Scout24 Gruppe wird fortlaufend optimiert und den jeweils gegebenen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen angepasst.

Der Finanzvorstand überwacht die Kapitalstruktur anhand eines wöchentlichen Berichtes über die Nettoverschuldung. Gegebenenfalls notwendige Finanzierungsmaßnahmen werden dann durch die Scout24 AG an den internationalen Finanzmärkten getätigt.

Zum Stichtag stellte sich die Nettoverschuldung wie folgt dar:

In Tsd. Euro	31.12.2017	31.12.2016
Finanzielle Verbindlichkeiten	-617.554	-677.375
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	56.659	43.441
Netto-finanzielle Verbindlichkeiten	-560.895	-633.934

Das Verhältnis von Nettoverschuldung gemäß Definition des FA zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate beträgt 2,22:1. Der Zielkorridor für den Verschuldungsgrad, der im Laufe der Zeit weiter verringert werden soll, liegt zwischen 1,50:1 und 1,0:1.

Die externen Mindestkapitalanforderungen eines Verschuldungsgrades von 3,75:1 gemäß FA (hier: Covenant) wurden im Geschäftsjahr eingehalten. Der EBITDA-Headroom betrug zum 31. Dezember 2017 40,9 %.

5.5 Anteilsbasierte Vergütung

Programm 2014

Im Zuge der Übernahme von Anteilen an der Scout24 Gruppe durch Hellmann & Friedman LLC (H&F) wurde im Geschäftsjahr 2014 ein Managementbeteiligungsprogramm („Management Equity Program“, kurz „MEP“) aufgesetzt. Mitgliedern des Vorstandes, weiteren Führungskräften sowie Mitgliedern des Beirates/ Aufsichtsrates (im Folgenden: Teilnehmer) des Scout24-Konzerns wurde, beginnend im Geschäftsjahr 2014, die Möglichkeit eingeräumt, über eine vorgegebene Struktur mittelbar Anteile an der Scout-Gruppe zu erwerben.

Die Kaufpreise für die Übertragung der Anteile an den Managementbeteiligungsgesellschaften wurden unter Berücksichtigung des Kaufpreises der Scout24 Gruppe vom 12. Februar 2014 ermittelt und entsprechen dem zum Erwerbszeitpunkt fortentwickelten Wert.

Die Teilnehmer erhalten im Falle von Anteilsveräußerungen an der Scout24 AG oder im Falle eines Ausscheidens aus der Gesellschaft Auszahlungen zum Verkehrswert insoweit, als sie „vested equity“ angesammelt haben:

- Die von den Teilnehmern erworbenen Stammanteile werden zeitlich versetzt erdient und in Bezug auf erzielte Verkaufserlöse aus Stammanteilen werden diese gestreckt ausbezahlt. Ein Jahr nach dem Erwerb des Anteils beträgt die Auszahlung 20 %, dieser Betrag erhöht sich um 5 % je weiterem Quartal.

Darüber hinaus sieht der Gesellschaftsvertrag der Managementbeteiligungsgesellschaften Regelungen vor, nach denen bei einem Ausscheiden des Teilnehmers für den nicht erdienten Teil der Teilnehmer entweder den Kaufpreis oder den niedrigeren Verkehrswert ausbezahlt bekommt.

Im Einzelnen sind folgende Regelungen relevant:

- Ein als „preferred leaver“ ausscheidender Teilnehmer (Ausscheiden aufgrund Tod oder Einstufung durch das Aufsichtsorgan der Gesellschaft als ein „preferred-leaver“) erhält für die Rückgewähr seiner Anteile den Verkehrswert.
- Ein als „good-leaver“ ausscheidender Teilnehmer (Einstufung durch das Aufsichtsorgan der Gesellschaft als ein „good-leaver“ und kein Vorliegen eines nachvertraglichen Verstoßes gegen vertragliche Pflichten oder gegen ein Wettbewerbsverbot) erhält in den ersten fünf Jahren seit Begründung der Gesellschafterstellung für die Rückgewähr seiner Anteile einen Betrag, der sich aus Verkehrswert und Kaufpreis zusammensetzt. Für den Teil, der erdient ist, erhält der Teilnehmer den Verkehrswert; für den Teil, der nicht erdient ist, erhält er entweder den Kaufpreis oder den niedrigeren Verkehrswert.
- Ein als „bad-leaver“ ausscheidender Teilnehmer (Kündigung durch den Teilnehmer oder Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch die Gesellschaft aus wichtigem Grund oder bei einer Privatinsolvenz des Teilnehmers) erhält für die Rückgewähr seiner Anteile entweder den Kaufpreis oder den niedrigeren Verkehrswert ausbezahlt.

Teilnehmer und Managementbeteiligungsgesellschaften unterliegen diversen Verfügungsbeschränkungen:

- Die Teilnehmer dürfen grundsätzlich ihre Beteiligungen nur veräußern oder anderweitig darüber verfügen, wenn sie die schriftliche Zustimmung der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation hierfür haben.
- Im Fall eines von der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation initiierten Anteilsverkaufs („Major Shareholder Initiated Disposal“) können die an der MEP Ord GmbH & Co. KG beteiligten Manager ihre bis zu diesem Zeitpunkt erdienten Anteile maximal („pro-rata“) in dem Umfang verkaufen, wie die Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation Anteile veräußert. Hierbei können die Verfahren des Blocktrades, des beschleunigten Orderbuchverfahrens (accelerated bookbuilding) oder ein anderes geeignetes Verfahren zur Anwendung kommen.

- Im Fall eines von einem mit mehr als 10 % an der MEP Ord GmbH & Co. KG beteiligten Managers initiierten Anteilsverkaufs („Manager Initiated Disposal“) sind die sich für einen Anteilsverkauf entscheidenden Manager verpflichtet, alle ihre erdienten Anteile im Wege eines Blocktrades zu veräußern. Voraussetzung hierbei ist, dass der Marktwert der gesamten verkauften Anteile einen Betrag von 1 Mio. Euro übersteigt.
- Im Rahmen des Blocktrades im Dezember 2016 wurde eine abweichende Regelung dahingehend getroffen, dass die an der MEP Ord GmbH & Co. KG beteiligten Manager berechtigt waren, zwischen 0 % und 100 % ihrer erdienten Anteile zu veräußern, des Weiteren ergänzt um die Ausnahmeregelung, dass die einen Verkauf anstrebenden Manager, welche den Status „Leaver“ aufweisen, zum Verkauf ihrer gesamten erdienten Anteile verpflichtet waren.
- Die von den Managementbeteiligungsgesellschaften gehaltenen Anteile unterliegen einer „Drag-along-Tag-along“-Regelung. Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation und die Deutsche Telekom AG (DTAG) können von den Managementbeteiligungsgesellschaften im Fall des Anteilsverkaufs verlangen, dass diese ihre Anteile an Dritte zu nicht schlechteren Konditionen als Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation und DTAG verkaufen. Jeder einzelne Teilnehmer hat das Recht, den Mitverkauf der auf ihn entfallenden Anteile zu verlangen, wobei die Konditionen nicht schlechter sein dürfen als die aus den Verkäufen der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation und der DTAG.
- Die Regelungen zu den Verfügungsbeschränkungen enden spätestens mit Ablauf des 31. Dezember 2030. Vor diesem Datum enden die Verfügungsbeschränkungen, sofern die Beteiligung der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation als Lead-Investor an der Scout24 AG unter 5 % gesunken ist. Mit Veräußerung ihrer verbleibenden Beteiligung an der Scout24 AG am 15. Februar 2018 unterliegen die erdienten Anteile der Teilnehmer zukünftig keinen Verfügungsbeschränkungen mehr.

Vor dem am 1. Oktober 2015 durchgeführten Börsengang wurde die Asa NewCo GmbH am 10. September 2015 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt, welche auf den Namen Scout24 AG lautet. An dieser Aktiengesellschaft besteht nur noch eine Aktiengattung. Die Vorzugsanteile und Stammanteile der Teilnehmer wurden daher zu einer Aktiengattung zusammengelegt.

Die Verteilung der Aktien an die Teilnehmer orientierte sich am Emissionspreis für die neuen Anteile: Aus diesem Emissionspreis wurde der Wert des Eigenkapitals der Teilnehmer abgeleitet und nach einem im Gesellschaftsvertrag festgelegten Mechanismus auf die Stamm- und die Vorzugsanteile aufgeteilt, um die Ermittlung des Wertes der Teilnehmer an der neu entstehenden Aktiengattung festzulegen.

Der Bestand gehaltener Anteile aus dem oben beschriebenen Programm stellt sich zum 31. Dezember 2017 wie folgt dar:

In Tsd.	Stück
Anzahl Anteile¹ 01.01.2016	3.771,0
Ausüb bare Anteile am 01.01.2016²	854,8
Ausgegeben	-
Ausgeübt	656,2
Verwirkt	432,8
Anzahl Anteile 31.12.2016/ 01.01.2017	2.682,0
Ausüb bare Anteile 31.12.2016²	974,9
Ausgegeben	-
Ausgeübt	1.249,5
Verwirkt	197,8
Anzahl Anteile 31.12.2017	1.234,7
Ausüb bare Anteile 31.12.2017²	422,3

1 Ein Anteil entspricht einer Stammaktie.

2 Bei den ausüb baren Anteilen handelt es sich um Anteile, die über den graduellen Erdienungszeitraum bereits erdient sind. Erdiente Anteile können jedoch nur im Rahmen eines Blocktrades veräußert werden.

Die zum 31. Dezember 2017 ausstehenden Anteile besitzen eine gewichtete durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit von 0,9 Jahren (Vorjahr: 1,2 Jahre).

Für individualisierte Angaben wird auf das Kapitel 5.7 Vergütungsbericht verwiesen.

Im Rahmen des Blocktrades im Juni 2017 konnten die am MEP beteiligten Führungskräfte und die am BMEP beteiligten Aufsichtsratsmitglieder ihre erdienten Anteile zu einem Kurs von 32,20 Euro verkaufen. An dem Blocktrade im Juni 2017 nahmen die am MEP beteiligten Vorstandsmitglieder nicht teil. Die am MEP beteiligten Führungskräfte verkauften über den Blocktrade im Oktober 2017 erdiente Anteile zu einem Kurs von 34,10 Euro und im November 2017 Anteile zu einem Kurs von 34,45 Euro.

Programm 2015

Im Geschäftsjahr 2015 wurde für vier weitere Führungskräfte ein virtuelles Aktienoptionsprogramm eingeführt. In diesem Programm können die Führungskräfte über einen Zeitraum von vier Jahren 258.333 virtuelle Aktienoptionen erdienen. Innerhalb der vierjährigen Vesting-Periode beträgt das Vesting nach einem Jahr 25 %, dieser Betrag erhöht sich um 6,25 % je weiterem Quartal. Gemäß der vertraglichen Vereinbarung hat die Gesellschaft das Wahlrecht, die anteilsbasierte Vergütung in bar oder in Aktien zu begleichen. In Übereinstimmung mit den Regeln von IFRS 2 hatte die Gesellschaft die Vergütungsform als equity-settled-Transaktion bestimmt. Die Bestimmung des Fair Values der Aktienoption erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Binomial-Modell), welches zu Werten zwischen 26,65 Euro und 28,33 Euro führte. Es wurde ein risikoloser Zinssatz von 0,03 % angesetzt. Aufgrund am Markt nicht beobachtbarer Volatilitäten ist zurückgegriffen worden auf zur Scout-Gruppe vergleichbare börsennotierte Unternehmen. Hierbei wurde eine zur Anwendung kommende Volatilität von 30 % je Jahr ermittelt. Weitere Parameter sowie erwartete Dividenden sind nicht in die Bewertung des beizulegenden Zeitwertes eingeflossen. Das im Geschäftsjahr 2015 gestartete Aktienoptionsprogramm wurde am 20. Juni 2017 um 50.000 weitere virtuelle Aktienoptionen mit einem Ausübungspreis von 0 Euro erweitert. Die Vesting-Periode startete rückwirkend zum 01.10.2015, jedoch wird hierbei jedes Quartal mit 8,325 % gevested. Gemäß der vertraglichen Vereinbarung hat die Gesellschaft das Wahlrecht, die anteilsbasierte Vergütung in bar oder in Aktien zu begleichen. In Übereinstimmung mit den Regeln von IFRS 2 hat die Gesellschaft die

Vergütungsform zum Zeitpunkt der Gewährung als equity-settled-Transaktion bestimmt. Die Bestimmung des Fair Values der Aktienoption erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Binomial-Modell), welches zum Wert von 34,27 Euro führte. Es wurde ein risikoloser Zinssatz von -0,62 % angesetzt. Aufgrund am Markt nicht beobachtbarer Volatilitäten ist zurückgegriffen worden auf zur Scout-Gruppe vergleichbare börsennotierte Unternehmen. Hierbei wurde eine zur Anwendung kommende Volatilität von 31,97 % je Jahr ermittelt. Über die gesamte Laufzeit wird aus der Erweiterung ein Personalaufwand in Höhe von ca. 1.713 Tsd. Euro entstehen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde für diese Erweiterung der anteilsbasierten Vergütungsform ein Personalaufwand in Höhe von ca. 1.324 Tsd. Euro erfasst.

Im Dezember 2017 hat die Gesellschaft entschieden und an die Teilnehmer kommuniziert, zukünftig die anteilsbasierte Vergütung in bar zu begleichen. Damit wurde dieses Programm als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich umklassifiziert. Der Umstellungseffekt aufgrund der unterschiedlichen Bewertungsgrundsätze betrug 235 Tsd. Euro wobei der Wert der Rückstellung den bisher in der Kapitalrücklage angesammelten Betrag überstieg. Insgesamt wurden 3.042 Tsd. Euro aus der Kapitalrücklage in eine Rückstellung umgebucht. Dabei wurden die dazugehörigen Aktienoptionen mit dem jeweiligen beizulegenden Zeitwert zum Bilanzstichtag bewertet. Die Ermittlung des Fair Values der Aktienoption erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells in Form einer Monte Carlo Simulation. Der risikolose Zinssatz lag in einer Bandbreite von -0,15 % und -0,31%. Aufgrund am Markt nicht beobachtbarer Volatilitäten wurde auf zur Scout-Gruppe vergleichbare börsennotierte Unternehmen zurückgegriffen. Hierbei wurde eine zur Anwendung kommende Volatilität in einer Bandbreite zwischen 25 % und 27 % je Jahr ermittelt.

Der Bestand gehaltener Anteile aus dem oben beschriebenen Programm stellt sich zum 31. Dezember 2017 wie folgt dar:

In Tsd.	Stück	Durchschnittlicher Ausübungspreis in Euro
Anzahl Anteile¹ 01.01.2016	258,3	1,84
Ausübbare Anteile 01.01.2016	-	
Ausgegeben	-	
Ausgeübt	62,5	1,84
Verwirkt	-	
Anzahl Anteile 31.12.2016/ 01.01.2017	195,8	1,84
Ausübbare Anteile 31.12.2016	2,1	
Ausgegeben	50,0	0,00
Ausgeübt	83,3	1,47
Verwirkt	-	
Anzahl Anteile 31.12.2017	162,5	1,46
Ausübbare Anteile 31.12.2017	-	

¹ Ein Anteil entspricht einer Stammaktie.

Der Aktienkurs am Tag der Ausübung betrug im April 2017 31,97 Euro, im Juli 2017 33,30 Euro und Oktober 2017 34,58 Euro.

Die zum 31. Dezember 2017 ausstehenden Anteile besitzen eine gewichtete durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit von 0,9 Jahren (Vorjahr: 1,5 Jahre).

Programm 2016

Im Juli 2016 führte die Scout24 AG ein weiteres virtuelles Aktienoptionsprogramm für ausgewählte Arbeitnehmer der Scout-Gruppe ein. Im Rahmen dieses Programms können die vom Vorstand der Gesellschaft ausgewählten Begünstigten virtuelle Aktienoptionen erwerben. Gemäß der vertraglichen Vereinbarung hat die Gesellschaft das Wahlrecht, die anteilsbasierte Vergütung in bar oder in Aktien zu begleichen. Zum Gewährungszeitpunkt wurde das Programm mangels gegenwärtiger Verpflichtung zum Barausgleich in Übereinstimmung mit den Regelungen von IFRS 2 als anteilsbasierte Transaktion mit Erfüllung in Eigenkapitalinstrumenten bestimmt. Die Teilnehmer können die virtuellen Aktienoptionen erst ausüben, wenn der Kurswert der Aktie im Ausübungszeitpunkt den Aktienkurs zu Beginn des Erdienungszeitraums von 30,00 Euro, erhöht um den vereinbarten Schwellenwert (hurdle-rate) in Höhe von 30 %, mindestens erreicht hat. Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der Aktienoptionen, unter Berücksichtigung des vereinbarten Schwellenwertes (hurdle-rate) von 30 %, in Höhe von 21,78 Euro, erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Monte-Carlo-Simulation). Es wurde ein risikoloser Zinssatz von 0,00 % angesetzt. Aufgrund am Markt nicht beobachtbarer Volatilitäten ist zurückgegriffen worden auf zur Scout-Gruppe vergleichbare börsennotierte Unternehmen. Hierbei wurde eine zur Anwendung kommende Volatilität von 30,37 % je Jahr ermittelt. Weitere Parameter sowie erwartete Dividenden sind nicht in die Bewertung des beizulegenden Zeitwertes eingeflossen. Bei der Ermittlung des im Geschäftsjahr zu erfassenden Personalaufwands wurden ein realistischer Leaver-Case sowie ein angemessener Fluktuationsabschlag angewendet.

Im Dezember 2017 hat die Gesellschaft entschieden und an die Teilnehmer kommuniziert, zukünftig die anteilsbasierten Vergütungen in bar zu begleichen. Damit wurde dieses Programm als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich umklassifiziert. Der Umstellungseffekt aufgrund der unterschiedlichen Bewertungsgrundsätze betrug 52 Tsd. Euro wobei der Wert der Rückstellung den bisher in der Kapitalrücklage angesammelten Betrag überstieg. Insgesamt wurden 1.018 Tsd. Euro aus der Kapitalrücklage in eine Rückstellung umgebucht. Dabei wurden die dazugehörigen Aktienoptionen mit dem jeweiligen beizulegenden Zeitwert zum Bilanzstichtag bewertet. Die Ermittlung des Fair Values der Aktienoption erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells in Form einer Monte Carlo Simulation. Der risikolose Zinssatz lag in einer Bandbreite von -0,15 % und -0,31 %. Aufgrund am Markt nicht beobachtbarer Volatilitäten wurde auf zur Scout-Gruppe vergleichbare börsennotierte Unternehmen zurückgegriffen. Hierbei wurde eine zur Anwendung kommende Volatilität in einer Bandbreite zwischen 25 % und 27 % je Jahr ermittelt.

Der Bestand gehaltener Anteile aus dem oben beschriebenen Programm stellt sich zum 31. Dezember 2017 wie folgt dar:

In Tsd.	Stück
Anzahl Anteile¹ 31.12.2015/ 01.01.2016	-
Ausgegeben	56
Ausgeübt	-
Verwirkt	-
Anzahl Anteile 31.12.2016/ 01.01.2017	56
Ausübbare Anteile 31.12.2016	-
Ausgegeben	-
Ausgeübt	-
Verwirkt	4,2
Anzahl Anteile 31.12.2017	51,8
Ausübbare Anteile 31.12.2017	-

¹ Ein Stammanteil entspricht einer Stammaktie.

Der Ausübungspreis für die oben beschriebenen Anteile beträgt 0 Euro.

Die zum 31. Dezember 2017 ausstehenden Anteile besitzen eine gewichtete durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit von 1,0 Jahren (Vorjahr: 1,4 Jahre).

Programme 2017

Im Dezember 2017 hat die Gesellschaft für alle Aktienprogramme in 2017 (2017-1, 2017-2 und 2017-3) entschieden und an die Teilnehmer kommuniziert, zukünftig die anteilsbasierten Vergütungen in bar zu begleichen. Damit wurden die untenstehenden Programme als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich umklassifiziert. Der Umstellungseffekt aufgrund der unterschiedlichen Bewertungsgrundsätze betrug 444 Tsd. Euro wobei der Wert der Rückstellung den bisher in der Kapitalrücklage angesammelten Betrag überstieg. Insgesamt wurden 1.495 Tsd. Euro aus der Kapitalrücklage in eine Rückstellung umgebucht. Dabei wurden die dazugehörigen Aktienoptionen mit dem jeweiligen beizulegenden Zeitwert zum Bilanzstichtag bewertet. Die Ermittlung des Fair Values der Aktienoption erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells in Form einer Monte Carlo Simulation. Der risikolose Zinssatz lag in einer Bandbreite von -0,15 % und -0,31 %. Aufgrund am Markt nicht beobachtbarer Volatilitäten wurde auf zur Scout-Gruppe vergleichbare börsennotierte Unternehmen zurückgegriffen. Hierbei wurde eine zur Anwendung kommende Volatilität in einer Bandbreite zwischen 25 % und 27 % je Jahr ermittelt. Bezüglich weiterer Details zu den im Geschäftsjahr 2017 ausgegebenen Programmen siehe nachfolgende Absätze.

Programm 2017-1

Im Januar 2017 führte die Scout24 AG ein weiteres virtuelles Aktienoptionsprogramm für ausgewählte Arbeitnehmer der Scout-Gruppe ein. Im Rahmen dieses Programms können die vom Vorstand der Gesellschaft ausgewählten Begünstigten virtuelle Aktienoptionen erwerben. Gemäß der vertraglichen Vereinbarung hat die Gesellschaft das Wahlrecht, die anteilsbasierte Vergütung in bar oder in Aktien zu begleichen. Zum Gewährungszeitpunkt wurde das Programm mangels gegenwärtiger Verpflichtung zum Barausgleich in Übereinstimmung mit den Regelungen von IFRS 2 als anteilsbasierte Transaktion mit Erfüllung in Eigenkapitalinstrumenten bestimmt. Die Teilnehmer können die virtuellen Aktienoptionen erst ausüben, wenn der Kurswert der Aktie im Ausübungszeitpunkt den Aktienkurs zu Beginn des Erdienungszeitraums von 33,83 Euro, erhöht um den vereinbarten Schwellenwert (hurdle-rate) in Höhe von 30 %, mindestens erreicht hat. Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der Aktienoptionen, unter Berücksichtigung des vereinbarten Schwellenwertes (hurdle-rate) von 30 %, in Höhe von 14,11 Euro, erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Monte-Carlo-Simulation). Es wurde ein risikoloser Zinssatz von 0,00 % angesetzt. Für die Volatilitäten ist auf den Aktienkurs der Scout24 AG zurückgegriffen worden. Hierbei wurde eine zur Anwendung kommende Volatilität von 34,67 % je Jahr ermittelt. Weitere Parameter sowie erwartete Dividenden sind nicht in die Bewertung des beizulegenden Zeitwertes eingeflossen. Bei der Ermittlung des im Geschäftsjahr zu erfassenden Personalaufwands wurden ein realistischer Leaver-Case sowie ein angemessener Fluktuationsabschlag angewendet.

Der Bestand gehaltener Anteile aus dem oben beschriebenen Programm stellt sich zum 31. Dezember 2017 wie folgt dar:

In Tsd.	Stück
Anzahl Anteile¹ 31.12.2016/ 01.01.2017	-
Ausgegeben	5,5
Ausgeübt	-
Verwirkt	0,4
Anzahl Anteile 31.12.2017	5,1
Ausübbare Anteile 31.12.2017	-

¹ Ein Stammanteil entspricht einer Stammaktie.

Der Ausübungspreis für die oben beschriebenen Anteile beträgt 0 Euro.

Die zum 31. Dezember 2017 ausstehenden Anteile besitzen eine gewichtete durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit von 1,5 Jahren.

Programm 2017-2

Im Juni 2017 führte die Scout24 AG ein weiteres virtuelles Aktienoptionsprogramm für ausgewählte Arbeitnehmer der Scout-Gruppe ein. Im Rahmen dieses Programms können die vom Vorstand der Gesellschaft ausgewählten Begünstigten virtuelle Aktienoptionen erwerben. Gemäß der vertraglichen Vereinbarung hat die Gesellschaft das Wahlrecht, die anteilsbasierte Vergütung in bar oder in Aktien zu begleichen. Zum Gewährungszeitpunkt wurde das Programm mangels gegenwärtiger Verpflichtung zum Barausgleich in Übereinstimmung mit den Regelungen von IFRS 2 als anteilsbasierte Transaktion mit Erfüllung in Eigenkapitalinstrumenten bestimmt. Die Teilnehmer können die virtuellen Aktienoptionen erst ausüben, wenn der Kurswert der Aktie im Ausübungszeitpunkt den Aktienkurs zu Beginn des Erdienungszeitraums von 32,25 Euro, erhöht um den vereinbarten Schwellenwert (hurdle-rate) in Höhe von 30 %, mindestens erreicht hat. Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der Aktienoptionen, unter Berücksichtigung des vereinbarten Schwellenwertes (hurdle-rate) von 30 %, in Höhe von 11,74 Euro, erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Monte-Carlo-Simulation). Es wurde ein risikoloser Zinssatz von 0,00 % angesetzt. Für die Volatilitäten ist auf den Aktienkurs der Scout24 AG zurückgegriffen worden. Hierbei wurde eine zur Anwendung kommende Volatilität von 31,92 % je Jahr ermittelt. Weitere Parameter sowie erwartete Dividenden sind nicht in die Bewertung des beizulegenden Zeitwertes eingeflossen. Bei der Ermittlung des im Geschäftsjahr zu erfassenden Personalaufwands wurden ein realistischer Leaver-Case sowie ein angemessener Fluktuationsabschlag angewendet.

Der Bestand gehaltener Anteile aus dem oben beschriebenen Programm stellt sich zum 31. Dezember 2017 wie folgt dar:

In Tsd.	Stück
Anzahl Anteile¹ 31.12.2016/ 01.01.2017	-
Ausgegeben	119,9
Ausgeübt	-
Verwirkt	6,2
Anzahl Anteile 13.12.2017	113,7
Ausübbare Anteile 31.12.2017	-

¹ Ein Stammanteil entspricht einer Stammaktie.

Der Ausübungspreis für die oben beschriebenen Anteile beträgt 0 Euro.

Die zum 31. Dezember 2017 ausstehenden Anteile besitzen eine gewichtete durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit von 2,0 Jahren.

Programm 2017-3

Im Juli 2017 führte die Scout24 AG ein weiteres virtuelles Aktienoptionsprogramm für ausgewählte Arbeitnehmer der Scout-Gruppe ein. Im Rahmen dieses Programms können die vom Vorstand der Gesellschaft ausgewählten Begünstigten virtuelle Aktienoptionen erwerben. Gemäß der vertraglichen Vereinbarung hat die Gesellschaft das Wahlrecht, die anteilsbasierte Vergütung in bar oder in Aktien zu begleichen. Zum Gewährungszeitpunkt wurde das Programm mangels gegenwärtiger Verpflichtung zum Barausgleich in Übereinstimmung mit den Regelungen von IFRS 2 als anteilsbasierte Transaktion mit Erfüllung in Eigenkapitalinstrumenten bestimmt. Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der Aktienoptionen in Höhe von 34,27 Euro, erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Monte-Carlo-Simulation). Es wurde ein risikoloser Zinssatz von 0,00 %

angesetzt Für die Volatilitäten ist auf den Aktienkurs der Scout24 AG zurückgegriffen worden. Hierbei wurde eine zur Anwendung kommende Volatilität von 31,97 % je Jahr ermittelt. Weitere Parameter sowie erwartete Dividenden sind nicht in die Bewertung des beizulegenden Zeitwertes eingeflossen. Bei der Ermittlung des im Geschäftsjahr zu erfassenden Personalaufwands wurden ein realistischer Leaver-Case sowie ein angemessener Fluktuationsabschlag angewendet.

Der Bestand gehaltener Anteile aus dem oben beschriebenen Programm stellt sich zum 31. Dezember 2017 wie folgt dar:

In Tsd.	Stück
Anzahl Anteile¹ 31.12.2016/ 01.01.2017	-
Ausgegeben	25
Ausgeübt	-
Verwirkt	-
Anzahl Anteile 31.12.2017	25
Ausübbare Anteile 31.12.2016	-

1 Ein Stammanteil entspricht einer Stammaktie.

Der Ausübungspreis für die oben beschriebenen Anteile beträgt 0 Euro.

Die zum 31. Dezember 2017 ausstehenden Anteile besitzen eine gewichtete durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit von 2,0 Jahren.

Insgesamt wurde für die beschriebenen Programme zur anteilsbasierten Vergütung Personalaufwand in Höhe von 4.751,5 Tsd. Euro (Vorjahr 4.573 Tsd. Euro) erfasst.

Bezüglich der sich aus den virtuellen Aktienoptionsprogrammen ergebenden Verwässerungseffekte wird auf Kapitel 3.13 Ergebnis je Aktie verwiesen.

5.6 Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Als nahestehende Personen oder Unternehmen im Sinne des IAS 24 gelten natürliche Personen oder Unternehmen, die von der Scout24 AG beeinflusst werden können, die einen Einfluss auf die Scout24 AG ausüben können oder die unter dem Einfluss einer anderen nahestehenden Partei der Scout24 AG stehen.

Nahestehende Unternehmen

Bedeutende Anteilseigner der Scout24 AG sind zum Bilanzstichtag die Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation (Aktien in Prozent: 5,24 %, Vorjahr: 22,98 %), die Scout Lux Management Equity Co S.à r.l. (Aktien in Prozent: 2,77 %, Vorjahr: 2,77 %) sowie Managementbeteiligungsgesellschaften (Aktien in Prozent: 1,67 und 0,07 %, Vorjahr 1,67 und 0,07 %). Die Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation war bis zum 21. Juni 2017 als beherrschende Unternehmen der Scout24 AG zu betrachten.

Zum Bilanzstichtag kann keine der vorgenannten Parteien einen beherrschenden oder maßgeblichen Einfluss auf die Scout24 AG ausüben. Insofern werden in den Angaben zur Bilanz nur Geschäftsbeziehungen mit Parteien der Kategorie „Assoziierte Unternehmen“ ausgewiesen.

In Tsd. Euro	Summe	Assoziierte Unternehmen
	2017	
Gewinn- und Verlustrechnung		
Erbrachte Leistungen	-	-
Finanzergebnis	3	3
	31.12.2017	
Bilanz		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6	6
Finanzielle Vermögenswerte	83	83
Finanzielle Verbindlichkeiten, kurzfristig	350	350
Finanzielle Verbindlichkeiten, langfristig	350	350

Weiterhin sind in der Gewinn- und Verlustrechnung der Scout24 Sonstige betriebliche Erlöse in Höhe von 66 Tsd. Euro aus der Weiterbelastung von Kosten an die Willis Lux Holdings 2 S.á r.l. in Liquidation enthalten. Die Gesellschaft war im vorangegangenen Geschäftsjahr der Kategorie „Mutterunternehmen“ zugeordnet.

Der Umfang der Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen im Geschäftsjahr 2016 ist in nachfolgender Übersicht dargestellt:

In Tsd. Euro	Summe	Mutter- unternehmen	Assoziierte Unternehmen	Sonstige nahestehende Unternehmen
	2016			
Gewinn- und Verlustrechnung				
Erbrachte Leistungen	154	66	84	4
Finanzergebnis	3	-	3	-
	31.12.2016			
Bilanz				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	59	-	59	-
Finanzielle Vermögenswerte	86	-	86	-
Finanzielle Verbindlichkeiten	1.632	-	1.632	-
Sonstige Verbindlichkeiten, kurzfristig	71	66	-	4
Sonstige Verbindlichkeiten, langfristig	617	580	-	37

Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen wurden unter den gleichen Bedingungen abgewickelt wie Geschäftsvorfälle mit unabhängigen Geschäftspartnern.

Die offenen Salden zum Ende der Berichtsperiode sind unbesichert und werden durch Barzahlung oder Saldierung der Forderungen und Verbindlichkeiten ausgeglichen. Für Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen bestehen keine Garantien. Es erfolgten keine Wertberichtigungen auf Forderungen gegenüber nahestehenden Unternehmen.

Nahestehende Personen

Als nahestehende Personen gelten die Personen, die einen maßgeblichen Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik der Scout24 ausüben (Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen), einschließlich ihrer nahen Familienangehörigen. Dazu zählen insbesondere die Vorstandsmitglieder und Aufsichtsratsmitglieder der Scout24 AG.

Der nachfolgenden Tabelle ist die Vergütung für das Management in Schlüsselpositionen zu entnehmen:

In Tsd. Euro	2017	2016
Kurzfristig fällige Leistungen	2.284	2.727
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	87	87
Andere langfristig fällige Leistungen	489	499
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	10	10
Sonstige Beratungsleistungen	-	-
Anteilsbasierte Vergütung	438	891
Summe	3.308	4.214

Der Aufsichtsrat der Scout24 AG bestand zum 31. Dezember 2017 aus sieben Mitgliedern (Vorjahr: neun Mitglieder). Jedes Mitglied ist berechtigt, einen Betrag in Höhe von 80,0 Tsd. Euro als Honorar für seine Aufsichtsrats Tätigkeit zu erhalten. Auf der Hauptversammlung am 08. Juni 2017 wurde beschlossen, dass der Vorsitzende des Prüfungsausschusses zusätzlich eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 20,0 Tsd. Euro erhält. Dieser Betrag wurde zeitanteilig im Geschäftsjahr 2017 berücksichtigt. Einige der Mitglieder haben in beiden hier berichteten Geschäftsjahren auf ihr Honorar verzichtet.

Für individualisierte Angaben wird auf das Kapitel 5.7 Vergütungsbericht verwiesen.

Vorstand

Während des vergangenen Geschäftsjahres gehörten dem Vorstand der Scout24 AG folgende Personen an:

Gregory Ellis
Chief Executive Officer (Vorsitzender des Vorstandes), Berlin

Christian Gisy
Chief Financial Officer (Vorstand Finanzen), Düsseldorf

Die Mitglieder des Vorstandes nahmen folgende konzerninterne Mandate wahr:

Gregory Ellis:	
Gesellschaft	Mandat
Immobilien Scout GmbH	Aufsichtsrat

Christian Gisy:

Gesellschaft	Mandat
Immobilien Scout GmbH	Aufsichtsrat
AutoScout24 Italia S.R.L.	Aufsichtsrat
AutoScout24 Nederland B.V.	Commissaris

Die folgenden Mitglieder des Vorstands nehmen weitere vergleichbare Mandate wahr:

Christian Gisy: Business Heads AG, Winnweiler.

Aufsichtsrat

Zum 31. Dezember 2017 gehörten dem Aufsichtsrat die folgenden sieben Personen mit folgenden weiteren Mandaten an. Zwei satzungsmäßige Aufsichtsratspositionen waren vakant.

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2017
Stefan Goetz Vorsitzender	Geschäftsführer Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	04.09.2015	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Verisure Holding AB, Malmö, Schweden und weitere nahe-stehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von Securitas Direct AB, Malmö, Schweden (Mitglied des Vorstandes); - Asa GP GmbH, Düsseldorf, Germany (Geschäftsführer); - Evergood 1 ApS, Kopenhagen, Dänemark, und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur der Nets A/S Gruppe, Ballrup, Dänemark (Mitglied des Vorstandes);
Patrick Healy Stellvertretender Vorsitzender	Geschäftsführer (Stellvertretender CEO) von Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	04.09.2015	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - TeamSystem Holding S.p.A., Pesaro, Italien und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von TeamSystem S.p.A., Pesaro, Italien (Mitglied des Aufsichtsrates); - Verisure Holding AB, Malmö, Schweden und weitere nahe-stehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von Securitas Direct AB, Malmö, Schweden (Mitglied des Aufsichtsrates);
Blake Kleinman Aufsichtsrats- mitglied	Geschäftsführer von Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	04.09.2015	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Asa GP GmbH, Düsseldorf, Deutschland (Geschäftsführer); - H&F Sensor EquityCo Limited, London, UK; - Barolo Midco S.p.A., Pesaro, Italien und weitere Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von TeamSystem S.p.A., Pesaro, Italien (Mitglied des Aufsichtsrates);

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2017
				<ul style="list-style-type: none"> - Allfunds Bank S.A.U., Madrid, Spanien und weitere Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von Allfunds Bank S.A.U., Madrid, Spanien (Präsident des Verwaltungsrats);
Thorsten Langheim Aufsichtsrats- mitglied	Senior Vice President Group Corporate De- velopment of Deut- sche Telekom AG, Bonn, Deutschland	04.09.2015	zum 31.10.2017 ausgeschie- den	<ul style="list-style-type: none"> - T-Mobile US, Inc., Bellevue, USA (Mitglied des Aufsichtsrates); - T-Systems International GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); - Deutsche Telekom Strategic Investments GmbH, Bonn, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); - Deutsche Telekom Venture Funds GmbH, Bonn, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); - Deutsche Telekom Capital Partners Management GmbH, Hamburg, Deutschland (Vorsitzender des Investment Committee); - Stiftung Deutsche Sporthilfe, Frankfurt, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); - Deutsche Funkturm GmbH, Münster, Germany (Vorsitzender des Aufsichtsrates);
Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau Aufsichtsrats- mitglied	Group Chief Perfor- mance Officer of Vim- pelCom Limited, Amsterdam, Nieder- lande	04.09.2015 bis 23.01.2017	zum 23.01.2017 ausgeschie- den	<ul style="list-style-type: none"> - Pakistan Mobile Communications Limited, Islamabad, Pakistan (Mitglied der Geschäftsführung); - VIP-CKH Luxembourg S.à r.l., Luxemburg, Luxemburg (Mitglied der Geschäftsführung)
Robert D. Reid Aufsichtsrats- mitglied	Mitglied der Ge- schäftsführung The Blackstone Group New York, USA	04.09.2015	zum 19.04.2017 ausgeschie- den	<ul style="list-style-type: none"> - Intelenet Global Services Private Limited, Mumbai, Indien (Mitglied des Vorstandes);

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2017
David Roche Aufsichtsrats- mitglied	Vorstandsvorsitzen- der der goHenry Li- mited, Lymington, UK	04.09.2015	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Guestline Ltd., Shrewsbury, UK (Mitglied der Geschäfts- führung); - The Roomstudio Ltd., Stan- more, UK (Mitglied der Ge- schäftsführung, bis Februar 2018);
Peter Schwarzen- bauer Aufsichtsrats- mitglied	Mitglied des Vor- stands der BMW AG; Mün- chen, Deutschland	08.06.2017	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Rolls-Royce Motor Cars Li- mited, Chichester, UK (Mit- glied der Geschäftsführung);
Dr. Liliana Solomon Aufsichtsrats- mitglied	Mitglied der Ge- schäftsleitung (CFO) der Arqiva Broadcast Ltd., Winchester, UK	04.09.2015	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Metro AG, Düsseldorf, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrats)
Vicente Vento Bosch Aufsichtsrats- mitglied	Chief Executive Officer, Geschäftsführer der Deutsche Telekom Capital Partners Ma- nagement GmbH, Hamburg, Deutsch- land	04.09.2015	zum 31.10.2017 ausgeschie- den	<ul style="list-style-type: none"> - Deutsche Telekom Strategic Investments GmbH, Bonn, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrates); - Deutsche Telekom Venture Funds GmbH, Bonn, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrates); - Deutsche Telekom Capital Partners Fund GmbH, Ham- burg, Deutschland (Ge- schäftsführer); - Deutsche Telekom Capital Partners Management GmbH, Hamburg, Deutsch- land (Mitglied des Investiti- onsausschusses / Beirat) - Strato AG, Berlin, Deutsch- land (Vorsitzender des Auf- sichtsrates); - Telekom Innovation Pool GmbH, Bonn, Deutschland (Mitglied des Beirates); - Ströer Management SE, Düs- seldorf, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); - Ströer SE & Co. KGaA, Köln Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates);

Name Funktion	Ausübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2017
				<ul style="list-style-type: none"> - eValue 2nd Fund GmbH, Berlin, Deutschland (Mitglied des Beirates);
Michael Zahn Aufsichtsrats mitglied	Chief Executive Officer, Deutsche Wohnen AG, Berlin, Deutschland	08.06.2017	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - GSW Immobilien AG, Berlin, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrats); - TLG Immobilien AG, Berlin, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrats); - WCM Beteiligungs- und Grundbesitz-AG, Frankfurt, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrats, von November 2017 bis Februar 2018); - G+D Gesellschaft für Energiemanagement mbH, Magdeburg, Deutschland (Vorsitzender des Beirats); - Funk Schadensmanagement GmbH, Berlin, Deutschland (Vorsitzender des Beirats); - DZ Bank AG, Frankfurt, Deutschland (Mitglied des Beirats); - Füchse Berlin Handball GmbH, Berlin, Deutschland (Mitglied des Beirats); - GETEC Wärme & Effizienz GmbH, Magdeburg, Deutschland (Mitglied des Immobilienbeirats);

5.7 Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht beschreibt die Grundzüge des Vergütungssystems von Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 AG. Er erläutert die Struktur und die Höhe der Vergütung der einzelnen Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder. Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des geprüften Konzernanhangs und entspricht den anwendbaren gesetzlichen Vorschriften; ferner berücksichtigt er die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) in der Fassung vom 7. Februar 2017.

Vergütung des Vorstandes

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder wird vom Aufsichtsrat festgelegt. Der Aufsichtsrat achtet dabei, unter Beachtung der in § 87 Absatz 1 Aktiengesetz normierten Anforderungen, auf die Angemessenheit der Vergütung im Hinblick auf die Aufgaben des einzelnen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die wirtschaftliche Lage, den Erfolg und die Zukunftsaussichten des Unternehmens sowie auf die Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung des Vergleichsumfelds und der Vergütungsstruktur, die ansonsten im Unternehmen gilt.

Das Vergütungssystem für den Vorstand der Scout24 AG ist darauf ausgerichtet, einen Anreiz für eine erfolgsorientierte Unternehmensführung zu schaffen. Es setzt sich aus fixen und erfolgsbezogenen Bestandteilen zusammen. Die Vergütung weist insgesamt und hinsichtlich ihrer variablen Vergütungsanteile betragsmäßige Höchstgrenzen auf. Die Vorstandsvergütung bestand im Geschäftsjahr 2017 aus folgenden Komponenten:

Festvergütung

Die Vorstandsmitglieder erhielten ein fixes Basisgehalt, das sich am Tätigkeits- und Verantwortungsbereich des jeweiligen Vorstandsmitglieds orientiert und monatlich ausgezahlt wurde.

Variable Vergütungsbestandteile

Die variablen Vergütungsbestandteile der Vorstandsmitglieder sind mit Wirkung zum 1. Januar 2016 geändert worden. Die variable Vergütung besteht aus der einjährigen variablen Vergütung und der mehrjährigen variablen Vergütung.

Die Ziele und deren Gewichtung für diese einjährige variable Vergütung werden vom Aufsichtsrat am Ende eines Geschäftsjahres für das jeweils folgende Geschäftsjahr festgelegt und dem Vorstand schriftlich mitgeteilt. Die Ziele können finanzieller Natur sein (zum Beispiel jährliche Umsatzwachstumsrate (annual revenue growth rate), Wachstumsrate des angepassten Ergebnisses vor Netto-Finanzierungsaufwand, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertberichtigungen und Ergebnissen aus Veräußerungen von Tochtergesellschaften (adjusted EBITDA growth rate) und kumulierter freier Kapitalfluss (cumulative free cash flow)) und/oder sonstiger Art. Bei vollem Erreichen der vom Aufsichtsrat festgelegten Ziele (100 %) beträgt die Zielhöhe der einjährigen variablen Vergütung jährlich 298,35 Tsd. Euro (Vorjahr: 292,50 Tsd. Euro) brutto für Herrn Ellis und 166,89 Tsd. Euro (Vorjahr: 161,25 Tsd. Euro) brutto für Herrn Gisy. Die genaue Höhe bestimmt der Aufsichtsrat nach freiem Ermessen unter Berücksichtigung des Grads der Zielerreichung und der Empfehlungen des Präsidialausschusses. Der Aufsichtsrat legt auch fest, ob und in welchem Umfang sich der Anspruch bei einer Zielerreichung von mehr als 100 % erhöht.

Zusätzlich wird seit dem Jahr 2016 eine mehrjährige variable Vergütung gewährt, deren Zielbetrag dem der einjährigen variablen Vergütung entspricht. Die Ziele und deren Gewichtung für diese mehrjährige variable Vergütung wurden vom Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2016 für die Geschäftsjahre 2016 bis 2018 festgelegt und dem Vorstand schriftlich mitgeteilt. Die Ziele sind finanzieller Natur (z.B. Umsatzwachstum und EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit) und/oder sonstiger Art. Bei vollem Erreichen der vom Aufsichtsrat festgelegten Ziele (100 %) beträgt der Zuteilungswert der mehrjährigen variablen Vergütung 298,35 Tsd. Euro (Vorjahr: 292,50 Tsd. Euro) brutto für Herrn Ellis und 166,89 Tsd. Euro (Vorjahr: 161,25 Tsd. Euro) brutto für Herrn Gisy für das Geschäftsjahr 2017 (2016). Die genaue Höhe bestimmt der Aufsichtsrat nach freiem Ermessen unter Berücksichtigung des Grads der individuellen Zielerreichung und der Empfehlungen des Präsidialausschusses. Der Aufsichtsrat legt auch fest, ob und in welchem Umfang sich der Anspruch bei einer Zielerreichung von mehr als 100 % jeweils erhöht. Die Auszahlung erfolgt jährlich im folgenden Geschäftsjahr.

Die Zahlung der Vergütung kann bei Zielverfehlung auch vollständig entfallen.

Anteilsbasierte Vergütung

Die Vorstandsmitglieder erhielten anteilsbasierte Vergütungen aus dem Managementbeteiligungsprogramm („Management Equity Program“, kurz „MEP“). Für Details zum Managementbeteiligungsprogramm wird auf Erläuterung 5.5 Anteilsbasierte Vergütung verwiesen.

Versorgungsaufwand

Die Scout24 AG zahlt den Mitgliedern des Vorstandes für die Dauer des Dienstvertrages feste Zuschüsse zur Altersversorgung oder gewährt Versorgungszahlungen in bestehende Zusagen auf betriebliche Altersvorsorge. Darüber hinaus hat die Gesellschaft selbst keine Versorgungsverträge für die Vorstandsmitglieder abgeschlossen oder Pensionszusagen gewährt.

Nebenleistungen

Nebenleistungen enthalten im Wesentlichen Mietkostenzuschüsse, Kostenübernahmen für Heimflüge, Ausgleichszahlungen für den Verzicht auf die Inanspruchnahme eines Dienstwagens sowie Erstattungen für die Kranken- und Pflegeversicherungen in Höhe des Betrages, den die Gesellschaft maximal als ihren Anteil zur gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung monatlich tragen müsste. Geldwerte Vorteile bestehen in der Teilnahme an Gruppenunfall- und Risikolebensversicherungen. Die Mitglieder des Vorstandes sind im Rahmen einer gruppenweiten Versicherung gegen das Risiko der Invalidität mit einer Versicherungssumme von 400 Tsd. Euro (1.000 Tsd. Euro bei Vollinvalidität) und bei Unfalltod mit einer Versicherungssumme von 500 Tsd. Euro versichert.

Sondervergütungen

Den Mitgliedern des Vorstandes kann im Geschäftsjahr eine Sondervergütung für außerordentliche Leistungen nach Ermessen des Aufsichtsrates gewährt werden. Diese Sondervergütung darf maximal das Dreifache der Summe aus einjähriger und mehrjähriger variabler Vergütung betragen.

Begrenzung der Jahresgesamtvergütung

Die jährliche Vergütung unter Einrechnung aller Vergütungskomponenten einschließlich Altersversorgung, Sondervergütungen und Nebenleistungen jeder Art ist bei Herrn Ellis auf einen Betrag von maximal 2.517,30 Tsd. Euro (Vorjahr: 2.490,00 Tsd. Euro) brutto und bei Herrn Gisy auf einen Betrag von maximal 1.378,84 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.352,5 Tsd. Euro) brutto begrenzt.

Leistungen bei Beendigung der Vorstandstätigkeit

Für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Dienstverhältnisses durch die Gesellschaft ohne wichtigen Grund beinhalten die Vorstandsverträge eine Abfindungszusage in Höhe von zwei Jahresgesamtvergütungen einschließlich etwaiger Nebenleistungen, maximal jedoch in Höhe der Vergütung, die bis zum Vertragslaufzeitende zu zahlen wäre.

Mit den Vorstandsmitgliedern bestehen nachvertragliche Wettbewerbsverbote, die eine von der Gesellschaft zu zahlende Entschädigung für die Dauer des Bestehens des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots von zwei Jahren vorsehen. Sofern dieses zur Anwendung kommt, erhalten die Vorstände für die Dauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots eine monatliche Karenzentschädigung jeweils in Höhe der Hälfte der zuletzt bezogenen Festvergütung einschließlich etwaiger Nebenleistungen.

Auf die an Herrn Ellis zu zahlende Karenzentschädigung hat dieser sich andere Einkünfte anzurechnen.

Auf die an Herrn Gisy zu zahlende Karenzentschädigung hat dieser sich andere Einkünfte anzurechnen. Sollte der Gesamtbetrag aus Karenzentschädigung und zahlbarer Abfindung im Falle der Beendigung des Vorstandsdienstvertrages, unabhängig davon, ob diese Beendigung durch Auslaufen oder vorzeitige Beendigung durch ordentliche Kündigung der Gesellschaft bedingt ist, bei voller Wettbewerbsverbotsperiode von zwei Jahren nicht einem Betrag von 100 % des von Herrn Gisy zuletzt bezogenen Festgehaltes (zuzüglich des Betrages für einen Dienstwagen und des Betrages für die Zahlung zur betrieblichen Altersversorgung) entsprechen, hat Herr Gisy Anspruch auf Zahlung eines Betrages in Höhe der Differenz als weitere Abfindung.

Die Gesellschaft hat das Recht zum Verzicht auf das Wettbewerbsverbot. In diesem Falle verringert sich die Karenzentschädigung zeitanteilig ab dem Zeitpunkt des Verzichts.

Darüber hinaus besteht im Rahmen des Vorstandsdienstvertrages mit Herrn Ellis die Regelung, dass dieser bei Beendigung der Vorstandstätigkeit Umzugskosten bis zu einer Höhe von 50 Tsd. Euro geltend machen kann. Der Barwert der hierfür gebildeten Ansammlungsrückstellung beträgt 32,0 Tsd. Euro. Der Aufwand aus der Zuführung im Geschäftsjahr 2017 beträgt 9,6 Tsd. Euro.

Angaben gemäß den Anforderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex

In der nachfolgenden Tabelle werden, gemäß den Anforderungen des DCGK vom 7. Februar 2017, die für die zum 31. Dezember 2017 amtierenden Vorstandsmitglieder für das Berichtsjahr 2017 und die für das Vorjahr 2016 gewährten Zuwendungen, einschließlich der Nebenleistungen und inklusive der erreichbaren Maximal- und Minimalvergütung bei variablen Vergütungskomponenten, sowie der tatsächliche Zufluss, für das Berichtsjahr dargestellt.

Gewährte Zuwendungen nach DCGK

In Tsd. Euro	Gregory Ellis CEO seit 03/2014				Christian Gisy CFO seit 09/2014			
	2016	2017	2017 min	2017 max	2016	2017	2017 min	2017 max
Festvergütung	780,0	795,6	795,6	795,6	430,0	445,1	445,1	445,1
Nebenleistungen	249,0	296,4	296,4	296,4	35,9	36,5	36,5	36,5
Summe	1.029,0	1.092,0	1.092,0	1.092,0	465,9	481,6	481,6	481,6
Einjährige variable Vergütung ¹	292,5	298,4	-	1.076,9	161,3	166,9	-	561,8
Mehrjährige variable Vergütung ¹	292,5	298,4	-	298,4	161,3	166,9	-	298,4
Summe	1.614,0	1.688,8	1.092,0	2.467,3	788,5	815,4	481,6	1.341,8
Versorgungsaufwand	50,0	50,0	50,0	50,0	37,0	37,0	37,0	37,0
Gesamtvergütung	1.664,0	1.738,8	1.142,0	2.517,3	825,5	852,4	518,6	1.378,8

¹ Die variablen Vergütungsbestandteile sind begrenzt durch die jährliche Gesamtvergütung.

Zufluss nach DCGK

In Tsd. Euro	Gregory Ellis		Christian Gisy	
	2017	2016	2017	2016
Festvergütung	795,6	780,0	445,1	430,0
Nebenleistungen	296,4	249,0	36,5	35,9
Summe	1.092,0	1.029,0	481,6	465,9
Einjährige variable Vergütung ¹	204,8	984,4	112,9	480,0
Sondervergütung ¹	-	75,0	-	75,0
Mehrjährige variable Vergütung ¹	409,5	-	225,8	-
Summe	1.706,3	2.088,4	820,3	1.020,9
Versorgungsaufwand	50,0	50,0	37,0	37,0
Gesamtvergütung	1.756,3	2.138,4	857,3	1.057,9

¹ Die variablen Vergütungsbestandteile sind begrenzt durch die jährliche Gesamtvergütung.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr verkaufte Herr Ellis im Oktober 2017 350.000 Aktien zu einem Kurs von 34,10 Euro je Stück. Nach Abzug der marktüblichen Gebühren betrug der Zufluss 11.564 Tsd. Euro. Im November 2017 verkaufte Herr Ellis 325.000 Aktien zu einem Kurs von 34,45 Euro je Stück. Nach Abzug der marktüblichen Gebühren betrug der Zufluss 11.169 Tsd. Euro.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr verkaufte Herr Gisy im November 2017 36.971 Aktien zu einem Kurs von 34,10 Euro je Stück. Nach Abzug der marktüblichen Gebühren betrug der Zufluss 1.220 Tsd. Euro.

Im Vorjahr erfolgten keine Aktienverkäufe durch die Vorstandsmitglieder.

Gesamtbezüge des Vorstandes entsprechend dem Deutschen Rechnungslegungsstandard Nummer 17 (DRS 17)

Die Gesamtbezüge der einzelnen im Berichtsjahr 2017 und im Vorjahr tätigen Vorstandsmitglieder entsprechend DRS 17 ist der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

Vorstandsvergütung entsprechend DRS 17

In Tsd. Euro	Gregory Ellis		Christian Gisy		Summe	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Erfolgsunabhängige Vergütung						
Festvergütung	795,6	780,0	445,1	430,0	1.240,7	1.210,0
Nebenleistungen	296,4	249,0	36,5	35,9	332,9	284,9
Versorgungsleistungen	50,0	50,0	37,0	37,0	87,0	87,0
Summe	1.142,0	1.079,0	518,6	502,9	1.660,6	1.581,9
Erfolgsabhängige Komponenten						
Einjährige variable Vergütung	204,8	984,4	112,9	480,0	317,7	1.464,4
Sondervergütung	-	75,0	-	75,0	-	150,0
Summe	204,8	1.059,4	112,9	555,0	317,7	1.614,4
Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung						
Mehrjährige variable Vergütung	409,5	-	225,8	-	635,3	-
Gesamtbezüge ohne Drittvergütung	1.756,3	2.138,4	857,3	1.057,9	2.613,6	3.196,3

Für das Geschäftsjahr 2017 (2016) wurde jedem Vorstandsmitglied eine einjährige variable Vergütung mit einem Zielwert von 298,4 Tsd. Euro (292,5 Tsd. Euro) für Herrn Ellis bzw. 166,9 Tsd. Euro (161,3 Tsd. Euro) für Herrn Gisy zugesagt. Da die endgültige Höhe der variablen Vergütung im Ermessen des Aufsichtsrates liegt und dieser die Höhe der Vergütung erst nach Aufstellung des Jahresabschlusses festlegen wird, wurden diese Zusagen nicht in die Gesamtbezüge des Geschäftsjahres 2017 einbezogen.

Die in den Gesamtbezügen 2017 (2016) enthaltenen einjährigen variablen Vergütungen stammen aus einer Zusage in 2016 (2015).

Für das Geschäftsjahr 2017 (2016) wurde jedem Vorstandsmitglied eine mehrjährige variable Vergütung mit einem Zielwert von 298,4 Tsd. Euro (292,5 Tsd. Euro) für Herrn Ellis bzw. 166,9 Tsd. Euro (161,3 Tsd. Euro) für

Herrn Gisy zugesagt. Da die endgültige Höhe der variablen Vergütung im Ermessen des Aufsichtsrates liegt und dieser die Höhe der Vergütung erst nach Aufstellung des Jahresabschlusses festlegen wird, wurden diese Zusagen nicht in die Gesamtbezüge des Geschäftsjahres 2017 einbezogen.

Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen nach IAS 24

Die Gesamtvergütung nach IAS 24 ist der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen nach IAS 24 - Vorstand

In Tsd. Euro	Gregory Ellis		Christian Gisy		Summe	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Kurzfristig fällige Leistungen	1.376,0	1.638,2	640,7	848,3	2.016,7	2.486,5
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	50,0	50,0	37,0	37,0	87,0	87,0
Andere langfristig fällige Leistungen	313,3	321,8	175,2	177,4	488,5	499,1
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	9,6	9,5	-	-	9,6	9,5
Anteilsbasierte Vergütung (MEP)	366,3	643,0	56,6	111,0	422,9	754,0
Gesamtvergütung	2.115,2	2.662,5	909,5	1.173,6	3.024,7	3.836,1

Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen nach IAS 24 - Aufsichtsrat

Teil 1:

In Tsd. Euro	Dr. Liliana Solomon		Thorsten Langheim		A. Graf Matuschka v. Greiffenclau	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Kurzfristig fällige Leistungen	91,7	80,0	-	-	-	80,0
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-
Andere langfristig fällige Leistungen	-	-	-	-	-	-
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-
Sonstige Beratungsleistungen	-	-	-	-	-	-
Anteilsbasierte Vergütung (BMEP)	-	-	8,6	26,3	-	79,1
Gesamtvergütung	91,7	80,0	8,6	26,3	-	159,1

Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen nach IAS 24 – Aufsichtsrat

Teil 2:

In Tsd. Euro	Vicente Vento Bosch		David Roche		Peter Schwarzenbauer	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Kurzfristig fällige Leistungen	-	-	80,0	80,0	46,7	-
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-
Andere langfristig fällige Leistungen	-	-	-	-	-	-
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-
Sonstige Beratungsleistungen	-	-	-	-	-	-
Anteilsbasierte Vergütung (BMEP)	6,6	31,6	-	-	-	-
Gesamtvergütung	6,6	31,6	80,0	80,0	46,7	-

Teil 3:

In Tsd. Euro	Michael Zahn		Summe Teil 1 + Teil 2 + Teil 3	
	2017	2016	2017	2016
Kurzfristig fällige Leistungen	46,7	-	267,1	240,0
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-
Andere langfristig fällige Leistungen	-	-	-	-
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-
Sonstige Beratungsleistungen	-	-	-	-
Anteilsbasierte Vergütung (BMEP)	-	-	15,2	137,0
Gesamtvergütung	46,7	-	282,3	377,0

D&O-Versicherung

Die Vorstandsmitglieder sind in eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (D&O-Versicherung) einbezogen. Diese D&O-Versicherung deckt das persönliche Haftungsrisiko für den Fall ab, dass Vorstandsmitglieder bei der Ausübung ihrer beruflichen Tätigkeit für die Gesellschaft für Vermögensschäden in Anspruch genommen werden. Dabei unterliegen die Vorstandsmitglieder einem Selbstbehalt in Höhe von 10 % des Schadens bis zum Eineinhalbfachen der jährlichen Festvergütung.

Bezüge ehemaliger Mitglieder der Geschäftsführung

Ehemalige Mitglieder der Geschäftsführung bezogen im Geschäftsjahr und im Vorjahr keine Vergütungen.

Zusätzliche Angaben zu anteilsbasierten Vergütungsinstrumenten

Der Bestand der von den aktiven Vorstandsmitgliedern gehaltenen Anteile aus dem MEP hat sich im Geschäftsjahr 2017 wie folgt entwickelt:

Anteilsbesitz aus MEP

In Tsd. Stück	Gregory Ellis CEO	Christian Gisy CFO
Anzahl Anteile¹ 01.01.2016	1.216,6	221,8
Ausüb bare Anteile 31.12.2015²	286,3	37,0
Durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit	1,7 Jahre	1,9 Jahre
Ausgegeben	-	-
Ausgeübt	-	-
Verwirkt	-	-
Anzahl Anteile¹ 31.12.2016/ 01.01.2017	1.216,6	221,8
Ausüb bare Anteile 31.12.2016²	572,5	86,3
Durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit	1,2 Jahre	1,4 Jahre
Ausgegeben	-	-
Ausgeübt	675,0	36,9
Verwirkt	-	-
Anzahl Anteile¹ 31.12.2017	541,6	184,9
Ausüb bare Anteile 31.12.2017²	183,8	98,6
Durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit	0,7 Jahre	0,9 Jahre

1 Ein Anteil entspricht einer Stammaktie

2 Bei den ausüb baren Anteilen handelt es sich um Anteile, die über den graduellen Erdienungszeitraum bereits erdient sind. Erdiente Anteile können jedoch nur im Rahmen eines Blocktrades veräußert werden.

Auf Herrn Ellis entfielen im Berichtsjahr 366 Tsd. Euro (Vorjahr: 643 Tsd. Euro) und auf Herrn Gisy 56 Tsd. Euro (Vorjahr: 111 Tsd. Euro) Personalaufwand aus anteilsbasierter Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente.

Vergütung des Aufsichtsrates

Die Vergütung des Aufsichtsrates richtet sich nach den entsprechenden Satzungsbestimmungen.

Die Mitglieder des Aufsichtsrates erhalten eine jährliche feste Vergütung von 80 Tsd. Euro. Auf der Hauptversammlung der Scout24 AG am 08. Juni 2017 wurde beschlossen, dass der Vorsitzende des Prüfungsausschusses zukünftig zusätzlich eine feste jährliche Vergütung in Höhe von jährlich 20 Tsd. Euro erhält. Frau Solomon als Vorsitzende des Prüfungsausschusses hat deshalb in 2017 zeitanteilig zusätzlich für ihre Tätigkeit 11,7 Tsd. Euro erhalten. Zusätzlich erhielten die Mitglieder des Aufsichtsrates einen Ersatz ihrer notwendigen Auslagen sowie Ersatz der auf ihre Vergütung und Auslagen zu entrichtenden Umsatzsteuer. Es werden keine Sondervergütungen und Sitzungsgelder gewährt. Darüber hinaus haben sich Frau Solomon, Herr Roche und Herr Schwarzenbauer verpflichtet, 26 % ihrer Vergütung für den Erwerb von Aktien an der Scout24 AG zu verwenden. Die Mitglieder des Aufsichtsrates, die auf ihren Anspruch zur Zahlung einer festen Vergütung verzichtet haben, sind der beigefügten Tabelle zu entnehmen.

Im Geschäftsjahr 2017 bezogen die Aufsichtsratsmitglieder folgende Vergütung:

Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrates¹

In Tsd. Euro		Fixe Grundvergütung	Summe
Stefan Goetz ²	2017	-	-
	2016	-	-
Patrick Healy ²	2017	-	-
	2016	-	-
Blake Kleinman ²	2017	-	-
	2016	-	-
Thorsten Langheim ²	2017	-	-
	2016	-	-
Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau	2017	-	-
	2016	80,0	80,0
Robert D. Reid ²	2017	-	-
	2016	-	-
David Roche	2017	80,0	80,0
	2016	80,0	80,0
Peter Schwarzenbauer	2017	46,7	46,7
	2016	-	-
Dr. Liliana Solomon	2017	91,7	91,7
	2016	80,0	80,0
Vicente Vento Bosch ²	2017	-	-
	2016	-	-
Michael Zahn	2017	46,7	46,7
	2016	-	-
Summe	2017	265,1	265,1
	2016	240,0	240,0

1 ohne erstattete Auslagen und Umsatzsteuer

2 Verzicht auf fixe Grundvergütung für die Dauer der Bestellung

Auslagenerstattungen (ohne erstattete Umsatzsteuer) an Mitglieder des Aufsichtsrates beliefen sich im Geschäftsjahr auf 47,8 Tsd. Euro (Vorjahr: 53 Tsd. Euro). Die notwendigen Auslagen werden den Mitgliedern des Aufsichtsrates erstattet, wobei 1 Tsd. Euro für jedes Jahr, in welchem sie Mitglied des Aufsichtsrates sind, pauschal erstattet werden können.

Anteilsbesitz der Aufsichtsräte aus BMEP

In Tsd. Stück	Thorsten Langheim	Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau	Vicente Vento Bosch
Anzahl Anteile¹ 01.01.2016	49,3	148,6	59,4
Ausüb bare Anteile 31.12.2015²	11,3	34,2	13,7
Ausgegeben	-	-	-
Ausgeübt	14,7	77,4	39,4
Verwirkt	-	-	-
Anzahl Anteile¹ 31.12.2016/ 01.01.2017	34,6	71,2	20,0
Ausüb bare Anteile 31.12.2016²	8,3	-	-
Ausgegeben	-	-	-
Ausgeübt	34,6	-	20,0
Verwirkt	-	71,2	-
Anzahl Anteile¹ 31.12.2017	-	-	-
Ausüb bare Anteile 31.12.2017²	-	-	-

1 Ein Anteil entspricht einer Stammaktie

2 Bei den ausüb baren Anteilen handelt es sich um Anteile, die über den graduellen Erdienungszeitraum bereits erdient sind. Erdiente Anteile können jedoch nur im Rahmen eines Blocktrades veräuß ert werden.

Im Rahmen des Blocktrades im Juni 2017 konnten die am BMEP beteiligten Aufsichtsratsmitglieder ihre erdienten Anteile zu einem Kurs von 32,20 Euro verkaufen.

Auf die Mitglieder des Aufsichtsrates entfiel im Berichtsjahr ein Personalaufwand aus anteilsbasierter Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente von 15,2 Tsd. Euro (Vorjahr: 137,0 Tsd. Euro).

5.8 Segmentberichterstattung

Gemäß IFRS 8 ist eine Abgrenzung von operativen Segmenten, basierend auf der unternehmensinternen Steuerung und Berichterstattung, vorzunehmen. Die Organisations- und Berichtsstruktur der Scout24 Gruppe orientiert sich an einer Steuerung nach Geschäftsfeldern. Auf Basis des von ihm eingerichteten Berichtswesens beurteilt der Vorstand als Hauptentscheidungsträger den Erfolg der verschiedenen Segmente und die Zuteilung der Ressourcen.

Die Scout24 Gruppe strukturiert ihre Geschäftstätigkeit in zwei operative Segmente („ImmobilienScout24“ und „AutoScout24“) sowie das unterstützende Segment „Corporate“.

Im operativen Segment „ImmobilienScout24“ werden alle Aktivitäten rund um den digitalen Marktplatz für Immobilien für gewerbliche und private Kunden gebündelt. Die Hauptprodukte sind Anzeigen für den Verkauf und die Vermietung von Immobilien, die Nutzer können diese Anzeigen kostenlos durchsuchen. In Ergänzung werden den Nutzern und Kunden weitere Produkte und Dienstleistungen mit zusätzlichem Mehrwert angeboten. Außerdem generiert das Segment Werbeumsätze bzw. Umsätze durch die Vermittlung von Kontakten (sogenannten „Leads“) mit Drittanbietern wie Versicherungen, Finanzdienstleistungs-, Versorgungs- oder Umzugsunternehmen.

Das operative Segment „AutoScout24“ umfasst alle Aktivitäten im Bereich der digitalen Marktplätze für Automobile, ebenfalls für gewerbliche und private Kunden. Die Hauptprodukte sind Anzeigen für den Verkauf von neuen und gebrauchten Fahrzeugen. Nutzer können diese Anzeigen kostenlos durchsuchen. In Ergänzung werden den Nutzern und Kunden weitere Produkte und Dienstleistungen mit zusätzlichem Mehrwert angeboten.

Außerdem generiert das Segment Werbeumsätze mit Drittanbietern bzw. Umsätze durch die Vermittlung von Kontakten (sogenannten „Leads“). Zu den Drittanbietern gehören auch Automobilhersteller (Original Equipment Manufacturer, sogenannte „OEM“).

Das Segment „Corporate“ umfasst Managementdienstleistungen und bestimmte weitere gruppenübergreifende Dienstleistungen zur Unterstützung der operativen Segmente. Es enthält die Zentralfunktionen inklusive Treasury, Recht, Unternehmensentwicklung und -strategie, Risiko- und Compliance Management sowie weitere ähnliche Bereiche.

Die Umsätze des Segmentes „Sonstige“ resultieren in der Berichtsperiode im Wesentlichen aus dem Verkauf von online Werbeflächen sowie der Generierung von Geschäftskontakten (Leads) auch im Bereich der Finanzdienstleistungen.

Die Bilanzierungsgrundsätze der Segmente sind grundsätzlich dieselben, die für die externe Rechnungslegung angewandt werden; für Details wird auf Erläuterung 1.6 Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung verwiesen. Scout24 misst den Erfolg ihrer Segmente anhand der Steuerungsgrößen Umsatz sowie EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

Das EBITDA eines Segmentes ist definiert als Gewinn (basierend auf dem Gesamtumsatz) vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertminderung und dem Ergebnis aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften. Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stellt das EBITDA bereinigt um nicht-operative- und Sondereffekte dar. Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für Reorganisation, Aufwendungen im Zusammenhang mit der Kapitalstruktur des Unternehmens und Unternehmenserwerben (realisiert und unrealisiert) sowie Teile der erfolgswirksamen Effekte aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen. In der Berichtsperiode betragen die konsolidierten nicht-operativen- und Sondereffekte -20.006 Tsd. Euro (Vorjahr: -17.768 Tsd. Euro).

Die Segmentinvestitionen umfassen Investitionsausgaben für Sachanlagen und immaterielles Anlagevermögen inklusive aktivierter Entwicklungskosten für selbsterstellte Anlagengüter jedoch ohne Geschäfts- oder Firmenwert. Des Weiteren umfassen sie geleistete Anzahlungen für Sachanlagen und immaterielles Anlagevermögen.

Innerhalb der Überleitungsposition Sonstige erfolgt die Konsolidierung der Beziehungen zwischen den Segmenten. Für das EBITDA, EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und die Segmentinvestitionen des Segmentes „Sonstige“ werden in der Überleitungsposition zusätzlich Beziehungen innerhalb des Segments konsolidiert, sofern solche Beziehungen vorliegen. Die Überleitungsposition im EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist im Wesentlichen auf die Konsolidierung einer Management Fee zurückzuführen, welche vom Segment Corporate an die operativen Segmente berechnet wird, um gewisse Management Dienstleistungen abzudecken. Diese Verrechnung wirkt im Segment Corporate erhöhend auf das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, beeinflusst dieses jedoch nicht bei den Verrechnungsempfängern.

Erlöse zwischen den Segmenten werden zu marktgerechten Preisen berechnet.

Im Folgenden werden die von der Scout24 zur Beurteilung der Leistung ihrer Segmente herangezogenen Steuerungsgrößen angegeben:

Segmentinformationen

In Tsd. Euro		Außen- umsatz	Innen- umsatz	Gesamt- umsatz	EBITDA	EBITDA aus gewöhnlicher Geschäfts- tätigkeit	Investi- tionen
ImmobilienScout24	2017	298.785	193	298.979	172.338	185.706	14.166
	2016	284.626	674	285.300	162.617	179.192	11.147
AutoScout24	2017	175.102	109	175.211	76.099	85.908	7.543
	2016	152.009	812	152.821	55.939	64.239	7.303
Corporate	2017	572	71.837	72.408	-16.322	-8.957	1.081
	2016	1.341	37.273	38.615	-12.358	-7.132	1.023
Summe (berichts- pflichtige Segmente)	2017	474.459	72.139	546.598	232.115	262.656	22.790
	2016	437.976	38.759	476.735	206.197	236.299	19.473
Sonstige	2017	5.295	1.710	7.005	663	695	-
	2016	4.134	270	4.404	562	918	35
Sonstige Überlei- tungspositionen	2017	-	-73.848	-73.848	-	-10.567	-
	2016	-	-39.029	-39.029	-	-12.691	-
Summe (Konzern)	2017	479.755	-	479.755	232.778	252.784	22.790
	2016	442.110	-	442.110	206.758	224.527	19.508

Die sonstigen Überleitungspositionen entsprechen im Wesentlichen den Eliminierungen im Konzern.

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und des EBITDA des Konzerns auf das Ergebnis vor Ertragsteuern aus fortgeführten Geschäftstätigkeiten nach IFRS:

In Tsd. Euro	2017	2016
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	252.784	224.527
Nicht-operative Effekte	-20.006	-17.769
EBITDA	232.778	206.758
Abschreibungen und Wertminderungen	-56.830	-65.457
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	-31	17
Sonstiges Finanzergebnis	-10.375	-42.859
Ergebnis vor Ertragsteuern	165.542	98.459

Für die Darstellung der Informationen über geografische Regionen werden die Umsätze als auch die langfristigen Vermögenswerte entsprechend dem Sitz der jeweiligen Gesellschaft der Scout24 angegeben.

In Tsd. Euro	2017	2016	2017	2016
	Außenumsatz	Außenumsatz	Langfristige Vermögenswerte*	Langfristige Vermögenswerte*
Deutschland	392.570	365.116	1.954.096	1.986.971
Ausland	87.185	76.993	67.789	43.733
Summe	479.755	442.110	2.021.885	2.030.704

* Langfristige Vermögenswerte beinhalten immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen, at-Equity bilanzierte Unternehmen und sonstige langfristige Vermögenswerte.

Die nachfolgende Aufstellung zeigt die Umsatzerlöse aufgeteilt nach dem operativen Kerngeschäft und sonstigen Erlösen. Umsatzerlöse aus dem Kerngeschäft beinhalten Erlöse aus Anzeigenschaltungen, der Bereitstellung von Werbeflächen sowie der Generierung von Geschäftskontakten. Die sonstigen Umsatzerlöse ergeben sich im Wesentlichen aus den Aktivitäten der in vorangegangenen Geschäftsjahren zugekauften Unternehmen, die nicht zu den Kernleistungen der Scout24 AG gehören (u.a. CRM-Software für gewerbliche Immobilienmakler). Hierbei handelt es sich in Höhe von 871 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.019 Tsd. Euro) um Umsatzerlöse aus Nutzungsentgelten und in Höhe von 20.254 Tsd. Euro (Vorjahr: 20.190 Tsd. Euro) um Umsätze aus der Erbringung von Dienstleistungen.

In Tsd. Euro	Außenumsatz	Außenumsatz
	2017	2016
Erlöse aus Kernleistungen	458.630	420.901
Sonstige Erlöse	21.125	21.209
Summe	479.755	442.110

Neustrukturierung der Segmente für das Geschäftsjahr 2018

Aufgrund der wachsenden Bedeutung des Bereichs Scout24 Consumer Services hat der Vorstand, als Hauptentscheidungsträger, entschieden, die interne Steuerung sowie Berichtsstruktur und -system der Scout24-Gruppe beginnend mit dem Geschäftsjahr 2018 anzupassen. Somit bestehen ab Januar 2018 die operativen Segmente nach IRFS 8 aus dem Segment "ImmobilienScout24", "AutoScout24" und "Scout24 Consumer Services". Das Scout24 Consumer Services Segment umfasst alle Aktivitäten im Bereich der Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette des Immobilien- oder Automobilmarkts und im Bereich der Werbeanzeigen von nicht-immobilien bzw. nicht-automobilbezogenen Dritten. Diese Aktivitäten wurden zuvor in den Segmenten ImmobilienScout24, Auto-Scout24 und Sonstige ausgewiesen.

Die wichtigsten Steuerungsgrößen, welche der Vorstand zur Beurteilung der Leistung der Segmente heranzieht, sind Außenumsätze sowie EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit. Sofern die neue Berichtsstruktur bereits im Geschäftsjahr 2017 angewandt worden wäre, hätten die Steuergrößen wie folgt ausgesehen:

(In Tsd. Euro)	Außenumsatz	EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit
ImmobilienScout24	236.045	157.550
AutoScout24	162.646	76.554
Scout24 Consumer Services	80.637	28.353
Summe berichtspflichtige Segmente	479.328	262.457
Sonstige Überleitungspositionen	427	-9.673
Summe Konzern (unverändert)	479.755	252.784

5.9 Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

Die gesamten Honorare und Dienstleistungen für den Konzernabschlussprüfer gliedern sich nach § 315e Abs. 1 iVm § 314 Abs. 1 Nr. 9 HGB wie folgt:

In Tsd. Euro	2017
Abschlussprüfungsleistungen	480
Andere Bestätigungsleistungen	47
Steuerberatungsleistungen	-
Sonstige Leistungen	3
Summe	529

Das Honorar für Abschlussprüfungsleistungen der KPMG AG bezog sich vor allem auf die Prüfung des Konzernabschlusses und des Jahresabschlusses der Scout24 AG sowie verschiedene Jahresabschlussprüfungen ihrer Tochterunternehmen. Zudem erfolgten prüfungsintegriert prüferische Durchsichten von Zwischenabschlüssen.

Die anderen Bestätigungsleistungen umfassten das Honorar für die Durchsicht der Nichtfinanziellen Berichterstattung der Scout24 AG und die sonstigen Leistungen Gebühren für Kurse zu Rechnungslegungsthemen.

5.10 Ereignisse nach der Berichtsperiode

Am 15. Februar 2018 wurden durch Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation im Rahmen eines sogenannten „accelerated bookbuilding“ Verfahrens insgesamt rund neun Millionen Aktien der Scout24 AG verkauft. Aufgrund dieses Verkaufs hält Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation nun keine Aktien mehr an der Scout24 AG.

Der Vorstand der Gesellschaft schlägt dem Aufsichtsrat für das Geschäftsjahr 2017 eine Dividende in Höhe von 0,56 Euro je dividendenberechtigter Aktie vor. Dies entspricht einer Ausschüttung in Höhe von 60.256 Tsd. Euro. Im vorliegenden Konzernabschluss wird diesbezüglich noch keine Dividendenverbindlichkeit berücksichtigt.

Aufgrund der wachsenden Bedeutung des Bereichs Scout24 Consumer Services hat der Vorstand, als Hauptentscheidungsträger, entschieden, die interne Steuerung sowie Berichtsstruktur und -system der Scout24-Gruppe beginnend mit dem Geschäftsjahr 2018 anzupassen. Somit bestehen ab Januar 2018 die operativen Segmente nach IRFS 8 aus dem Segment „ImmobilienScout24“, „AutoScout24“ und „Scout24 Consumer Services“. Das Scout24 Consumer Services Segment subsummiert alle Aktivitäten im Bereich der Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette des Immobilien- oder Automobilmarkts und im Bereich der Werbeanzeigen von nicht-

immobilien bzw. nicht-automobilbezogenen Dritten. Diese Aktivitäten wurden zuvor in den Segmenten ImmobilienScout24 und Auto-Scout24 ausgewiesen. Die wichtigsten Steuerungsgrößen, welche der Vorstand zur Beurteilung der Leistung der Segmente heranzieht, sind Außenumsätze sowie EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit. Der Erläuterung 5.8 Segmentberichterstattung sind die Steuerungsgrößen zu entnehmen, wäre die neue Berichtsstruktur bereits im Geschäftsjahr 2017 angewandt worden. Aus der vorstehend beschriebenen Änderung in der Zusammensetzung der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten für die Geschäfts- und Firmenwerte ergeben sich keine Auswirkungen auf deren Werthaltigkeit.

Die Scout24 AG hat am 20. Februar 2018 mit der Vermarktung eines Schuldscheins über 200 Millionen Euro begonnen. Das Schuldscheindarlehen zielt darauf ab, sich langfristig günstige Zinsen zu sichern und durch eine teilweise Refinanzierung der bestehenden Kreditverbindlichkeiten die Finanzierungsstruktur des Konzerns zu optimieren. Die Auszahlung der Gelder vom Schuldscheindarlehen soll zum 28. März 2018 erfolgen.

Es sind keine weiteren konzernspezifischen Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Bilanzstichtag bekannt, die zu einer wesentlichen Änderung des Ausweises oder Wertansatzes der einzelnen Vermögenswerte oder Schuldposten zum 31. Dezember 2017 geführt hätten.

5.11 Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 AG nach § 314 Abs. 1 Nr. 7 HGB

		Währung	in %	Vollkonsolidierung (V) at-Equity-Konsolidierung (E) 31.12.2017
Scout24 HCH Alpen AG	Vaduz (Liechtenstein)	EUR	100,00 %	V
Scout24 Holding GmbH ¹	München (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
AutoScout24 GmbH ¹	München (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
AutoScout24 Espana S.A.	Madrid (Spanien)	EUR	100,00 %	V
AutoScout24 Belgium S.A.	Brüssel (Belgien)	EUR	100,00 %	V
AutoScout24 Italia S.R.L.	Padua (Italien)	EUR	100,00 %	V
AutoScout24 Nederland B.V.	Amsterdam (Niederlande)	EUR	100,00 %	V
European AutoTrader B.V.	Hoofdoorp (Niederlande)	EUR	100,00 %	V
AutoScout24 France SAS	Boulogne Billancourt (Frankreich)	EUR	100,00 %	V
AutoScout24 AS GmbH	Wien (Österreich)	EUR	100,00 %	V
Immobilien Scout GmbH ¹	Berlin (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
Immobilien Scout Österreich GmbH	Wien (Österreich)	EUR	100,00 %	V
FlowFact GmbH ¹	Köln (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
Flow Fact Schweiz AG	Zürich (Schweiz)	CHF	100,00 %	V
classmarkets GmbH	Berlin (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
Scout24 Services GmbH ¹	München (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
Energieausweis48 GmbH	Köln (Deutschland)	EUR	50,00 %	E
eleven55 GmbH	Berlin (Deutschland)	EUR	25,00%	E

¹ Die Gesellschaft hat die Befreiungsvorschrift gem. § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch genommen und die hierfür erforderlichen Erklärungen im elektronischen Bundesanzeiger zur Bekanntmachung eingereicht.

5.12 Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 AG haben eine Entsprechenserklärung gemäß dem Deutschen Corporate Governance Kodex (§161 AktG) abgegeben, die auf der Homepage der Scout24 AG im März 2017 bekannt gemacht wurde.

5.13 Tag der Freigabe der Veröffentlichung

Der Konzernabschluss wird am 15. März 2018 durch den Vorstand der Gesellschaft zur Veröffentlichung und für die Weiterleitung an den Aufsichtsrat freigegeben. Der Aufsichtsrat wird am 22. März 2018 über die Billigung des Konzernabschlusses entscheiden. Die Veröffentlichung erfolgt am 28. März 2018.

München, den 15. März 2018

Scout24 AG

Der Vorstand



Gregory Ellis



Christian Gisy

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für den Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

München, den 15. März 2018

Scout24 AG

Der Vorstand



Gregory Ellis



Christian Gisy

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der Scout24 AG, München, und ihrer Tochtergesellschaften (im Folgenden „Konzern“) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2017, der Konzerngewinn- und -verlustrechnung, der Konzerngesamtergebnisrechnung, der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht, der mit dem Bericht über die Lage der Gesellschaft zusammengefasst wurde, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017 geprüft. Die im Konzernlagebericht enthaltenen lageberichts-fremden und als ungeprüft gekennzeichneten Angaben haben wir nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2017 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Konzernlagebericht erstreckt sich nicht auf die Inhalte der lageberichts-fremden Angaben des Konzernlageberichts.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Konzernabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Die Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte

Zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen verweisen wir auf den Konzernanhang Ziffer 1.6. Angaben zur Höhe der Geschäfts- oder Firmenwerte sowie zu den für die Werthaltigkeitstests verwendeten Annahmen finden sich im Konzernanhang unter Ziffer 4.5.

DAS RISIKO FÜR DEN ABSCHLUSS

Die Geschäfts- oder Firmenwerte betragen zum 31. Dezember 2017 EUR 836,7 Mio. (entspricht 39 % der Bilanzsumme).

Die Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte wird jährlich sowie bei Vorliegen von Hinweisen auf eine gegebenenfalls vorliegende Wertminderung auf Ebene der Geschäftssegmente IS24 und AS24 überprüft. Dazu wird der Buchwert mit dem erzielbaren Betrag des jeweiligen Geschäftssegments verglichen. Liegt der Buchwert über dem erzielbaren Betrag, ergibt sich ein Abwertungsbedarf. Der erzielbare Betrag ist der höhere Wert aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Kosten der Veräußerung und Nutzungswert des Geschäftssegments. Die Werthaltigkeitsprüfung wurde von Scout24 auf den 30. November 2017 durch Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten durchgeführt.

Die Werthaltigkeitsprüfung der Geschäfts- oder Firmenwerte ist komplex und beruht auf einer Reihe ermessensbehafteter Annahmen. Hierzu zählen unter anderem die erwartete Geschäfts- und Ergebnisentwicklung der Geschäftssegmente für die nächsten vier Jahre, die unterstellten langfristigen Wachstumsraten und der verwendete Kapitalisierungszinssatz.

Als Ergebnis der auf den 30. November 2017 durchgeführten Werthaltigkeitsprüfungen hat die Gesellschaft keinen Wertminderungsbedarf festgestellt. Die Sensitivitätsberechnungen der Gesellschaft ergaben, dass eine für möglich gehaltene Änderung des Kapitalisierungszinssatzes, der langfristigen Wachstumsrate oder der erwarteten EBITDA-Marge keine Abwertung auf den erzielbaren Betrag verursachen würde.

Es besteht das Risiko für den Abschluss, dass eine zum Abschlussstichtag bestehende Wertminderung nicht erkannt wurde. Außerdem besteht das Risiko, dass die damit zusammenhängenden Anhangangaben nicht sachgerecht sind.

UNSERE VORGEHENSWEISE IN DER PRÜFUNG

Unter Einbezug unserer Bewertungsspezialisten haben wir unter anderem die Angemessenheit der wesentlichen Annahmen sowie der Berechnungsmethode der Gesellschaft beurteilt. Dazu haben wir die erwartete Geschäfts- und Ergebnisentwicklung, wie in dem vom Vorstand erstellten und vom Aufsichtsrat genehmigten Budget abgebildet, sowie die unterstellten langfristigen Wachstumsraten mit den Planungsverantwortlichen erörtert. Darüber hinaus haben wir auf Gesamtkonzernebene die Konsistenz der Annahmen mit externen Markteinschätzungen beurteilt, indem wir die Marktkapitalisierung der Scout24 AG zum Bewertungsstichtag den Ergebnissen der Werthaltigkeitsprüfungen gegenübergestellt haben.

Ferner haben wir uns von der bisherigen Planungstreue der Gesellschaft überzeugt, indem wir Planungen früherer Geschäftsjahre mit den tatsächlich realisierten Ergebnissen verglichen und Abweichungen analysiert haben. Die dem Kapitalisierungszinssatz zugrunde liegenden Annahmen und Parameter, insbesondere den risikofreien Zinssatz, die Marktrisikoprämie und den Betafaktor, haben wir mit eigenen Annahmen und öffentlich verfügbaren Daten verglichen, um zu beurteilen, ob die Annahmen von Scout24 in vertretbaren Bandbreiten liegen.

Um die rechnerische Richtigkeit des verwendeten Bewertungsmodells sicherzustellen, haben wir die Berechnungen der Gesellschaft nachvollzogen. Außerdem haben wir uns von der Einhaltung des Äquivalenzprinzips bei der Ermittlung des Buchwerts des jeweiligen Geschäftssegments überzeugt und die Ableitung der Buchwerte aus den Büchern des Konzerns zum Bewertungsstichtag nachvollzogen.

Wir haben mögliche Veränderungen des Kapitalisierungszinssatzes, der Ergebnisentwicklung bzw. der langfristigen Wachstumsrate auf den erzielbaren Betrag untersucht (Sensitivitätsanalyse), um sicherzustellen, dass die Bewertungsergebnisse von Scout24 innerhalb einer angemessenen Bandbreite liegen.

Schließlich haben wir beurteilt, ob die Anhangangaben zur Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte sachgerecht sind. Dies umfasste auch die Beurteilung, ob die Anhangangaben nach IAS 36.134(f) zu Sensitivitäten bei einer für möglich gehaltenen Änderung wesentlicher der Bewertung zugrunde liegender Annahmen sachgerechterweise unterlassen wurden.

UNSERE SCHLUSSFOLGERUNGEN

Die der Werthaltigkeitsprüfung der Geschäfts- oder Firmenwerte zugrunde liegende Berechnungsmethode ist sachgerecht und steht im Einklang mit den anzuwendenden Bewertungsgrundsätzen.

Die der Bewertung zugrunde liegenden Annahmen und Parameter der Gesellschaft liegen innerhalb akzeptabler Bandbreiten und sind insgesamt ausgewogen.

Die damit zusammenhängenden Anhangangaben sind sachgerecht.

Die Werthaltigkeit der Marken

Zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen verweisen wir auf den Konzernanhang Ziffer 1.6. Angaben zur Höhe der Marken sowie zu den für die Werthaltigkeitstests verwendeten Annahmen finden sich im Konzernanhang unter Ziffer 4.5.

DAS RISIKO FÜR DEN ABSCHLUSS

Die Marken betragen zum 31. Dezember 2017 EUR 984,6 Mio., wovon EUR 982,6 Mio. und damit 46 % der Bilanzsumme auf Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer entfallen.

Die Werthaltigkeit der Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer wird jährlich sowie bei Vorliegen von Hinweisen auf eine gegebenenfalls vorliegende Wertminderung überprüft. Da die Marken keine Mittelzuflüsse erzeugen, die weitestgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte sind, bestimmt Scout24 jeweils den erzielbaren Betrag der kleinsten zahlungsmittelgenerierenden Einheit, zu der die jeweilige Marke gehört, und vergleicht diesen mit dem Buchwert. Der erzielbare Betrag ist der höhere Wert aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Kosten der Veräußerung und Nutzungswert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit. Die Werthaltigkeitsprüfung wird dabei auf den 30. November 2017 durch Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten durchgeführt.

Die Werthaltigkeitsprüfung der Marken ist komplex und beruht auf einer Reihe ermessensbehafteter Annahmen. Hierzu zählen unter anderem die erwartete Geschäfts- und Ergebnisentwicklung der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten für die nächsten vier Jahre, die unterstellten langfristigen Wachstumsraten und der verwendete Kapitalisierungszinssatz.

Als Ergebnis der durchgeführten Werthaltigkeitsprüfungen hat die Gesellschaft keinen Wertminderungsbedarf festgestellt. Die Sensitivitätsberechnungen der Gesellschaft für die Marke FlowFact ergaben, dass eine für möglich gehaltene Änderung der langfristigen Wachstumsrate und des Kapitalisierungszinssatzes eine Abwertung auf den erzielbaren Betrag verursachen würde. Für die Marken ImmobilienScout24 und AutoScout24 haben die Sensitivitätsberechnungen der Gesellschaft keinen Hinweis auf eine Abwertung bei einer für möglich gehaltenen Variation der wesentlichen Annahmen ergeben.

Es besteht das Risiko für den Abschluss, dass eine zum Abschlussstichtag bestehende Wertminderung nicht erkannt wurde. Außerdem besteht das Risiko, dass die damit zusammenhängenden Anhangangaben nicht sachgerecht sind.

UNSERE VORGEHENSWEISE IN DER PRÜFUNG

Unter Einbezug unserer Bewertungsspezialisten haben wir unter anderem die Angemessenheit der wesentlichen Annahmen sowie der Berechnungsmethode der Gesellschaft beurteilt. Dazu haben wir die erwartete Geschäfts- und Ergebnisentwicklung, die aus dem vom Vorstand erstellten und vom Aufsichtsrat genehmigten Budget abgeleitet wurde, sowie die unterstellten langfristigen Wachstumsraten mit den Planungsverantwortlichen erörtert. Außerdem haben wir die Konsistenz mit anderen für Rechnungslegungszwecke verwendeten Prognosen sichergestellt.

Ferner haben wir uns von der bisherigen Planungstreue der Gesellschaft überzeugt, indem wir Planungen früherer Geschäftsjahre mit den tatsächlich realisierten Ergebnissen verglichen und Abweichungen analysiert haben. Die dem Kapitalisierungszinssatz zugrunde liegenden Annahmen und Parameter, insbesondere den risikofreien Zinssatz, die Marktrisikoprämie und den Betafaktor, haben wir mit eigenen Annahmen und öffentlich verfügbaren Daten verglichen, um zu beurteilen, ob die Annahmen von Scout24 in vertretbaren Bandbreiten liegen.

Um die rechnerische Richtigkeit des verwendeten Bewertungsmodells sicherzustellen, haben wir die Berechnungen der Gesellschaft nachvollzogen. Außerdem haben wir uns von der Einhaltung des Äquivalenzprinzips bei der Ermittlung des Buchwerts des jeweiligen Geschäftssegments überzeugt und die Ableitung der Buchwerte aus den Büchern des Konzerns zum Bewertungsstichtag nachvollzogen.

Wir haben mögliche Veränderungen des Kapitalisierungszinssatzes, der Ergebnisentwicklung bzw. der langfristigen Wachstumsrate auf den erzielbaren Betrag untersucht (Sensitivitätsanalyse), um sicherzustellen, dass die Bewertungsergebnisse von Scout24 innerhalb einer angemessenen Bandbreite liegen.

Schließlich haben wir beurteilt, ob die Anhangangaben zur Werthaltigkeit der Marken sachgerecht sind. Dies umfasste auch die Beurteilung der Angemessenheit der Anhangangaben nach IAS 36.134(f) zu Sensitivitäten bei einer für möglich gehaltenen Änderung wesentlicher der Bewertung zugrunde liegender Annahmen.

UNSERE SCHLUSSFOLGERUNGEN

Die der Werthaltigkeitsprüfung der Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer zugrunde liegende Berechnungsmethode ist sachgerecht und steht im Einklang mit den anzuwendenden Bewertungsgrundsätzen.

Die der Bewertung zugrunde liegenden Annahmen und Parameter der Gesellschaft liegen innerhalb akzeptabler Bandbreiten und sind insgesamt ausgewogen.

Die damit zusammenhängenden Anhangangaben sind sachgerecht.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen:

- die im Konzernlagebericht enthaltenen lageberichts-fremden und als ungeprüft gekennzeichneten Angaben und
- die übrigen Teile des Geschäftsberichts, mit Ausnahme des geprüften Konzernabschlusses und Konzernlageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, zum Konzernlagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung des Vorstands und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.

- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

Sonstige gesetzliche und andere rechtliche Anforderungen

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 8. Juni 2017 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 3. November 2017 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind seit dem Geschäftsjahr 2016 als Konzernabschlussprüfer der Scout24 AG tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Haiko Schmidt.

Hamburg, den 21. März 2018
KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Schmidt
Wirtschaftsprüfer

Jordan
Wirtschaftsprüferin

Glossar

- ARPU: Durchschnittlicher Erlös pro User pro Monat, berechnet über die mit Kernmaklern (IS24) bzw. Kernhändlern (AS24) erzielten Umsatzerlöse im jeweiligen Zeitraum dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Kernmakler/Kernhändler (berechnet aus Bestand an Kernmaklern/Kernhändlern am Beginn und am Ende des Zeitraums), weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum.
- Außenumsätze / externe Umsatzerlöse: Umsätze, die Scout24-Unternehmen mit Kunden erzielen, die ihrerseits nicht Unternehmen des Scout24-Konzerns sind.
- Cash Contribution: EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen
- EBIT: Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern.
- EBITDA: Gewinn vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertminderung und dem Ergebnis aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften.
- EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit: Gewinn vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertminderung und dem Ergebnis aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften, bereinigt um nicht-operative Effekte und Sondereffekte Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für Reorganisation, Aufwendungen im Zusammenhang mit der Kapitalstruktur des Unternehmens und Unternehmenserwerben (realisiert und unrealisiert), Teile der erfolgswirksamen Effekte aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen sowie für die Segmente IS24 und AS24 die Verrechnung der Management Fee des Corporate Segments.. Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit beinhaltet einen Überleitungseffekt für Management Fee, die das Corporate Segment an IS24 und AS24 berechnet. Diese ist Teil des Ergebnisses aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Segment Corporate, jedoch nicht in den Segmenten IS24 und AS24, wo sie als nicht-operativer Effekt gezeigt wird und somit nicht im EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit enthalten ist.
- EBITDA-Marge (eines Segments): EBITDA im Verhältnis zu den externen Umsatzerlösen (des jeweiligen Segments.)
- EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (eines Segments): EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zu den externen Umsatzerlösen (des jeweiligen Segments.)
- Kernhändler: Gewerbliche Fahrzeug- oder Motoradhändler, welche einen Vertrag über ein Paket oder ein Bündel an Leistungen mit AS24 abgeschlossen haben.
- Kernmakler: Gewerbliche Immobilienhändler in Deutschland, welche einen Vertrag über ein Paket oder ein Bündel an Leistungen mit IS24 abgeschlossen haben
- Konsolidierungseffekt: Buchhalterischer Vorgang der im Konzern alle internen Verflechtungen eliminiert (Aufwand / Ertrag, Schulden und Kapital) und alle einbezogenen Unternehmen so darstellt, als ob diese Unternehmen ein einziges Unternehmen wären.
- Lead: Generierung eines Geschäftskontaktes, das heißt Adressdaten eines qualifizierten Interessenten, der sich für ein gewisses Produkt interessiert und sein Einverständnis für die Weiterleitung seiner Daten erteilt hat.
- Listings (Anzahl Listings): IS24 stellt den Bestand aller Immobilienanzeigen zu einem bestimmten Stichtag (i.d.R. Monatsende) auf der entsprechenden Website dar. AS24: stellt den Bestand an neuen und gebrauchten Automobilen sowie Kleintransportern zu einem bestimmten Stichtag (i.d.R. Monatsmitte) des jeweiligen Landes auf der jeweiligen Website dar.
- Management Fee: Innerhalb des Konzerns verrechnete Gebühren, um spezifizierte Kosten der zentralen Verwaltung auf die verschiedenen Gesellschaften des Konzerns umzulegen.
- Nettofinanzverbindlichkeiten/Nettoverschuldung: Summe der kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten, vermindert um liquide Mittel.
- Nutzeraktivität: Misst die Summe der Minuten, die ein jeweiliger monatlicher Einzelbesucher auf der Online-Plattform mit verschiedenen Interaktionen verbringt.

- Nutzerreichweite: Die Reichweite an Nutzern gemessen anhand monatlicher Einzelbesucher, die wir mit unseren digitalen Marktplätzen in einer bestimmten Zeitspanne erreichen.
- OEM: Original Equipment Manufacturer, Automobilhersteller.
- Sessions: Die Anzahl der Besuche innerhalb einer Berichtsperiode, in denen einzelne Nutzer über ein Endgerät (Desktop-PC, mobile Endgeräte oder Apps (Multiplattform)) aktiv mit dem Web- oder App-Angebot interagieren. Ein Besuch endet automatisch nach 30 Minuten (oder mehr) ohne Interaktion.
- Umsatzerlöse: Alle kumulierten Erlöse, die in der entsprechenden Periode mit der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erwirtschaftet werden.
- Umsatz bereinigt um Akquisitionen: Umsatz im Konzern ohne Effekte von unterjährigen Neu-Akquisitionen.
- UMV Unique Monthly Visitor: Monatliche Einzelbesucher, die die Webseite über Desktop-PC, mobile Endgeräte oder Apps (Multiplattform) besuchen, unabhängig davon, wie oft sie das Portal in diesem Monat besuchen und (bei den Multiplattform-Kennzahlen) unabhängig davon, wie viele verschiedene Zugänge (Desktop und Mobil) sie nutzen (Quelle: ComScore).

Quellen

- OC&C: Studie im Auftrag der Scout24 AG, erstellt von OC&C Strategy Consultants Limited, London, Titel: "The German Real Estate and European Automotive Advertising Markets", 7. August 2014
- AGOF digital facts 2017-3: Unique Users pro Monat, auf der Basis von Internetnutzer in Deutschland ab 14 Jahren mobiler und stationärer Geräte (in den letzten 3 Monaten) aggregierte Daten von IS24, AS24 und FS24 ohne Doppeltzählung, Untersuchungszeitraum März 2017, Arbeitsgemeinschaft Online Forschung (AGOF) e.V., Frankfurt am Main
- autobiz: Autobiz, Dezember 2017: Autobiz, European Panel - Cross Analysis, Dezember 2017
- Automobile Club D'Italia: Automobilclub Italien, Angaben für 2015, Statistisches Jahrbuch 2016
- Automoto.it: Online Automagazin > www.automoto.it, Mailand
- Comscore: comScore MMX®, Mobile Metrix Media Trend, Deutschland, comScore, Long Term Media Trend, Deutschland; im Zeitraum von Juni bis September 2016 sowie Juli bis Oktober 2016 wurden für IS24 fehlerhafte Daten bezüglich Nutzeraktivität beziehungsweise UVM Multi-Plattform erhoben. Für die Messung der Nutzeraktivität für IS24 wurde der Mittelwert für den Zeitraum von Januar bis Juni 2016 sowie November bis Dezember 2016 in Betracht gezogen. Für die Messung der UVM Multiplattform für IS24 wurde der Mittelwert für den Zeitraum von Januar bis Mai 2016 sowie Oktober bis Dezember 2016 in Betracht gezogen.
- DAT: DAT, 2016, 2017, 2018: DAT-Reports 2016, 2017, 2018 Deutsche Automobil Treuhand GmbH, Ostfildern
- Deutsche Bundesbank: Deutsche Bundesbank, Frankfurt am Main
- Eurostat: Europäische Kommission, Eurostat, Luxemburg; Prozentsatz der Privathaushalte mit Internet-Zugang. Einschließlich sämtlicher Formen der Internetnutzung, Bevölkerung im Alter zwischen 16 und 74
- Eurozone economic outlook: Gemeinschaftsprojekt zwischen dem ifo Institut, München, dem INSEE, Paris und dem ISTAT, Rom.
- FEBIAC, Immatriculations de véhicules neufs Décembre 2017, Januar 2018: Fédération Belge de l'Automobile & du Cycle; Belgischer Verband für Automobil und Motorrad; Neuzulassungen Stand Dezember 2017; Januar 2018
- GEWOS: GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH, Immobilienmarktanalyse IMA® info 2017 vom 12. Oktober 2017 sowie Pressemitteilung vom 25. September 2017
- Kraftfahrt Bundesamt: Kraftfahrt-Bundesamt, Flensburg
- puls marktforschung: puls Marktforschung, Dezember 2016: Studie der puls Marktforschung GmbH, Schwaig im Auftrag von AutoScout24, "PR Monitor 'Online-Marketing' n=488 (Autohändler), Dezember 2016
- RAI, Januar 2018: RAI Rijwiel en Auto Industrie (Verein für Fahrrad und Automobile), Niederlande; Pressemitteilung „Autoverkoop 2017 plust 8,4 procent“ (Fahrzeugverkauf 2016 im Rahmen der Umsatzprognose), Januar 2017
- Statistisches Bundesamt: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden
- VWE Automotive, Januar 2018: VWE Automotive; Niederländischer Anbieter von Online-Tools, Marktdaten und Fahrzeuginformationen; Pressemitteilung: „VWE OCCASION JAAROVERZICHT 2017“ (VWE Gebrauchtwagen Jahresbericht 2017); Januar 2018
- ZenithOptimedia: ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, Dezember 2017: Zenith Optimedia Group Limited, London; Advertising Expenditure Forecasts December 2017
- Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK): Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe, November 2016: Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V., Bonn; Pressemitteilung „Kfz-Gewerbe: Weniger Neuzulassungen in 2017“, November 2017

- YouGov BrandIndex, „Marke des Jahres 2017“ in Kooperation mit Handelsblatt, Kategorie „Digitales Leben“, Oktober 2017
- ServiceValue im Auftrag von Focus-Money: „Kundenfreundlichste Apps 2017“- repräsentative Online-Befragung; Online Panel n=200, März 2017

Disclaimer

Dieser Bericht 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.

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 Angaben zu Quartalskennzahlen wurden keiner Prüfung unterzogen und sind somit als ungeprüft gekennzeichnet.

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. Sondereinflüsse, die für die Ermittlung einiger alternativer Leistungskennzahlen verwendet werden, resultieren aus der Integration erworbener Unternehmen, Restrukturierungen, außerplanmäßigen Abschreibungen, dem Veränderungsergebnis bei Devestitionen und Beteiligungsverkäufen sowie sonstigen Aufwendungen und Erträgen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs von Scout24. Die von Scout24 verwendeten alternativen Leistungskennzahlen sind im Kapitel „Glossar“ des Scout24 Geschäftsberichts 2017 definiert.

Der Konzern-Lagebericht sollte im Kontext mit dem Konzern-Abschluss und den erläuternden Angaben gelesen werden.

Der Geschäftsbericht liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor und steht in beiden Sprachen im Internet unter bericht.scout24.com/2017 zur Verfügung sowie zum Download bereit.

Bei Abweichungen hat die deutsche Fassung des Geschäftsberichts Vorrang gegenüber der englischen Übersetzung.

IMPRESSUM

Investor Relations

Britta Schmidt

Telefon +49 89 444 56-3278

E-Mail ir@scout24.com

Scout24 AG

Bothestraße 11-15

81675 München

Deutschland

Telefon +49 89 44456-0

E-Mail info@scout24.com

www.scout24.com

Konzept und Gestaltung

Instinctif Partners

www.instinctif.com

Fotos

Getty Images (S. 1)

Scout24 AG/ Max Threfall (S. 3, 4, 6)

iStock (S. 3, 8, 10, 11)

Unsplash / Alesia Kazantceva (S. 3, 9)

AutoScout24 GmbH (S. 3, 14, 15)

Stocksy (S. 3, 12)

Tetra Images / Alamy Stock Photo (S. 3, 17)

Unsplash / Al Ghazali (S. 13)

Unsplash / Sorry imKirk (S. 15)