



Moving
to the
next level



Inhalt

An unsere Aktionär:innen	3
Brief des Vorstands	3
Bericht des Aufsichtsrats	7
Corporate Governance	17
Investor Relations	31
Zusammengefasster Lagebericht	36
Wesentliche Kennzahlen	38
Grundlagen des Konzerns	39
Wirtschaftsbericht	49
Risiko- und Chancenbericht	65
Prognosebericht	77
Vergütungsbericht	80
Sonstige Angaben	99
Ergänzende Lageberichterstattung zum Jahresabschluss der Scout24 SE	102
Konzernabschluss	107
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	108
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	110
Konzern-Bilanz	111
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	113
Konzern-Kapitalflussrechnung	114
Anhang zum Konzernabschluss	116
Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung	119
Veränderungen im Konsolidierungskreis	137
Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	142
Erläuterungen zur Konzernbilanz	150
Sonstige Erläuterungen	170
Sonstige Vermerke	197
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	198
Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers	199
Disclaimer	207
Impressum	208



Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Innovation und Wachstum sind integraler Bestandteil der DNA von Scout24. Seit mehr als zwei Jahrzehnten gehört Scout24 zu den Vorreitern bei der Digitalisierung der Immobilienvermittlung. Wir haben immer wieder frühzeitig neue Trends erkannt und vorangetrieben, um zusätzlichen Mehrwert für unsere Kund:innen und Wachstum für unser Unternehmen zu generieren. Auch im Geschäftsjahr 2021 haben wir diesen Weg erfolgreich fortgesetzt. Unser Ziel ist: „Moving to the next level“. Deshalb werden wir unseren Wachstumsfokus in den kommenden Jahren noch stärker an der gesamten Immobilientransaktion ausrichten.

ImmoScout24 entwickelt sich damit immer mehr von einer reinen Anzeigenplattform zu einer Transaktionsplattform. Wir möchten unseren Kund:innen für jede Phase des Lebenszyklus einer Immobilie – sei es Kauf, Verkauf, Miete, Finanzierung oder Verwaltung – die richtigen Produkte anbieten. So wollen wir langfristige Beziehungen mit diesen Kund:innen aufbauen und die zentrale Anlaufstelle für alle Prozesse rund um eine Immobilientransaktion sein.

Dies geht einher mit einem noch klareren Kundenfokus – und zwar auf gewerbliche und private Kund:innen –, der sich auch in der Produktentwicklung und in unserer Finanzberichterstattung widerspiegeln wird. Daraus ergeben sich zusätzliche Umsatzströme neben dem reinen Anzeigengeschäft, und wir vergrößern unseren adressierbaren Markt um ein Vielfaches. So wollen wir in den nächsten Jahren ein nachhaltiges zweistelliges Umsatzwachstum generieren.

Vieles haben wir auf diesem Weg auch schon erreicht und können darauf aufbauen. Der Umsatzanteil aus Privatkund:innen-Abos (unsere Plus-Produkte) und der Mandatsvermittlung lag im Geschäftsjahr 2021 bereits bei rund 28 % gegenüber 22 % im Vorjahr. Bei unseren Maklerkund:innen sind wir längst mehr als eine reine Anzeigenplattform. Wir sind als vollwertiger Geschäftspartner etabliert. Das zeigt sich sowohl an der steigenden Zahl an Maklerkund:innen als auch an deren höherer Zahlungsbereitschaft, gemessen an unserem steigenden durchschnittlichen Erlös pro Kund:in.

Wir erklären dies ausführlich im **WIRTSCHAFTSBERICHT, KAPITEL „GESCHÄFTS-ENTWICKLUNG SEGMENTE“** unseres Lageberichts.

Die Grundlage all dessen sind unsere zielgerichteten Investitionen in Technologie, Produktentwicklung und Mitarbeiter:innen. Dadurch verfügen wir bereits heute über ein umfangreiches und erprobtes Produktportfolio zur vollen Transaktionsunterstützung. Und das alles läuft mit modernster Cloud-Technologie. Neben unseren selbst entwickelten Produkten gehören dazu auch ergänzende Akquisitionen wie immoverkauf24, Vermietet.de oder Propstack, durch die wir das Angebotsspektrum für unsere privaten und gewerblichen Kund:innen ausgebaut haben. Auch diesen Weg werden wir fortsetzen und weiter nach interessanten Ergänzungen für unser Produktportfolio Ausschau halten.

Scout24 ist seit mehr als 20 Jahren ein agiles, dynamisches und diverses Unternehmen, in dem unsere Mitarbeiter:innen den Unterschied machen. 2021 haben wir das Bewusstsein für ein inklusives Arbeitsumfeld weiter geschärft und die Vielfalt unserer Teams erhöht. Es ist uns gelungen, den Anteil von Frauen in Führungspositionen von 30 Prozent auf 37 Prozent zu steigern. Besonders erfreulich ist, dass wir mit Rowena Patrao als Chief Technology Officer und Dr. Claudia Viehweger als Chief Human Resources Officer die richtigen Personen gefunden haben, um unsere Geschäftsleitung zu vervollständigen. Das siebenköpfige Führungsteam stellt sich auf den nächsten Seiten kurz vor.

An dieser Stelle möchte ich meinen großen Dank an alle unsere Mitarbeiter:innen richten, die auch im zweiten Pandemie-Jahr mit großem Einsatz und hoher Flexibilität zum erneuten Erfolg unseres Unternehmens beigetragen haben. Gemeinsam mit ihnen wird es uns auch gelingen, Scout24 auf die nächste Entwicklungsstufe zu heben.

Natürlich steht auch das Thema Nachhaltigkeit weiterhin ganz oben auf unserer Agenda. Im Jahr 2020 haben wir eine Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt, die Aspekte aus den Bereichen Ökologie, Soziales und Governance umfasst und unser ganzheitliches Nachhaltigkeitsverständnis widerspiegelt. Im Geschäftsjahr 2021 haben wir die Umsetzung dieser Strategie weiter vorangetrieben und ein Nachhaltigkeitsprogramm formuliert, in dem wir unsere wesentlichen Nachhaltigkeitsthemen für die kommenden zwei Jahre festlegen. Zudem sind wir seit Juli 2021 Mitglied im UN Global Compact, der weltweit größten und wichtigsten Initiative für nachhaltige und verantwortungsvolle Unternehmensführung. Diese und weitere Aktivitäten stellen wir in Kurzform im **Kapitel Nachhaltigkeit** in diesem Geschäftsbericht vor. Ausführliche Informationen zu Nachhaltigkeit bei Scout24 finden Sie im separaten Nachhaltigkeitsbericht für das Geschäftsjahr 2021.

Zum Schluss möchte ich mich bei Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen bedanken, und ich hoffe, dass Sie gemeinsam mit uns den Weg zum nächsten Level der Scout24-Gruppe beschreiten werden.

Ihr



Tobias Hartmann
CEO der Scout24 SE

Executive Leadership Team



Tobias Hartmann
Chief Executive Officer
Mitglied des Vorstands und
Executive Leadership Teams

„Seit über zwei Jahrzehnten gehört Scout24 zu den Vorreitern bei der Digitalisierung der Immobilienvermittlung. Immer wieder haben wir frühzeitig neue Trends erkannt und vorangetrieben. So auch bei unseren Produktinnovationen auf dem Weg zu einer transaktionsbegleitenden Plattform. Wir erschließen damit neue Marktpotenziale, die unser zukünftiges Wachstum nachhaltig treiben.“

„2021 haben wir das Bewusstsein für ein diverses Arbeitsumfeld weiter geschärft, die Vielfalt unserer Teams gefördert und den Frauenanteil im gesamten Unternehmen sowie in Führungspositionen erhöht. Darin sehen wir einen wichtigen Schlüssel für unseren Unternehmenserfolg.“



Dr. Claudia Viehweger
Chief Human Resources Officer
Mitglied des Executive
Leadership Teams



Dr. Christian Ronge
General Counsel
Mitglied des Executive
Leadership Teams

„Mit der erfolgreichen Umwandlung von Scout24 in eine Europäische Aktiengesellschaft haben wir 2021 die Positionierung von Scout24 als zukunftsorientiertes europäisches Technologie-Unternehmen unterstrichen.“

„Wir haben erreicht, was wir uns vorgenommen haben. Unsere Wachstumsprodukte und Akquisitionen haben unserem Kerngeschäft zusätzliches Momentum verliehen. Die am Kapitalmarkttag präsentierte Strategie wird in den kommenden Jahren attraktives zweistelliges Wachstum liefern.“



Dr. Dirk Schmelzer
Chief Financial Officer
Mitglied des Vorstands und
Executive Leadership Teams



Rowena Patrao
Chief Technology Officer
Mitglied des Executive
Leadership Teams

„Als digitales Unternehmen setzen wir auf kontinuierlichen technologischen Fortschritt und Innovation. Durch Investitionen in unsere Technologien sind wir 2021 unserem Ziel nähergekommen, ein datengesteuertes Immobilien-Ökosystem zu schaffen.“

„Neben Anzeigen zur Vermarktung von Immobilien bieten wir auch immer mehr Produkte an, die Immobilien-transaktionen – wie den Verkauf, die Vermietung oder das Management von Immobilien – digitaler und effizienter machen.“



Dr. Thomas Schroeter
Chief Product Officer
Mitglied des Vorstands und
Executive Leadership Teams



Ralf Weitz
Chief Commercial Officer
Mitglied des Vorstands und
Executive Leadership Teams

„Wir helfen unseren Maklerkund:innen dabei, ihre Prozesse zu digitalisieren, ihre Sichtbarkeit zu erhöhen und neue Aufträge zu gewinnen. 2021 haben wir über 140.000 Eigentümerkontakte an unsere Makler:innen weitergeleitet. Damit ist ImmoScout24 der Partner an der Seite der Makler:innen.“

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

im Geschäftsjahr 2021 hat Scout24 das auf Immobilien konzentrierte Geschäft erfolgreich zu neuem Wachstum geführt.

Dies gelang durch die anhaltende Innovationskraft des Unternehmens und die strategische Erweiterung des Geschäfts und trotz der Belastungen der Organisation durch die Covid-19-Pandemie und intensivem Wettbewerb. Dabei zahlen sich Maßnahmen der jüngeren Vergangenheit wie die Konzentration auf das Immobiliengeschäft und der Erwerb von immoverkauf24 sowie die Investitionen in Produktentwicklung und Marketing bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr 2021 weiter aus. Im Jahr 2021 wurden zudem weitere Maßnahmen geprüft und ergriffen, und es wurden ausgewählte Investitionen getroffen, beispielsweise mit dem Erwerb der Zenhomes GmbH und dem Produkt von Vermietet.de (einem Anbieter einer führenden Vermieter:innen-SaaS) sowie mit dem Erwerb der Propstack GmbH (einem schnell wachsenden Anbieter von Makler:innen-CRM-Software), um die Position nachhaltig zu stärken und neues Wachstum in den nächsten Jahren zu ermöglichen.

Mit einer Steigerung des Konzernumsatzes von 2020 auf 2021 um knapp 10 % gelang es Ihrem Unternehmen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre von Scout24, dabei trotz teils widriger Bedingungen von einem hohen Niveau aus signifikant zu wachsen.

Zudem wurde im Jahr 2021 der Formwechsel in die Rechtsform der Societas Europaea (SE) vollzogen. Es wurde, wie bereits im Jahr 2020 angekündigt, ein öffentliches Aktienrückkaufprogramm mit einem Volumen von knapp einer Milliarde Euro mit großem Erfolg abgeschlossen. Es wurden – auf Basis des neuen Vergütungssystems – die Verträge der bestehenden vier Mitglieder des Vorstands jeweils um vier weitere Jahre verlängert. „Ihr“ Scout24 ist insofern in jeder Hinsicht bestens für weiteres Wachstum in den nächsten Jahren aufgestellt.

Der Aufsichtsrat der Scout24 AG – sowie ab dem Zeitpunkt des Formwechsels der Scout24 SE – hat den Vorstand der Scout24 AG – sowie ab dem Zeitpunkt des Formwechsels der Scout24 SE – in seiner Tätigkeit kontinuierlich überwacht, beratend begleitet und unterstützt (im Sinne der besseren Lesbarkeit wird nachfolgend allgemein nur von dem Aufsichtsrat bzw. dem Vorstand gesprochen, jeweils im zeitlichen Kontext bezogen auf die AG oder die SE).

Zusammenwirken von Aufsichtsrat und Vorstand

Der Aufsichtsrat hat auch im Berichtsjahr 2021 seine Aufgaben und Pflichten nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung in vollem Umfang wahrgenommen. Er hat den Vorstand bei der Geschäftsführung begleitet und 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.

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, des Risikomanagements und der Compliance informiert. Der Vorstand hat dabei auch Abweichungen der tatsächlichen Entwicklungen von früher berichteten Zielen erklärt, soweit und wie dies erforderlich war. Der Vorstand ist damit im Geschäftsjahr 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. Soweit für Entscheidungen oder Maßnahmen der Geschäftsführung aufgrund des Gesetzes, der Satzung oder Geschäftsordnung eine Zustimmung des Aufsichtsrats erforderlich war, haben die Mitglieder des Aufsichtsrats sie nach intensiver Prüfung und Erörterung gebilligt.

Dabei hatten die Aufsichtsratsmitglieder im Vorfeld der Sitzungen stets ausreichend Zeit, sich mit den vorgelegten Informationen und Unterlagen umfänglich auseinanderzusetzen. Im Rahmen der Sitzungen wurden die Informationen ausführlich mit dem Vorstand – und falls geboten, auch ohne den Vorstand innerhalb des Aufsichtsrats – diskutiert und geprüft, wobei jedes Mitglied des Aufsichtsrats eigene Ansichten einbringen konnte und eingebracht hat. 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 Vorsitzende des Präsidialausschusses, der Vorsitzende des Prüfungsausschusses und die Vorsitzende des Vergütungsausschusses, 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 erörtert. Ferner wurde der Aufsichtsratsvorsitzende über wichtige Ereignisse, die für die Beurteilung der Lage und Entwicklung sowie für die Leitung des Unternehmens von wesentlicher Bedeutung waren, unverzüglich informiert. Die anderen Aufsichtsratsmitglieder wurden spätestens in den nächsten Plenums- bzw. Ausschusssitzungen informiert. Im Geschäftsjahr 2021 fanden insgesamt elf Sitzungen des Aufsichtsrats statt, vier ordentliche turnusmäßige sowie sieben außerordentliche; eine der außerordentlichen Sitzungen war die konstituierende Sitzung der Mitglieder des Aufsichtsrats der Scout24 SE im Anschluss an den Formwechselbeschluss der Hauptversammlung. Nur bei einer Sitzung des Aufsichtsrats war ein Mitglied verhindert und konnte nicht teilnehmen. Damit hat kein Mitglied des Aufsichtsrats an mehr als der Hälfte der für dieses Mitglied relevanten Sitzungen des Aufsichtsrats gefehlt. Eine detaillierte Aufstellung der Sitzungsteilnahmen ist nachfolgend in diesem Bericht in tabellarischer Form eingefügt.

Die Covid-19-Pandemie hat auch in diesem Jahr die Arbeit des Aufsichtsrats ganzjährig begleitet. Kontinuierlich hat der Aufsichtsrat mit dem Vorstand die Auswirkungen auf das Geschäft und die Maßnahmen der Gesellschaft im Hinblick auf den Schutz der Mitarbeiter:innen, diskutiert. Aufgrund der Gegebenheiten hat die Mehrzahl der Sitzungen fernmündlich als Video- und Audiokonferenzen stattgefunden.

Interessenkonflikte im Aufsichtsrat sind im Berichtszeitraum nicht aufgetreten.

Schwerpunkte der Beratung im Aufsichtsratsplenium

In Ergänzung zu der regelmäßigen Berichterstattung und Diskussion zur aktuellen Entwicklung des Markt- und Wettbewerberumfelds sowie der Geschäftsentwicklung der Segmente waren die folgenden Themen Schwerpunkte der Aufsichtsratsarbeit.

Dabei wurden kontinuierlich die Themen durch die zuständigen Ausschüsse vorbereitet und berichtet. Der Aufsichtsrat hat regelmäßig auch ohne den Vorstand getagt. Insbesondere soweit Themen den Vorstand selbst, die Bestellung der Vorstandsmitglieder und die Vertragsverlängerung oder den Aufsichtsrat selbst betrafen, hat der Aufsichtsrat sich ohne den Vorstand beraten. Mitunter wurden Gegenstände in den Sitzungen vorbereitet und später, bei entsprechender Beschlussreife, im Wege von Umlaufverfahren entschieden.

In der Sitzung vom 22. Februar 2021 wurde der Vorschlag der formwechselnden Umwandlung der Scout24 AG in eine Societas Europaea zur Entscheidung durch die Hauptversammlung behandelt und beschlossen. Ebenso wurde nach den Vorarbeiten im vorausgehenden Geschäftsjahr und auf Empfehlung des Vergütungsausschusses das Vergütungssystem für den Vorstand beschlossen. Dabei hat der Aufsichtsrat mit der Unterstützung unabhängiger, auf die Vorstandsvergütung spezialisierter Berater:innen gearbeitet. Zudem wurden vom Aufsichtsrat die individuellen und kollektiven Leistungen der Vorstandsmitglieder eruiert und der weitere Prozess zur Entscheidung über die künftigen Bestellungen bestimmt. In dieser Sitzung wurde zudem die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex von Februar 2021 vorgestellt und beschlossen.

In der Sitzung am 22. März 2021 hat sich der Aufsichtsrat mit dem Jahresabschluss 2020 der Scout24 AG sowie dem Konzernabschluss 2020 befasst, diese gebilligt und über den Vorschlag an die Hauptversammlung zur Gewinnverwendung des Geschäftsjahres 2020 entschieden. Der Aufsichtsrat befasste sich zudem mit der

weiteren Vorbereitung der ordentlichen Hauptversammlung 2021. In der Sitzung hat sich der Aufsichtsrat auch intensiv mit dem öffentlichen Aktienrückkaufangebot befasst und der konkreten Durchführung des öffentlichen Rückkaufangebots zugestimmt. Zudem befasste sich der Aufsichtsrat mit dem geplanten Erwerb der Zenhomes GmbH (Vermietet.de); auf dieser Basis hat der Aufsichtsrat diesem Erwerb in konkreter Form dann später durch ein Umlaufverfahren zugestimmt. In der Sitzung vom 22. März wurde auch intensiv über die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auf das Geschäft im vorausgehenden Geschäftsjahr 2020 und im aktuellen Geschäftsjahr 2021 beraten. Dabei wurde auch die Auswirkung auf die Unternehmensziele und die Vorstandsvergütung behandelt.

In den außerordentlichen Sitzungen vom 9. Juni 2021 und vom 28. Juni 2021 wurden die Verlängerung des Vertrags mit Tobias Hartmann und die erneute Bestellung für eine zweite Amtszeit bis Ende 2025 beschlossen. Zudem wurden die weiteren künftigen Bestellungen und anstehenden Vertragsverhandlungen behandelt; auf dieser Basis hat der Aufsichtsrat die Bestellungen von Thomas Schroeter, Ralf Weitz und Dirk Schmelzer dann im weiteren Verlauf des Jahres jeweils nach vorausgehender Vorabstimmung im Umlaufverfahren beschlossen.

In der Sitzung vom 7. Juli 2021 wurde der Dividendenbeschlussvorschlag für die Hauptversammlung nach den Aktienrückkäufen der Gesellschaft angepasst. Zudem wurde die IT-Sicherheitsarchitektur des Unternehmens vorgestellt und intensiv mit dem Chief Information Security Officer von Scout24 beraten. Daneben wurden die People-Strategie und die Nachfolgeplanung für die Schlüsselpositionen unterhalb des Vorstands behandelt. Schließlich wurde die Strategiesitzung des Aufsichtsrats und des Vorstands im September geplant und vorbereitet.

In der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats der SE am 8. Juli 2021, im Anschluss an die ordentliche Hauptversammlung, kam der personengleich durch die Hauptversammlung bestellte Aufsichtsrat der SE erstmals zusammen. Dort erfolgten die Wahlen des Vorsitzenden des Aufsichtsrats, seines Stellvertreters und der Ausschüsse für den Rechtsformwechsel in die SE. Änderungen gegenüber den Bestellungen in der AG gab es dabei nicht. Es wurden die Bestellungen zu Mitgliedern des Vorstands der SE (personengleich zur AG) beschlossen. Schließlich wurde über die Geschäftsordnungen für den Aufsichtsrat, den Prüfungsausschuss sowie den Vorstand beschlossen.

Am 7. und 8. September 2021 haben Vorstand und Aufsichtsrat zur strategischen Weiterentwicklung der Geschäfte der Gesellschaft getagt. Dazu hat sich der Aufsichtsrat intensiv mit dem Wettbewerbsumfeld und dessen Änderungen und künftigen Trends und Entwicklungen, der weiteren Entwicklung des Marktplatzes zum digitalen Ökosystem einschließlich der Produktentwicklungen, der zugehörigen Mehrjahresplanung unter Berücksichtigung verschiedener Szenarien, M&A-Vorhaben sowie der Personalstrategie und der Nachwuchsentwicklung auseinandergesetzt. In diesem Termin wurde auch die Nachfolgeplanung für die Mitglieder des Vorstands behandelt. Ferner wurden – nach dem Abschluss der laufenden Aktienrückkäufe – die Kapitalstruktur und die Nettofinanzverschuldung der Gesellschaft diskutiert und die künftige Ausrichtung dort.

Wesentlicher Gegenstand der Sitzungen vom 27. Oktober 2021 und 3. November 2021 waren – im Anschluss an die Strategiediskussion im September – die Quellen und Strukturen künftigen Wachstums und potenzieller M&A-Vorhaben. Zudem wurde weiter die Kapitalstruktur der Gesellschaft einschließlich der Einziehung von eigenen Aktien und der Kapitalherabsetzung sowie der aktuellen und geplanten Nettofinanzverschuldung behandelt. Am 3. November 2021 wurde daraufhin ein weiterer Aktienrückkauf beschlossen.

In der ordentlichen Sitzung vom 30. November 2021 wurden Änderungen im Management unterhalb des Vorstands und eine Änderung der Geschäftsverteilung des Vorstands behandelt. Zudem wurde dem Aufsichtsrat ausführlich die Budgetplanung für 2022 vor dem Hintergrund der Mehrjahresplanung vorgestellt und die Prognose für das kommende Geschäftsjahr sowie die Vorbereitung des Kapitalmarkttags behandelt. In dieser Sitzung wurde auch das Auswahlverfahren für den Vorschlag an die Hauptversammlung zur Bestellung des Abschlussprüfers ab dem Geschäftsjahr 2023 mit der Entscheidung für die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft abgeschlossen. Zudem wurde die Entsprechenserklärung nach dem Deutschen Corporate Governance Kodex von Dezember 2021 erläutert und darüber beschlossen.

In der außerordentlichen Sitzung vom 20. Dezember 2021 wurde der Kapitalmarkttag 2021 diskutiert. Zudem wurden auf Empfehlung des Vergütungsausschusses die kurzfristigen und langfristigen Ziele der Vorstandsvergütung für das bevorstehende Geschäftsjahr 2022 beschlossen.

Ausschüsse

Um seine Arbeit effizient wahrzunehmen, hat der Aufsichtsrat derzeit insgesamt drei Ausschüsse gebildet: einen Präsidialausschuss (Executive Committee), einen Prüfungsausschuss (Audit Committee) sowie einen Vergütungsausschuss (Remuneration Committee). Diese Ausschussstruktur wurde bei dem Rechtsformwechsel in die SE beibehalten. Insofern beziehen sich die Aussagen hier sowohl auf die Ausschüsse der Scout24 AG als auch der Scout24 SE, jeweils abhängig von dem Zeitpunkt der Tätigkeit.

Die Ausschüsse bereiten Beschlüsse des Aufsichtsrats sowie Themen, die im Plenum zu behandeln sind, vor. Darüber hinaus sind Entscheidungsbefugnisse des Aufsichtsrats auf Ausschüsse übertragen worden, soweit dies gesetzlich zulässig ist. Die Ausschussvorsitzenden berichten dem Aufsichtsrat über die Arbeit der Ausschüsse jeweils in der anschließenden Sitzung.

Präsidialausschuss

Der Präsidialausschuss befasst sich mit der Vorbereitung der Sitzungen des Aufsichtsrats und mit den strategischen M&A-Aktivitäten der Scout24-Gruppe. Der Präsidialausschuss hat insbesondere die Aufgabe, die Entscheidungen des Aufsichtsrats im Bereich der Corporate Governance vorzubereiten und den Vorstand in Strategie- und M&A-Fragen zu beraten. Der Präsidialausschuss nimmt zudem die Aufgaben des Nominierungsausschusses wahr und benennt dem Aufsichtsrat geeignete Kandidat:innen für dessen Vorschläge an die Hauptversammlung zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern.

Der Vorsitzende des Präsidialausschusses ist Dr. Hans-Holger Albrecht. Dem Ausschuss gehörten im Geschäftsjahr 2021 neben dem Vorsitzenden die weiteren Aufsichtsratsmitglieder Peter Schwarzenbauer sowie Frank H. Lutz an.

Im Jahr 2021 fanden sechs Sitzungen des Präsidialausschusses statt. Dabei waren stets alle Ausschussmitglieder anwesend. Wesentliche Themen der Beratungen waren die Vorbereitung der Plenumssitzungen, die Corporate Governance einschließlich der Vorbereitung der Aufsichtsratswahl im Zuge des Formwechsels und M&A-Vorhaben der Gesellschaft.

Prüfungsausschuss

Der Prüfungsausschuss befasst sich insbesondere mit der Überwachung der Rechnungslegung und 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 der Prüfungsausschuss für Neubestellungen ab dem 1. Juli 2021 mit mindestens zwei Finanzexperten besetzt sein. Mindestens ein Mitglied muss dabei über Sachverstand auf dem Gebiet der Rechnungslegung und mindestens ein weiteres Mitglied muss über Sachverstand auf dem Gebiet der Abschlussprüfung verfügen.

Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses, Frank H. Lutz, verfügt über diese gesetzlichen Voraussetzungen und zusätzlich über besondere Kenntnisse in den Bereichen Financial Planning und Controlling. Frank H. Lutz erfüllt ferner die weiteren Kriterien von Ziff. D.4 des Deutschen Corporate Governance Kodex, wonach der Vorsitzende des Prüfungsausschusses unabhängig sein soll. Dem Prüfungsausschuss gehörten neben dem Vorsitzenden die weiteren Aufsichtsratsmitglieder Dr. Hans-Holger Albrecht und André Schwämmlein an. Auch Dr. Hans-Holger Albrecht verfügt über den erforderlichen Sachverstand auf dem Gebiet der Abschluss-

prüfung durch seine langjährige Tätigkeit im Aufsichtsrat und im Prüfungsausschuss verschiedener Unternehmen.

Im Jahr 2021 tagte der Prüfungsausschuss in insgesamt sechs Sitzungen. Ein großer Schwerpunkt der Arbeit in den Sitzungen und außerhalb der Sitzungen war das Verfahren zur Ausschreibung der Abschlussprüfung für das Geschäftsjahr 2023. Weitere Themenschwerpunkte der Beratungen im Prüfungsausschuss waren insbesondere der Jahresabschluss, der Gewinnverwendungsvorschlag, der Halbjahresfinanzbericht, die Quartalsmitteilungen, die Arbeit von Internal Audit, das Risikomanagement und der Compliance Report sowie IT Security und Datenschutz in der Scout24-Gruppe.

Der Prüfungsausschuss bewertete zudem die Qualität der Abschlussprüfung im Jahr 2021 in einem dafür durch den Vorsitzenden des Prüfungsausschusses festgelegten Verfahren unter Beteiligung aller Ausschussmitglieder. Mit den Ergebnissen befasste sich der Ausschuss zudem in seiner Sitzung im Sommer. Zudem wurden in weiteren Telefonkonferenzen vor Veröffentlichung der jeweiligen Quartals- und Halbjahreszahlen die wesentlichen Ergebnisse und Entwicklungen besprochen und analysiert.

Vergütungsausschuss

Die Vorsitzende des Vergütungsausschusses ist Dr. Elke Frank. Weitere Mitglieder sind Peter Schwarzenbauer und Christoph Brand. Der Vergütungsausschuss trat, in Ergänzung zu der vorbereitenden Arbeit außerhalb der Sitzungen, zu zwei förmlichen Sitzungen im Geschäftsjahr 2021 zusammen. Sämtliche Mitglieder des Ausschusses waren anwesend.

Wesentliche Themen waren dabei Fragen der Vorstandsvergütung insbesondere, mit Blick auf die Gesetzesänderungen bzw. geänderten gesetzlichen Bestimmungen und Empfehlungen, die Erarbeitung des neuen Systems der Vorstandsvergütung, das im Juli 2021 durch die Hauptversammlung zu billigen war. Zudem waren die Nachfolgeplanung und die Verhandlungen mit den vier Mitgliedern des Vorstands für die Vertragsverlängerung ein wesentliches Thema. Letztlich wurden die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auf die Vorstandsvergütung und die angemessene Incentivierung intensiv behandelt.

Corporate Governance und Entsprechenserklärung

Der Aufsichtsrat hat mit Beschluss Ende November 2021 die aktuelle Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG verabschiedet. Ihr vollständiger Wortlaut ist weiter unten im [Corporate Governance Bericht](#) und auf der Unternehmenswebsite unter www.scout24.com/investoren/corporate-governance veröffentlicht.

Auch bei der künftigen Besetzung des Vorstands und des Aufsichtsrats entspricht der Aufsichtsrat den Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex zu den Grundsätzen der Diversity. Der Aufsichtsrat legt dabei Wert auf die qualifizierte Beratung und Überwachung des Vorstands durch den Aufsichtsrat.

Der Aufsichtsrat hat es sich zum Ziel gesetzt, Frauen bei seiner Zusammensetzung angemessen zu berücksichtigen. Am 19. März 2019 hat er seine Zielsetzung, dass dem Aufsichtsrat mindestens eine Frau angehören soll, mit Umsetzungsfrist bis zum Ablauf des 1. März 2024 bestätigt. Diese Zielvorgabe ist bereits umgesetzt.

Ebenfalls am 19. März 2019 hat der Aufsichtsrat für den Frauenanteil im Vorstand der Scout24 SE eine Zielgröße von 0 % mit einer Umsetzungsfrist bis zum 1. März 2024 beschlossen. Angesichts der Zielgröße von 0 % wurde diese im Berichtsjahr erreicht. Der Aufsichtsrat respektiert die mit der Einführung einer Frauenquote verfolgten Ziele und legt Wert auf Gleichbehandlung und Chancengleichheit von Männern und Frauen sowie weitergehende Diversity. Die Besetzung von Vorstands- und Aufsichtsratspositionen soll sich am Wohl des Unternehmens orientieren. Vor dem Hintergrund dessen, dass die erfolgreiche Arbeit und die gut funktionierende Zusammensetzung des erst seit dem Sommer 2019 bestehenden Vorstands nicht durch ausschließlich Diversity-getriebene Veränderungen betroffen werden soll, ist die Zielgröße erklärt. Rechtzeitig vor dem Ablauf der Frist wird der Aufsichtsrat die Zielgröße wieder kritisch prüfen und im Unternehmensinteresse über eine mögliche Anpassung entscheiden.

Für die erste Führungsebene unterhalb des Vorstands hat der Vorstand der Scout24 SE eine Zielgröße für den Frauenanteil von 30 % und eine Umsetzungsfrist bis zum 30. Juni 2025 beschlossen. Die Auswertung des Frauenanteils erfolgt anhand der tatsächlichen Unternehmenshierarchie und der Berichtslinien des Vorstands der Scout24 SE. Zum 31. Dezember 2021 lag der Frauenanteil auf der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands bei 29 % und hat die Zielgröße damit leicht unterschritten. Für die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstands hat der Vorstand der Scout24 SE eine Zielgröße für den Frauenanteil von 30 % und eine Umsetzungsfrist bis zum 30. Juni 2025 beschlossen. Zum 31. Dezember 2021 betrug der Frauenanteil 41 % und hat die Zielgröße damit gut erreicht.

Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat

Vorstand

Seit dem 19. November 2018 ist Tobias Hartmann Vorstandsvorsitzender. Mit Wirkung zum 6. Dezember 2018 wurden Dr. Thomas Schroeter und Ralf Weitz zu Mitgliedern des Vorstands berufen. Mit Wirkung zum 18. Juni 2019 wurde Dr. Dirk Schmelzer zum Mitglied des Vorstands berufen.

Mit Beschluss vom 9. Juni 2021 wurde die Bestellung von Tobias Hartmann um eine zweite Amtszeit verlängert und Tobias Hartmann für die Zeit vom 19. November 2021 bis zum 31. Dezember 2025 zum Mitglied und Vorsitzenden des Vorstands (Chief Executive Officer) bestellt.

Mit Beschluss vom 20. Juli 2021 wurde die Bestellung von Ralf Weitz um eine zweite Amtszeit verlängert und Ralf Weitz für die Zeit vom 7. Dezember 2021 bis zum 31. Dezember 2025 zum Mitglied des Vorstands bestellt.

Mit Beschluss vom 28. Juli 2021 wurde die Bestellung von Dr. Thomas Schroeter um eine zweite Amtszeit verlängert und Dr. Thomas Schroeter für die Zeit vom 7. Dezember 2021 bis zum 31. Dezember 2025 zum Mitglied des Vorstands bestellt.

Mit Beschluss vom 1. Oktober 2021 wurde die Bestellung von Dr. Dirk Schmelzer um eine zweite Amtszeit verlängert und Dr. Dirk Schmelzer für die Zeit vom 1. Juli 2022 bis zum 30. Juni 2026 zum Mitglied des Vorstands bestellt.

Sämtliche bisherigen Mitglieder des Vorstands der Scout24 AG wurden in der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats der Scout24 SE vom 8. Juli 2021 zu Mitgliedern des Vorstands der Scout24 SE in den bisherigen Funktionen berufen.

Aufsichtsrat

Die Hauptversammlung hatte am 18. Juni 2020 Dr. Hans-Holger Albrecht, Christoph Brand, Frank H. Lutz, Peter Schwarzenbauer und André Schwämmlein für eine weitere Amtszeit und Dr. Elke Frank für eine erste Amtszeit für die Zeit bis zur Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2023 beschließt, gewählt.

Durch die Hauptversammlung am 8. Juli 2021 wurden von den Mitgliedern des Aufsichtsrats der Scout24 AG – auf Empfehlung des Präsidialausschusses – sämtliche bestehenden Mitglieder zu den Mitgliedern des ersten Aufsichtsrats der Scout24 SE bestellt. Die Bestelldauer wurde identisch zu der Amtszeit in der Scout24 AG für die Zeit bis zur Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2023 beschließt, gewählt. In der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats der Scout24 SE am 8. Juli 2021 wurden die Positionen des Aufsichtsratsvorsitzenden, des stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden, die Ausschüsse und ihre Zusammensetzung sämtlich entsprechend den Positionen bei der Scout24 AG bestimmt.

Mit Eintragung in das Handelsregister der Scout24 SE am 15. Oktober 2021 wurde die formwechselnde Umwandlung der Scout24 AG in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea – SE) wirksam. Die Ämter der Aufsichtsratsmitglieder der Scout24 AG endeten mit Wirksamwerden der Umwandlung, und der Aufsichtsrat nahm mit den bestellten Mitgliedern seine Tätigkeit als Aufsichtsrat der Scout24 SE auf.

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS IM GESCHÄFTSJAHR 2021

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied AG vor Formwechsel seit	Mitglied SE nach Formwechsel seit	Ernannt bis	Weitere Mandate im Jahr 2021 (während der Amtszeit)
Dr. Hans-Holger Albrecht Vorsitzender	Mitglied des Verwaltungsrats der Deezer S.A., Paris, Frankreich, und London, Vereinigtes Königreich	21.06.2018	15.10.2021 ¹ , zuletzt gewählt am: 8. Juli 2021	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> ICE GROUP ASA, Oslo, Norwegen (Vorsitzender des Board of Directors) VEON Ltd., Hamilton, Bermuda (Non-Executive Member des Board of Directors)
Frank H. Lutz	CEO der CRX Markets AG, München, Deutschland	30.08.2019	15.10.2021, zuletzt gewählt am: 8. Juli 2021	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> Bilfinger SE, Mannheim, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied)
Christoph Brand	CEO der Axpo Holding AG, Baden, Schweiz	30.08.2019	15.10.2021, zuletzt gewählt am: 8. Juli 2021	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> Centralschweizerische Kraftwerke AG, Luzern, Schweiz (Mitglied des Verwaltungsrats) GfM Schweizerische Gesellschaft für Marketing, Zürich, Schweiz (Mitglied des Vorstands)
André Schwämmlein	CEO der FlixMobility GmbH, München, Deutschland	30.08.2019	15.10.2021, zuletzt gewählt am: 8. Juli 2021	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> ABOUT YOU Holding SE & Co. KG, Hamburg, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied) ABOUT YOU Verwaltungs AG, Hamburg, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied)
Peter Schwarzenbauer	Ehemaliges Mitglied des Vorstands der BMW AG, München, Deutschland	08.06.2017	15.10.2021, zuletzt gewählt am: 8. Juli 2021	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> UnternehmerTUM GmbH, München, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied) Lunewave, Inc., Tucson (Arizona), USA (Mitglied des Beirats) Mobility Impact Partners LLC, New York, USA (Mitglied des Beirats)
Dr. Elke Frank	Mitglied des Vorstands der Software AG, Darmstadt, Deutschland	18.06.2020	15.10.2021, zuletzt gewählt am: 8. Juli 2021	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO, Stuttgart, Deutschland, eine Einrichtung der Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der angewandten Forschung e. V., München, Deutschland (Mitglied des Kuratoriums)

¹ Die Ämter der Aufsichtsratsmitglieder der Scout24 AG enden mit Wirksamwerden der Umwandlung, das heißt mit Eintragung der Umwandlung in das Handelsregister der Scout24 SE am 15. Oktober 21. Sämtliche bisherigen Mitglieder wurden gemäß § 9 Abs. 2 der Satzung der SE zu den Mitgliedern des ersten Aufsichtsrats der Scout24 SE bestellt.

Ausschüsse des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2021 und Sitzungsteilnahmen

GESAMTGREMIUM

Name	Sitzungsteilnahmen
Dr. Hans-Holger Albrecht	11/11
Christoph Brand	10/11
Dr. Elke Frank	11/11
Frank H. Lutz	11/11
Peter Schwarzenbauer	11/11
André Schwämmlein	11/11

PRÄSIDIALAUSSCHUSS (EXECUTIVE COMMITTEE)

Name	Position	Sitzungsteilnahmen
Dr. Hans-Holger Albrecht	/orsitzender	6/6
Peter Schwarzenbauer	mitglied	6/6
Frank H. Lutz	mitglied	6/6

PRÜFUNGSAUSSCHUSS (AUDIT COMMITTEE)

Name	Position	Sitzungsteilnahmen
Frank H. Lutz	/orsitzender	6/6
Dr. Hans-Holger Albrecht	mitglied	6/6
André Schwämmlein	mitglied	6/6

VERGÜTUNGSAUSSCHUSS (REMUNERATION COMMITTEE)

Name	Position	Sitzungsteilnahmen
Dr. Elke Frank	/orsitzende	2/2
Christoph Brand	mitglied	2/2
Peter Schwarzenbauer	mitglied	2/2

Prüfung von Jahres- und Konzernabschluss

Vor dem Hintergrund des Formwechsels in die SE hat der Aufsichtsrat entsprechend dem Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 8. Juli 2021 die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft („KPMG“), Berlin, mit der Prüfung des Jahres- und des Konzernabschlusses der Scout24 SE für das am 31. Dezember 2021 abgelaufene Geschäftsjahr beauftragt.

Der für die Prüfung vorrangig verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Haiko Schmidt (seit 2016). Weitere verantwortliche Wirtschaftsprüferin ist Sina Marschner.

Das erste Geschäftsjahr der Scout24 SE ist das Kalenderjahr, in dem die Umwandlung der Scout24 AG in die Scout24 SE in das Handelsregister der Scout24 SE eingetragen wird. Zusätzlich wurde die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, für eine etwaige prüferische Durchsicht des verkürzten Abschlusses und des Zwischenlageberichts (§§ 115 Abs. 5, 117 Nr. 2 WpHG) sowie für eine etwaige prüferische Durchsicht unterjähriger Finanzinformationen (§ 115 Abs. 7 WpHG) jeweils im ersten und ggf. zweiten Geschäftsjahr der Scout24 SE und jeweils nur bis zur nächsten ordentlichen Hauptversammlung bestellt.

Die KPMG hat den vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellten Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis 31. Dezember 2021 und den Lagebericht der Scout24 SE, der mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst ist, geprüft. Die KPMG erteilte einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk. Der Konzernabschluss der Scout24 SE für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis 31. Dezember 2021 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 die KPMG zudem nach § 111 Abs. 2 S. 4 AktG eine freiwillige externe inhaltliche Überprüfung des gesonderten nicht-finanziellen Konzernberichts vornehmen lassen.

Die 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.

Der Vorstand hat die Abschlussunterlagen einschließlich des gesonderten nichtfinanziellen Konzernberichts und die Prüfungsberichte ebenso wie den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig übermittelt. Auch den Bericht der KPMG über die freiwillige externe inhaltliche Überprüfung des gesonderten nichtfinanziellen Konzernberichts erhielten alle Mitglieder des Aufsichtsrats rechtzeitig.

Die Abschlussunterlagen und die Prüfungsberichte wurden in den Sitzungen des Prüfungsausschusses am 14. März 2022 sowie des Aufsichtsrats am 17. März 2022 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 Vorsitzender 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 17. März 2022 den Jahresabschluss und den Konzernabschluss der Scout24 SE für das Geschäftsjahr 2021 gebilligt. Der Jahresabschluss der Scout24 SE ist somit festgestellt. Der Aufsichtsrat hat zudem den zusammengefassten Lagebericht (einschließlich der Erklärung sowie der Konzernklärung des Vorstands zur Unternehmensführung gemäß §§ 289f und 315d HGB) und den gesonderten nichtfinanziellen Konzernbericht nach § 315b HGB geprüft.

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.

Im April 2021 hatte die Scout24 AG das Mandat zur Prüfung des Jahres- und des Konzernabschlusses der Scout24 AG und der Abschlüsse ihrer (wesentlichen) in den Konzernabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften für das Geschäftsjahr 2023 ausgeschrieben. Die Ausschreibung umfasst auch die prüferische Durchsicht des Halbjahresfinanzberichts im Geschäftsjahr 2023.

Nach dem festgelegten Verfahren in verschiedenen Auswahlstufen und nach einem zuvor definierten Bewertungssystem sowie eingehender Prüfung der Kandidaten hatte der Prüfungsausschuss in der Sitzung vom 15. Oktober 2021 dem Aufsichtsrat empfohlen, vorbehaltlich der Bestellung durch die jeweils zuständigen Gremien, vorzugsweise die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers GmbH oder alternativ die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte GmbH mit der Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses der Scout24 SE sowie bestimmter in den Konzernabschluss einbezogener Abschlüsse ihrer Tochtergesellschaften, einschließlich der prüferischen Durchsicht des Halbjahresfinanzberichts für das Geschäftsjahr 2023, zu beauftragen.

Beide Wirtschaftsprüfungsgesellschaften konnten im Rahmen des Auswahlverfahrens davon überzeugen, dass sie als künftige Abschlussprüfer der Scout24 SE geeignet und qualifiziert sind. Der Aufsichtsrat schloss in der Sitzung vom 30. November 2021 – gestützt auf die Empfehlung des Prüfungsausschusses – das am 1. April 2021 im Bundesanzeiger bekannt gemachte Ausschreibungsverfahren mit der Entscheidung für die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ab.

Dank des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat dankt den Vorstandsmitgliedern sowie allen Mitarbeiter:innen des Konzerns für ihr herausragendes Engagement und ihren persönlichen Einsatz im Geschäftsjahr 2021, das auch für die Scout24-Gruppe und ihre Mitarbeiter:innen ein schwieriges, aber erfolgreiches Jahr war.

München, 17. März 2022

Scout24 SE
Der Aufsichtsrat



Dr. Hans-Holger Albrecht
Aufsichtsratsvorsitzender

Corporate Governance

Erklärung zur Unternehmensführung

Die Prinzipien verantwortungsbewusster und guter Unternehmensführung bestimmen das Handeln der Leitungs- und Kontrollgremien der Scout24 SE. Die Erklärung zur Unternehmensführung umfasst die Entsprechenserklärung, relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken, eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Zusammensetzung von deren Ausschüssen.

Entsprechenserklärung des Vorstands und des Aufsichtsrats der Scout24 SE zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Im Dezember 2021 wurde die Entsprechenserklärung wie folgt abgegeben:

Gemäß § 161 Abs. 1 Satz 1 Aktiengesetz („AktG“) haben der Vorstand und der Aufsichtsrat der Scout24 SE jährlich zu erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex („DCGK“) entsprochen wurde und wird oder welche Empfehlungen nicht angewendet wurden oder werden und warum nicht. Die letzte jährliche Erklärung wurde im Februar 2021 abgegeben.

Gemäß § 161 AktG erklären der Vorstand und der Aufsichtsrat der Scout24 SE hiermit wie folgt:

1. Seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung vom Februar 2021 bis zur Veröffentlichung der Entsprechenserklärung im Dezember 2021 hat die Scout24 SE den Empfehlungen des DCGK in der Fassung vom 16. Dezember 2019 („DCGK 2019“) uneingeschränkt entsprochen.
2. Die Scout24 SE wird auch künftig uneingeschränkt sämtlichen Empfehlungen des DCGK 2019 entsprechen.

München, im Dezember 2021

Scout24 SE

Der Vorstand Der Aufsichtsrat

Relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken

Gegenstand des Unternehmens ist der Erwerb, das Halten und Verwalten und die Veräußerung von Beteiligungen an Unternehmen im In- und Ausland unabhängig von ihrer Rechtsform, die auf dem Gebiet der Online- und Internetdienstleistungen tätig sind und/oder im Bereich der Immobilienwirtschaft Dienstleistungen online und/oder offline erbringen, insbesondere zur Vermittlung oder zur Verwaltung von Immobilien oder damit zusammenhängenden oder verwandten Geschäftszwecken, die Vornahme sämtlicher Maßnahmen, die zum Tätigkeitsbereich einer Holdinggesellschaft mit Konzernleitungsfunktion gehören, insbesondere die Geschäftsführung und die Erbringung von Dienst- und Beratungsleistungen gegen Entgelt gegenüber verbundenen Unternehmen, sowie die Betätigung auf den genannten Gegenständen im In- und Ausland.

Die Gesellschaft beachtet sämtliche gesetzlichen Anforderungen an die Unternehmensführung sowie uneingeschränkt die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. In einem speziellen Verhaltenskodex (Code of Conduct) hat die Gesellschaft für ihre Mitarbeiter:innen einen verlässlichen Rahmen für verantwortungsbewusstes Handeln geschaffen, der den gesetzlichen Anforderungen, aber auch den eigenen ethischen und gesellschaftlichen Maßstäben gerecht wird. Ziel ist es, Schäden durch Fehlverhalten von Scout24, aber auch von einzelnen Mitarbeiter:innen, abzuwehren. Der Verhaltenskodex ist auf der Website der Gesellschaft unter www.scout24.com/investoren/corporate-governance/verhaltenskodex jederzeit abrufbar.

Der Schutz der Privatsphäre und die Sicherheit der Datenverarbeitung und damit verbunden das Vertrauen der Nutzer:innen, Kund:innen und Mitarbeiter:innen sind wichtige Anliegen der Scout24-Gruppe. In einem Datenschutz-Verhaltenskodex sind die Leitsätze des unternehmerischen Handelns in Hinblick auf Datenschutz, Transparenz, Erforderlichkeit der verarbeiteten Daten sowie Datenminimierung festgehalten.

Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie der Zusammensetzung und Arbeitsweise der Ausschüsse des Aufsichtsrats

Die Scout24 SE ist eine Europäische Gesellschaft (Societas Europaea – SE), eine Rechtsform für Aktiengesellschaften in der Europäischen Union und im Europäischen Wirtschaftsraum, und unterliegt damit unter anderem den Vorschriften über das Statut der Europäischen Gesellschaft (SE) vom 8. Oktober 2001 (SE-VO), dem Gesetz über die Ausführung der EG-Verordnung über das Statut der Europäischen Gesellschaft (SEAG) und dem Gesetz über die Beteiligung der Arbeitnehmer:innen in einer Europäischen Gesellschaft (SEBG) sowie den Regelungen des deutschen Aktiengesetzes. Auch nach der formwechselnden Umwandlung verfügt die Gesellschaft über die dualistische Führungs- und Kontrollstruktur aus Vorstand und Aufsichtsrat. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten im Interesse des Unternehmens eng zusammen.

Der Aufsichtsrat berät den Vorstand bei der Leitung der Scout24 SE regelmäßig, begleitet und überwacht seine Tätigkeit. In alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für die Gesellschaft wird der Aufsichtsrat durch den Vorstand rechtzeitig eingebunden. Insbesondere stimmt der Vorstand die strategische Ausrichtung des Unternehmens mit dem Aufsichtsrat ab und erörtert mit ihm in regelmäßigen Abständen den Stand der Strategieumsetzung. Gemeinsames Ziel von Vorstand und Aufsichtsrat ist die erfolgreiche Fortführung des Unternehmenswachstums.

Die Hauptversammlung der Scout24 AG vom 8. Juli 2021 hatte unter dem Tagesordnungspunkt 8 dem Umwandlungsplan vom 17. Mai 2021 über die Umwandlung der Scout24 AG in eine SE zugestimmt und die Satzung der Scout24 SE genehmigt. Die Satzung der Scout24 SE steht auf der Website unter [Satzung – Scout24](#) zur Verfügung.

Gemäß § 9 Ziff. 2 der Satzung der Gesellschaft wurden die Mitglieder des ersten Aufsichtsrats bis zur Hauptversammlung bestellt, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2023 beschließt. Die so bestellten Mitglieder des ersten Aufsichtsrats der Gesellschaft sind am 8. Juli 2021, 13 Uhr zu ihrer ersten Sitzung zusammengetreten.

Der Aufsichtsrat fasste in dieser Sitzung einstimmig den Beschluss, sämtliche ehemalige Vorstandsmitglieder der Scout24 AG zu Vorstandsmitgliedern der SE zu bestellen.

Die Bestellung erfolgte jeweils für die verbleibende Amtsdauer der jeweils vorangegangenen Bestellung durch den Aufsichtsrat der Scout24 AG, das heißt für Tobias Hartmann bis zum 31. Dezember 2025, für Herrn Dr. Dirk Schmelzer bis zum 30. Juni 2022, für Herrn Dr. Thomas Schroeter bis zum 6. Dezember 2021 und für Herrn Ralf Weitz bis zum 6. Dezember 2021. Die Vorstandsmitglieder vertreten die Gesellschaft jeweils gemeinsam mit einem weiteren Vorstandsmitglied oder einem Prokuristen. Tobias Hartmann ist von den Beschränkungen des § 181 Alt. 2 BGB befreit.

Arbeitsweise des Vorstands

Der Vorstand führt die Geschäfte der Gesellschaft nach Maßgabe der Gesetze, der Satzung und der Geschäftsordnungen für den Vorstand und Aufsichtsrat. Er hat dabei insbesondere die Beschränkungen einzuhalten, die die Satzung und die Geschäftsordnungen für den Vorstand und den Aufsichtsrat für die Geschäftsführungsbefugnis getroffen haben. Er informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend in Form von ausführlichen, schriftlich und mündlich erstatteten Berichten über alle für das Unternehmen relevanten Fragen der Strategie, der Planung, der Rentabilität und Liquidität, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance. Der Vorstand stellt den Jahres- und Konzernabschluss auf. Der Vorstand hat ein im Hinblick auf den Umfang der Geschäftstätigkeit und die Risikolage des Unternehmens angemessenes und wirksames internes Kontrollsystem und Risikomanagementsystem eingerichtet.

Der Vorstand besteht gemäß § 6 Abs. 1 der Satzung aus mindestens zwei Mitgliedern. Im Übrigen wird die Zahl der Vorstandsmitglieder vom Aufsichtsrat bestimmt. Die Bestellung der Vorstandsmitglieder erfolgt für einen Zeitraum von höchstens fünf Jahren. Wiederbestellungen sind zulässig. Der Aufsichtsrat bestellt die Vorstandsmitglieder, beruft diese ab und bestimmt die Verteilung ihrer Verantwortlichkeiten. Er kann außerdem einen Vorstandsvorsitzenden (CEO) sowie einen stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands ernennen und auch stellvertretende Vorstandsmitglieder bestellen.

ZUSAMMENSETZUNG DES VORSTANDS

Name	Funktion	Mitglied des Vorstands der AG seit und vorangegangene Bestellung AG	Mitglied des Vorstands der SE nach Formwechsel seit	Ende Bestellungszeitraum
Tobias Hartmann	Chief Executive Officer	19. November 2018, zuletzt bestellt am 9. Juni 2021	15. Oktober 2021, zuletzt bestellt am 8. Juli 2021	31. Dezember 2025
Dr. Dirk Schmelzer	Chief Financial Officer	18. Juni 2019	15. Oktober 2021, zuletzt bestellt am 1. Oktober 2021	30. Juni 2026
Dr. Thomas Schroeter	Chief Product Officer	6. Dezember 2018	15. Oktober 2021, zuletzt bestellt am 28. Juli 2021	31. Dezember 2025
Ralf Weitz	Chief Commercial Officer	6. Dezember 2018	15. Oktober 2021, zuletzt bestellt am 20. Juli 2021	31. Dezember 2025

Jedes Vorstandsmitglied leitet den ihm zugewiesenen Geschäftsbereich in eigener Verantwortung; es hat dabei stets das Gesamtwohl der Gesellschaft im Auge zu behalten. Die Zuweisung der Geschäftsbereiche an die einzelnen Vorstandsmitglieder ergibt sich aus dem Geschäftsverteilungsplan, der mit Zustimmung des Aufsichtsrats aufgestellt wird und mit dessen Zustimmung jederzeit geändert werden kann.

Der Geschäftsverteilungsplan sieht derzeit folgende Zuweisung vor:

Tobias Hartmann: Chief Executive Officer – CEO

- Strategy and Business Development
- Mergers & Acquisitions
- Data & Technology, IT, Security
- Corporate Communications
- Human Resources, Culture & Development
- Legal & Compliance; Internal Audit

Dr. Dirk Schmelzer: Chief Financial Officer – CFO

- Finance & Accounting
- Controlling
- Risk Management
- Investor Relations; Treasury
- Tax
- Procurement; Facilities

Dr. Thomas Schroeter: Chief Product Officer – CPO

- MD IS24; IS24 Pricing Strategy
- Product Strategy
- Performance Marketing
- Brand Management
- Consumer Research + CSAT
- CRM, inklusive FLOWFACT/Propstack

Ralf Weitz: Chief Commercial Officer – CCO

- MD IS24
- Commercial Strategy
- Transaction Product Strategy & Sales Strategy
- Business Development Transaction Business

Die Satzung beinhaltet Regelungen zu der Vertretungsbefugnis des Vorstands, der Geschäftsführung und der Beschlussfassung. Der Vorstand hat eine Geschäftsordnung. Diese Geschäftsordnung wurde im Rahmen der formwechselnden Umwandlung in die SE in der konstituierenden Sitzung vom 8. Juli 2021 vom Aufsichtsrat beschlossen und im Geschäftsjahr 2021 angepasst. Sie sieht insbesondere Regelungen zur Arbeitsweise des Vorstands, zu der Verteilung der Verantwortlichkeiten zwischen den Vorstandsmitgliedern und zur Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat vor. Sie enthält einen Katalog von Maßnahmen und Rechtsgeschäften, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen.

Angaben zu Vorstandssitzungen

Die Sitzungen des Vorstands finden nach Bedarf, in der Regel jedoch mindestens alle zwei Wochen statt. Sie müssen stattfinden, wenn das Wohl der Gesellschaft es erfordert. Die Beschlüsse des Vorstands werden mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst, soweit nicht das Gesetz zwingend eine andere Mehrheit vorschreibt. Besteht der Vorstand aus mehr als zwei Mitgliedern, zählt bei Stimmgleichheit die Stimme des Vorsitzenden doppelt.

Der Vorstand der Scout24 SE hat keine Ausschüsse gebildet.

Arbeitsweise des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat alle Aufgaben und Rechte, die ihm durch Gesetz, Satzung oder in sonstiger Weise übertragen oder zugewiesen werden. Dazu gehören insbesondere die Überwachung der Geschäftsführung, die Bestellung und Abberufung der Vorstandsmitglieder sowie die Änderung, die Aufhebung und die Kündigung der Anstellungsverträge mit den Vorstandsmitgliedern. Der Aufsichtsrat berät den Vorstand regelmäßig bei der Leitung der Gesellschaft. In alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für die Gesellschaft wird der Aufsichtsrat rechtzeitig eingebunden. Der Aufsichtsrat hat sich eine Geschäftsordnung gegeben. Sie regelt unter anderem die Arbeitsweise und die Art der Beschlussfassung im Aufsichtsrat sowie die Aufgaben der gebildeten Ausschüsse des Aufsichtsrats: des Prüfungsausschusses (Audit Committee), des Präsidialausschusses (Executive Committee) und des Vergütungsausschusses (Remuneration Committee). Für die Ausschüsse hat der Aufsichtsrat nach § 10 der am 8. Juli 2021 durch Beschluss des Aufsichtsrats neu erlassenen Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat Bestimmungen zur Geschäftsordnung getroffen. Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats wurde im weiteren Lauf des Geschäftsjahres 2021 angepasst. Ebenfalls mit Beschluss vom 8. Juli 2021 erhielt der Prüfungsausschuss eine neue Geschäftsordnung durch den Aufsichtsrat. Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats ist auf der Website der Gesellschaft unter www.scout24.com/investoren/corporate-governance öffentlich verfügbar. Der Präsidialausschuss nimmt auch die Aufgaben eines Nominierungsausschusses wahr und schlägt dem Aufsichtsrat in dieser Funktion für

dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidatinnen vor. Dabei hat er die Anforderungen aus dem Gesetz, der Satzung, dem Deutschen Corporate Governance Kodex, dem Kompetenzprofil des Aufsichtsrats und dieser Geschäftsordnung zu berücksichtigen.

Der Aufsichtsrat tagte im Geschäftsjahr 2021 in elf Sitzungen und hat darüber hinaus schriftliche Beschlüsse im Umlaufverfahren gefasst. Der Präsidialausschuss tagte im Geschäftsjahr 2021 sechsmal. Der Prüfungsausschuss hielt sechs Sitzungen ab. Der Vergütungsausschuss tagte 2021 zweimal. Es ist vorgesehen, dass der Aufsichtsrat regelmäßig zwei ordentliche Sitzungen im Kalenderhalbjahr abhält. Die im Juli 2021 in Kraft getretene Geschäftsordnung für den Prüfungsausschuss sieht vor, dass der Prüfungsausschuss regelmäßig eine Sitzung im Kalendervierteljahr durchführt.

Der Vorstand nimmt auf Wunsch des Aufsichtsratsvorsitzenden an allen ordentlichen Sitzungen des Aufsichtsrats teil, berichtet schriftlich und mündlich zu den einzelnen Tagesordnungspunkten und Beschlussvorlagen und beantwortet die Fragen der einzelnen Aufsichtsratsmitglieder. Der Vorstand nimmt nicht an Sitzungen des Aufsichtsrats teil, wenn der Abschlussprüfer als Sachverständiger hinzugezogen wird, ausgenommen der Aufsichtsrat oder Ausschuss fordern seine Teilnahme. Zwischen den Sitzungen erhalten alle Aufsichtsratsmitglieder vom Vorstand insbesondere detaillierte Quartalsberichte zur Lage der Gesellschaft. Darüber hinaus werden der Aufsichtsratsvorsitzende bzw. die Vorsitzenden der Ausschüsse in Telefonaten und persönlichen Gesprächen vom Vorstand über wichtige Entwicklungen und anstehende wichtige Entscheidungen informiert.

Beschlüsse des Aufsichtsrats werden in der Regel in Präsenzsitzungen gefasst, in denen die Aufsichtsratsmitglieder anwesend sind. Per Video- oder Telefonkonferenz zugeschaltete Aufsichtsratsmitglieder gelten als anwesend und können ihre Stimme auf diesem Wege abgeben. Außerhalb von Präsenzsitzungen ist eine Beschlussfassung durch textformliche, fernmündliche oder andere vergleichbare Formen der Beschlussfassung zulässig, wenn der Aufsichtsratsvorsitzende oder im Verhinderungsfall dessen Stellvertreter dies für den Einzelfall bestimmt. Zulässig sind insbesondere auch Beschlussfassungen in Form einer Video- oder Telefonkonferenz oder eine Kombination der vorgenannten Möglichkeiten (gemischte Beschlussfassung). Der Aufsichtsrat ist beschlussfähig, wenn alle Mitglieder unter der zuletzt bekannt gegebenen Anschrift geladen sind und mindestens die Hälfte der Mitglieder, aus denen er insgesamt zu bestehen hat, mindestens aber drei Mitglieder an der Beschlussfassung teilnehmen. Ein Mitglied des Aufsichtsrats nimmt dabei auch an der Aufsichtsratssitzung teil, wenn es sich seiner Stimme enthält. Beschlüsse des Aufsichtsrats werden mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst, soweit nicht gesetzlich andere Mehrheiten vorgeschrieben sind. Dies gilt auch bei Wahlen. Bei Feststellung des Abstimmungsergebnisses werden Stimmenthaltungen nicht mitgezählt.

Jedes Aufsichtsratsmitglied hat Interessenkonflikte, insbesondere solche, die aufgrund einer Beratungs- oder Organfunktion bei Kund:innen, Lieferant:innen, Kreditgeber:innen oder sonstigen Dritten entstehen können, dem Aufsichtsrat gegenüber offenzulegen. Bei wesentlichen und nicht nur vorübergehenden Interessenkonflikten hat das betreffende Aufsichtsratsmitglied sein Amt niederzulegen. Der Aufsichtsrat informiert in seinem Bericht an die Hauptversammlung über aufgetretene Interessenkonflikte und deren Behandlung. Im Berichtszeitraum sind keine solchen Interessenkonflikte aufgetreten.

Der Aufsichtsrat (und seine Ausschüsse) überprüfen regelmäßig, wie wirksam der Aufsichtsrat insgesamt und seine Ausschüsse ihre Aufgaben erfüllen. Dies erfolgt intern und darüber hinaus im Einzelfall auch unter Einbeziehung von externen Beratern. Der Aufsichtsrat hat zuletzt im Geschäftsjahr 2020 eine umfangreiche Effizienzprüfung durchgeführt. Die Ergebnisse der Prüfung bestätigen eine professionelle, konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit innerhalb des Aufsichtsrates und mit dem Vorstand sowie eine effiziente Organisation und Durchführung der Sitzungen auf angemessen informierter Basis. Es wurde kein grundsätzlicher Veränderungsbedarf festgestellt. Einzelne Anregungen werden unterjährig aufgenommen und umgesetzt.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats

Gemäß § 9 Abs. 1 der Satzung besteht der Aufsichtsrat der Scout24 SE aus sechs Mitgliedern, die allein von der Hauptversammlung zu wählen sind. Soweit die Hauptversammlung nicht bei der Wahl für einzelne der von ihr zu wählenden Mitglieder oder für den Gesamtaufichtsrat einen kürzeren Zeitraum beschließt, werden die

Aufsichtsratsmitglieder bis zur Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung bestellt, die über die Entlastung für das vierte Geschäftsjahr nach dem Beginn der Amtszeit beschließt, längstens jedoch für sechs Jahre. Das Jahr, in welchem die Amtszeit beginnt, wird nicht mitgerechnet. Wiederbestellungen sind zulässig.

Zu der Zusammensetzung des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2021 und zu der Zusammensetzung seiner Ausschüsse wird auf die Angaben im [Bericht des Aufsichtsrats](#) verwiesen.

Die Scout24 SE verfolgt eine konzernweite Strategie der Förderung der Vielfalt (Diversity). Dem Aufsichtsrat gehört zurzeit eine Frau an. Darüber hinaus sind die Erfahrungen, Hintergründe und Profile der Aufsichtsratsmitglieder von einer Diversity geprägt, die unterschiedliche Sichtweisen in den Aufsichtsrat einbringt.

Entsprechend Empfehlung C.6, Unterabschnitt 1, Halbsatz 1 des Deutschen Corporate Governance Kodex soll dem Aufsichtsrat der Scout24 SE eine nach seiner Einschätzung angemessene Anzahl unabhängiger Mitglieder angehören. Alle Aufsichtsratsmitglieder sind nach Einschätzung des Aufsichtsrats unabhängig im Sinne des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Um seine Arbeit effizient wahrzunehmen, hat der Aufsichtsrat derzeit insgesamt drei Ausschüsse gebildet: einen Präsidialausschuss (Executive Committee), einen Prüfungsausschuss (Audit Committee) sowie einen Vergütungsausschuss (Remuneration Committee). Die Ausschussvorsitzenden berichten dem Aufsichtsrat regelmäßig über die Arbeit der Ausschüsse.

Präsidialausschuss (Executive Committee)

Der Präsidialausschuss besteht aus einem Vorsitzenden sowie zwei weiteren Mitgliedern. Der Präsidialausschuss befasst sich mit der Vorbereitung der Sitzungen des Aufsichtsrats und der Erledigung laufender Angelegenheiten zwischen den Sitzungen. Er hat insbesondere den Auftrag, die Entscheidungen des Aufsichtsrats im Bereich der Corporate Governance vorzubereiten, vor allem über Anpassungen der Entsprechenserklärung der Gesellschaft gemäß § 161 AktG. Der Präsidialausschuss prüft insofern auch fortlaufend, ob Vorstand und Aufsichtsrat die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex nach Maßgabe der Entsprechenserklärung befolgen. Zudem berät er den Vorstand in Angelegenheiten mit strategischer Bedeutung für die Gesellschaft und die mit ihr verbundenen Unternehmen und unterstützt den Aufsichtsrat bei der Wahrnehmung seiner Überwachungsaufgaben hinsichtlich der Strategie der Gesellschaft sowie bei wichtigen unternehmerischen Entscheidungen, insbesondere bei M&A-Transaktionen. Der Präsidialausschuss bereitet Vorlagen für den Aufsichtsrat zu Entscheidungen über die Zustimmung zu Geschäften und Verträgen vor, für die ein Zustimmungsvorbehalt des Aufsichtsrats besteht.

Prüfungsausschuss (Audit Committee)

Nach den §§ 107 Abs. 4, 100 Abs. 5 AktG muss der Prüfungsausschuss für Neubestellungen ab dem 1. Juli 2021 mit mindestens zwei Finanzexperten besetzt sein. Erforderlich ist, dass ein Mitglied über Sachverstand auf dem Gebiet der Rechnungslegung verfügt, das andere Mitglied über Sachverstand auf dem Gebiet der Abschlussprüfung; die Mitglieder müssen in ihrer Gesamtheit mit dem Sektor, in dem die Gesellschaft tätig ist, vertraut sein.

Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses, Frank H. Lutz, verfügt über diese gesetzlichen Voraussetzungen und zusätzlich über besondere Kenntnisse in den Bereichen Financial Planning und Controlling. Frank H. Lutz erfüllt ferner die weiteren Kriterien von Ziff. D.4 des Deutschen Corporate Governance Kodex, wonach der Vorsitzende des Prüfungsausschusses unabhängig sein soll. Dem Prüfungsausschuss gehören neben dem Vorsitzenden die weiteren Aufsichtsratsmitglieder Dr. Hans-Holger Albrecht und André Schwämmlein an. Auch Dr. Hans-Holger Albrecht verfügt über entsprechende Erfahrungen auf dem Gebiet der Abschlussprüfung, unter anderem durch langjährige Mitarbeit im Prüfungsausschuss verschiedener Unternehmen.

Frank H. Lutz erfüllt ferner die weiteren Kriterien der Empfehlung C.11 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.

Der Prüfungsausschuss befasst sich insbesondere mit der Überwachung der Rechnungslegung, des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems, des internen Revisionssystems, der Compliance sowie der Abschlussprüfung. 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. Jedes Mitglied des Prüfungsausschusses kann über den Ausschussvorsitzenden unmittelbar bei den Leitern derjenigen Zentralbereiche der Gesellschaft, die in der Gesellschaft für die Aufgaben zuständig sind, die den Prüfungsausschuss betreffen, Auskünfte einholen. Der Ausschussvorsitzende hat die eingeholte Auskunft allen Mitgliedern des Prüfungsausschusses mitzuteilen. Werden solche Auskünfte eingeholt, ist der Vorstand hierüber unverzüglich zu unterrichten.

Vergütungsausschuss (Remuneration Committee)

Der Vergütungsausschuss befasst sich unter anderem mit der Vergütung von Mitgliedern des Vorstands sowie der Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern sowie der beabsichtigten Ernennung und dem Widerruf der Ernennung eines Vorstandsvorsitzenden, der Vorbereitung von Vorlagen über den Abschluss, die Änderung und Beendigung von Anstellungs-, Pensions- und Abfindungsverträgen mit Vorstandsmitgliedern und auch Beschlussfassungen über Beratungsverträge und sonstige Verträge mit Vorstandsmitgliedern. Er besteht aus der Vorsitzenden sowie zwei weiteren Mitgliedern.

Die Ausführungen zur Arbeitsweise von Vorstand, Aufsichtsrat und Ausschüssen im Geschäftsjahr finden sich auch im Bericht des Aufsichtsrats, der im Geschäftsbericht der Scout24 SE enthalten ist.

Angaben zur Förderung der Teilhabe von Frauen an Führungspositionen nach §§ 76 Abs. 4, 111 Abs. 5, AktG: Diversitätskonzept und Nachfolgeplanung

Unter Wahrung der vom Aufsichtsrat in der Geschäftsordnung niedergelegten Altersgrenze sollen zur Wahl als Mitglied des Aufsichtsrats in der Regel nur Personen vorgeschlagen werden, die nicht älter als 65 Jahre sind.

Diversitätskonzept des Aufsichtsrats (§ 289f HGB)

Bei der Zusammensetzung des Aufsichtsrats soll auf hinreichende Vielfalt (Diversity) geachtet werden. Umgesetzt wird das Diversitätskonzept bei der Wahl der Mitglieder des Aufsichtsrats sowie bei der Nachbestellung von Kandidat:innen für den Aufsichtsrat.

Dies umfasst neben einer angemessenen Berücksichtigung von Frauen auch die Vielfalt hinsichtlich der kulturellen Herkunft sowie die Unterschiedlichkeit von Bildungs- und Berufshintergründen, Erfahrungen und Denkweisen. Darüber hinaus werden bei der Besetzung des Aufsichtsrats die besonderen internationalen Erfahrungen der Mitglieder berücksichtigt. Bei der Prüfung potenzieller Kandidat:innen für eine Nachwahl oder Neubesetzung vakant werdender Aufsichtsratspositionen soll der Gesichtspunkt der Vielfalt (Diversity) frühzeitig im Auswahlprozess angemessen berücksichtigt werden.

Der Aufsichtsrat hat es sich zum Ziel gesetzt, Frauen bei seiner Zusammensetzung angemessen zu berücksichtigen. Am 19. März 2019 hat er seine Zielsetzung, dass dem Aufsichtsrat mindestens eine Frau angehören soll, mit Umsetzungsfrist bis zum Ablauf des 1. März 2024 bestätigt. Diese Zielvorgabe ist bereits umgesetzt. Ebenfalls am 19. März 2019 hat der Aufsichtsrat für den Frauenanteil im Vorstand der Scout24 SE eine Zielgröße von 0 % mit einer Umsetzungsfrist bis zum 1. März 2024 beschlossen.

Angesichts der Zielgröße von 0 % wurde diese im Berichtsjahr erreicht. Der Aufsichtsrat respektiert die mit der Einführung einer Frauenquote verfolgten Ziele und legt Wert auf Gleichbehandlung und Chancengleichheit von Männern und Frauen sowie weitergehende Diversity. Die Besetzung von Vorstands- und Aufsichtsratspositionen soll sich am Wohl des Unternehmens orientieren. Vor dem Hintergrund dessen, dass die erfolgreiche Arbeit und gut funktionierende Zusammensetzung des erst seit dem Sommer 2019 bestehenden Vorstands nicht durch ausschließliche Diversity-getriebene Veränderungen betroffen soll, ist die Zielgröße erklärt. Rechtzeitig vor dem Ablauf der Frist wird der Aufsichtsrat die Zielgröße wieder kritisch prüfen und im Unternehmensinteresse über eine mögliche Anpassung entscheiden.

Für die erste Führungsebene unterhalb des Vorstands anhand der tatsächlichen Unternehmenshierarchie und der Berichtslinien des Vorstands der Scout24 SE hat der Vorstand der Scout24 SE eine Zielgröße für den Frauenanteil von 30 % und eine Umsetzungsfrist bis zum 30. Juni 2025 beschlossen. Zum 31. Dezember 2021 lag der Frauenanteil auf der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands bei 29 % und hat die Zielgröße damit leicht unterschritten. Für die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstands hat der Vorstand der Scout24 SE eine Zielgröße für den Frauenanteil von 30 % und eine Umsetzungsfrist bis zum 30. Juni 2025 beschlossen. Zum 31. Dezember 2021 betrug der Frauenanteil 41 % und hat die Zielgröße damit gut erreicht.

Diversitätskonzept für den Vorstand (Empfehlung B.1 DCGK) und langfristige Nachfolgeplanung

Der Aufsichtsrat achtet bei der Auswahl von Mitgliedern des Vorstands auf persönliche Eignung, Integrität, überzeugende Führungsqualitäten, internationale Erfahrung, fachliche Qualifikation für das zu übernehmende Ressort, bisherige Leistungen, Kenntnisse des Unternehmens sowie die Fähigkeit zur Anpassung an sich verändernde Prozesse. Der Aspekt der Vielfalt (Diversity) ist bei der Besetzung von Vorstandspositionen ein wichtiges Auswahlkriterium, auch in Bezug auf Aspekte wie Alter, Geschlecht sowie Bildungs- und Berufshintergrund. Die Gewichtung der Diversitätskriterien richtet sich nach dem im Einzelfall zu besetzenden Vorstandsressort sowie den Aufgaben.

Es soll bei der Zusammensetzung des Vorstands auf Internationalität im Sinne von internationalen Erfahrungen geachtet werden, mindestens jedoch im Bereich des europäischen Auslands bzw. der DACH-Region wie beispielweise längere, für Scout24 relevante berufliche Erfahrungen im Ausland oder Betreuung ausländischer Geschäftsaktivitäten.

Der Vorstand soll in seiner Gesamtheit über Erfahrungen aus den für die Scout24 SE wichtigen Geschäftsfeldern verfügen.

Die Umsetzung des Diversitätskonzepts für den Vorstand erfolgt im Rahmen des Verfahrens zur Vorstandsbestellung und findet sich darüber hinaus auch in der Nachfolgeplanung.

Die Vorstandsmitglieder decken ein breites Spektrum von Kenntnissen und Erfahrungen sowie Ausbildungs- und Berufshintergründen ab und verfügen über internationale Erfahrung. Im Vorstand sind insgesamt sämtliche Kenntnisse und Erfahrungen vorhanden, die angesichts der Aktivitäten der Gesellschaft als wesentlich erachtet werden.

Bei der Besetzung von Führungsfunktionen im Unternehmen achtet der Vorstand auf Vielfalt (Diversity) und strebt insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen sowie der Internationalität an. Unterstützt wird der Vorstand hierbei durch die Abteilung People, Organization & Culture und die Principal Diversity & Inclusion Management. Es werden Maßnahmen getroffen, um Frauen gezielter zu fördern. Die Führungskräfte tragen im Unternehmen eine besondere Verantwortung für das Thema Diversity & Inclusion. Ziel ist es, Führungskräfte so zu schulen, dass sie zu diesem Ziel beitragen können. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden hierbei gute Fortschritte erzielt.

Langfristige Nachfolgeplanung für den Vorstand

Der Aufsichtsrat sorgt gemeinsam mit dem Vorstand für die langfristige Nachfolgeplanung für den Vorstand. Bei der langfristigen Nachfolgeplanung werden neben den Anforderungen des Aktiengesetzes und des DCGK die Kompetenzanforderungen für das Ressort sowie die Kriterien der Diversität berücksichtigt.

Altersgrenze für Vorstandsmitglieder

Allgemein gilt eine Regelaltersgrenze für Mitglieder des Vorstands von 67 Jahren.

Corporate Governance bei der Scout24 SE

Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 SE verstehen gute Corporate Governance als verantwortungsvolle Unternehmensführung mit dem Ziel einer nachhaltigen Wertschöpfung. Insbesondere soll das Vertrauen der Investor:innen, Geschäftspartner:innen und Mitarbeiter:innen sowie der breiten Öffentlichkeit in das Unternehmen erhalten werden. Darüber hinaus legt Scout24 großen Wert auf eine effiziente Arbeit von Vorstand und Aufsichtsrat sowie auf eine gute Zusammenarbeit sowohl zwischen diesen beiden Organen als auch mit den Mitarbeiter:innen des Unternehmens. Eine hohe Bedeutung kommt dabei auch einer offenen und transparenten Unternehmenskommunikation zu.

Die Unternehmensstruktur ist ausgerichtet auf die verantwortungsvolle, transparente und effiziente Führung und Kontrolle des Unternehmens. Die Gesellschaft identifiziert sich daher auch mit den Grundsätzen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Vorstand und Aufsichtsrat sowie die weiteren Führungsebenen und Mitarbeiter:innen sind verpflichtet, sich an diese Grundsätze einer verantwortungsvollen Unternehmensführung zu halten. Für die Einhaltung der Corporate-Governance-Grundsätze im Unternehmen ist der Vorstand verantwortlich.

Die Gesellschaft verfügt über die zentralen Funktionen Risk Management sowie Compliance, welche unter anderem für die Sicherstellung und kontinuierliche Weiterentwicklung des konzernweiten Compliance-Management-Systems (CMS) sowie des Risikomanagementsystems (RMS) verantwortlich sind.

Risiko- und Chancenmanagement

Der verantwortungsbewusste Umgang mit Chancen und Risiken ist eine zentrale Aufgabe des Vorstands, der Führungskräfte und aller Mitarbeiter:innen und hiermit zugleich Ausdruck guter Corporate Governance. Ziel ist es, Risiken frühzeitig zu erkennen, sie zu begrenzen und gegebenenfalls sich daraus ergebende Chancen zu nutzen.

Compliance

Die Scout24 SE hat zur Umsetzung der Werte, Grundsätze und Regeln verantwortungsbewusster Unternehmensführung im täglichen Handeln Verhaltensrichtlinien festgelegt, die die gesetzlichen Bestimmungen konkretisieren und ergänzen und für alle Mitarbeiter:innen der Scout24-Gruppe gelten. Die entsprechenden Vorschriften beinhalten den Verhaltenskodex (Code of Conduct), den Datenschutz-Verhaltenskodex sowie andere Compliance-relevante Prozesse (zum Beispiel E-Learning, Schulungen, Bewertung des Compliance-Risikos, Compliance-Gespräche, eine Whistleblower-Hotline und Compliance-Berichte). Daneben bestehen gruppenweite Mitarbeiterrichtlinien, welche detailliert erläutern, wie Mitarbeiter:innen sicher sein können, dass sie sich richtig verhalten. Das CMS umfasst im Wesentlichen die folgenden Bereiche: Compliance-Kultur, Ziele und Aufgaben der Compliance, Compliance-Organisation, Compliance-Risiken, Compliance-Programme, Überwachung und Weiterentwicklung der Compliance. Sämtliche Mitarbeiter:innen der Scout24-Gruppe werden regelmäßig sowohl zentral als auch bei Bedarf zu individuellen Themen geschult und informiert. Die jeweilige Teilnahme wird zentral nachgehalten.

Die Funktionen Risk Management und Compliance sind zentrale Ansprechpartner für alle Stakeholder:innen, insbesondere für die Mitarbeiter:innen und Organmitglieder sowie für Kund:innen und Dritte.

Die Funktion Compliance unterstützt und berät bei sämtlichen Fragen der Compliance einschließlich jeglicher Form der Belästigung oder Diskriminierung (zusammen mit der Personalabteilung) sowie Maßnahmen gegen Betrug und Korruption und fungiert dabei als neutrale Anlaufstelle für Beschwerden und Empfehlungen sowie Berichte über Verstöße gegen Gesetze und interne Richtlinien. Zusätzlich ist auch die Rechtsabteilung des Konzerns mit Compliance-relevanten Themen und Fragestellungen befasst und unterstützt bei Bedarf bei Compliance-Fällen.

Die Führungskräfte der Konzerngesellschaften sind zusätzlich angehalten, Compliance-relevante Informationen an alle Mitarbeiter:innen innerhalb ihres Verantwortungsbereichs weiterzugeben und die Einhaltung der Compliance-Regeln sicherzustellen. Dieser Prozess wird neben den regelmäßigen Schulungen

unterstützt durch Informationsmaterial und anlassbezogene Schulungen zu aktuellen Themen und Anforderungen.

Im CMS sind eine Reihe von Maßnahmen implementiert, die ein jederzeit rechtskonformes Verhalten der Mitarbeiter:innen sicherstellen sollen. Dazu gehört unter anderem die Einrichtung eines auch für externe Dritte zugänglichen Hinweisgebersystems (Whistleblower-Hotline), welches auch die Möglichkeit zu anonymen Hinweisen auf potenzielle Compliance-Verstöße gibt. Bei der Nutzung des Hinweisgebersystems durch Mitarbeiter:innen untersagt das Unternehmen jegliche Form von Sanktionen gegenüber Hinweisgebenden aufgrund des Hinweises, was bedeutet, dass Mitarbeiter:innen wegen der Übermittlung von Hinweisen keine negativen Konsequenzen zu befürchten haben, auch wenn kein hinreichender Beweis zur Erhärtung der vorgebrachten Bedenken erbracht werden kann. Dies gilt für jeden Hinweis auf einen potenziellen Verstoß gegen das Gesetz und/oder das Regelwerk, nicht nur für solche, die über die Hotline eingehen. Die Compliance-Hotline kann jedoch auch für Fragen und Kommentare zu Compliance-Themen, insbesondere zum Verhaltenskodex, genutzt werden.

Das konzernweite CMS unterliegt einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess, der regelmäßige Überprüfungen des Compliance-Systems (einschließlich etablierter Prozesse, Verfahren und Dokumentation) und der Geschäftspraktiken des Konzerns beinhaltet. Wenn nötig, werden daraufhin entsprechende Verbesserungen vorgenommen.

Entsprechenserklärung

Vorstand und Aufsichtsrat haben zuletzt im Dezember 2021 eine Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben.

Ziele für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der Scout24 SE ist so zusammenzusetzen, dass seine Mitglieder insgesamt über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung der Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen. Der Aufsichtsrat soll für seine Zusammensetzung konkrete Ziele benennen, die unter Beachtung der unternehmensspezifischen Situation die internationale Tätigkeit des Unternehmens, potenzielle Interessenkonflikte, die Anzahl der unabhängigen Aufsichtsratsmitglieder im Sinne von Empfehlung C.6 Unterabs. 1 Halbs. 1 des Deutschen Corporate Governance Kodex und die Vielfalt (Diversity) berücksichtigen. Eine Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder ist in § 2 der Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat festgelegt. Aufsichtsratsmitglied kann in der Regel nur werden, wer zum Zeitpunkt der Bestellung das 65. Lebensjahr noch nicht vollendet hat.

§ 2 der Geschäftsordnung sieht darüber hinaus vor, dass ein Mitglied in der Regel nicht länger als insgesamt 12 Jahre dem Aufsichtsrat der Scout24 SE angehört. Der Aufsichtsrat legt für den Anteil von Frauen im Aufsichtsrat Zielgrößen fest. Der Aufsichtsrat hatte dazu in seiner Sitzung vom 19. März 2019 beschlossen, dass dem Aufsichtsrat mindestens eine Frau angehören soll.

Kompetenzprofil

Der Aufsichtsrat hat beschlossen, dass das Gesamtgremium über folgende Kompetenzen verfügen soll:

- Expertise im Bereich der Digitalwirtschaft, Digitalisierung und Technologie
- Expertise im Bereich der Immobilienwirtschaft
- Kenntnisse/Erfahrung auf den Gebieten Rechnungslegung, Abschlussprüfung, interne Kontrollverfahren
- Kenntnisse auf dem Gebiet der Compliance
- Expertise im Bereich Unternehmenszusammenschlüsse und -übernahmen (Mergers and Acquisitions)
- internationale Erfahrung/Expertise
- Expertise im Bereich Nachhaltigkeit
- Marketingexpertise
- Expertise im Bereich Personalwesen (Human Resources)
- Erfahrung in der Führung eines Unternehmens

Der Aufsichtsrat in seiner aktuellen Besetzung füllt dieses Kompetenzprofil aus.

Grundzüge des Vergütungssystems

Vorstandsvergütung

Die Vorstandsvergütung wird durch den Aufsichtsrat unter Einbeziehung von etwaigen Konzernbezügen in angemessener Höhe auf der Grundlage einer Leistungsbeurteilung festgelegt und regelmäßig überprüft. Bei der Festlegung und Überprüfung der Vorstandsvergütung berücksichtigt der Aufsichtsrat, dass die Gesamtbezüge des einzelnen Vorstandsmitglieds gemäß den in § 87 Abs. 1 AktG normierten Anforderungen in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben und Leistungen des Vorstandsmitglieds sowie zur Lage der Gesellschaft stehen und die übliche Vergütung nicht ohne besondere Gründe überschreiten. Die Vergütungsstruktur ist bei börsennotierten Gesellschaften auf eine nachhaltige und langfristige Entwicklung der Gesellschaft auszurichten. Variable Vergütungsbestandteile sollen eine mehrjährige Bemessungsgrundlage haben; für außerordentliche Entwicklungen soll der Aufsichtsrat eine Begrenzungsmöglichkeit vereinbaren.

Die Hauptversammlung billigte am 8. Juli 2021 das Vorstandsvergütungssystem.

Kriterien für die Festlegung einer angemessenen Vorstandsvergütung bilden insbesondere die Aufgaben des Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die Leistung des Gesamtvorstands, die wirtschaftliche und finanzielle Lage der Gesellschaft, der Erfolg und die Zukunftsaussichten der Gesellschaft sowie die Höhe und Struktur der Vorstandsvergütung bei vergleichbaren Unternehmen. Ziel des Vergütungssystems ist es, einen wesentlichen Beitrag zur nachhaltigen und langfristig erfolgreichen Weiterentwicklung der Erfolgsgeschichte von Scout24 zu leisten. Dies erfolgt im Wesentlichen durch eine angemessen leistungs- und erfolgsabhängige Vergütungsstruktur. Die Vergütung ist so bemessen, dass sie im nationalen und internationalen Vergleich wettbewerbsfähig ist und damit einen Anreiz für engagierte und erfolgreiche Arbeit bietet.

Der Aufsichtsrat der Scout24 SE hat für das Vergütungssystem der Vorstandsmitglieder folgende Grundsätze festgesetzt:

Strategieorientierung

Das System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder leistet in seiner Gesamtheit einen wesentlichen Beitrag zur Förderung und Umsetzung der Unternehmensstrategie, indem ambitionierte Wachstumsziele für den Umsatz und das operative Ergebnis von Scout24 gesetzt werden. Neben den Wachstumszielen werden auch explizit auf die Umsetzung der Unternehmensstrategie bezogene Ziele berücksichtigt.

Langfristigkeit und Nachhaltigkeit

Das Vergütungssystem soll die nachhaltige und langfristige Entwicklung der Gesellschaft fördern. Um die Vergütung an die langfristige Entwicklung der Gesellschaft zu knüpfen, macht die langfristige variable Vergütung einen wesentlichen Anteil der Gesamtvergütung aus und übersteigt die kurzfristige variable Vergütung. Des Weiteren beinhaltet das Vergütungssystem eine Nachhaltigkeitskomponente, die soziale und ökologische Aspekte berücksichtigt und nachhaltiges Handeln der Gesellschaft fördert.

Kapitalmarktorientierung

Um das Handeln der Vorstandsmitglieder auf eine langfristige Entwicklung der Gesellschaft und die Interessen der Aktionär:innen auszurichten, werden die variablen leistungsabhängigen Vergütungsbestandteile überwiegend aktienbasiert gewährt. Durch die Ausgestaltung der langfristigen variablen Vergütungskomponente als Performance Share Units wird dieser Anforderung Rechnung getragen. Die Share Ownership Guideline unterstützt überdies die Interessenkonvergenz zwischen Aktionär:innen und Vorstandsmitgliedern.

Klarheit und Verständlichkeit

Das Vergütungssystem für die Vorstände ist klar und verständlich gestaltet. Das Vergütungssystem befolgt die Anforderungen des Aktiengesetzes in der Fassung des Gesetzes zur Umsetzung der zweiten Aktionärsrichtlinie vom 12. Dezember 2019 und berücksichtigt die Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 16. Dezember 2019.

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder der Scout24 SE setzt sich aus fixen und variablen Bestandteilen zusammen. Die fixen Bestandteile sind unabhängig vom Erfolg der Vorstandsmitglieder und bestehen aus der Festvergütung, Nebenleistungen und der Altersversorgung. Die variablen Bestandteile sind erfolgsbezogen und bestehen aus der einjährigen variablen Vergütung (Short-Term Incentive – STI) und der mehrjährigen, anteilsbasierten variablen Vergütung (Long-Term Incentive – LTI). Die Ziel-Gesamtvergütung setzt sich aus der Summe der fixen und der variablen Vergütungskomponenten zusammen. Bei der Zielvergütung werden STI und LTI mit ihrem Zielbetrag, das heißt bei 100 % Zielerreichung, zugrunde gelegt. Die variable Vergütung, die sich aus dem Erreichen langfristig orientierter Ziele ergibt, soll den Anteil aus kurzfristig orientierten Zielen übersteigen (entspricht Empfehlung G.6 DCGK in der Fassung vom 16. Dezember 2019).

Die fixen Bestandteile der Vergütung des Vorstands von Scout24 setzen sich aus der Festvergütung, Nebenleistungen und der Altersversorgung, wie zum Beispiel Beiträge zu Versicherungen, Altersvorsorge und Wohnungs- sowie Reisekosten, zusammen. Die variable Vergütung besteht aus der einjährigen variablen Vergütung und der mehrjährigen, anteilsbasierten variablen Vergütung. Sie setzt Anreize zur Umsetzung der Strategie des Unternehmens und damit zu dessen langfristiger und nachhaltiger Entwicklung.

Für die variablen Vergütungsbestandteile sind Obergrenzen festgelegt. Die Ziele für die einjährige variable Vergütung werden jeweils vom Aufsichtsrat vor jedem Geschäftsjahr festgesetzt. Die wesentlichen Leistungskriterien zur Beurteilung des Erfolgs hinsichtlich der einjährigen variablen Vergütung sind zu 35 % der Konzernumsatz, zu 35 % das Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (Konzern-ooEBITDA) und zu 30 % ein nichtfinanzielles Nachhaltigkeitsziel (Environmental-Social-Governance-Ziel – ESG-Ziel), das für alle Vorstandsmitglieder gilt.

Der aktienbasierte LTI in Form von Performance Share Units (PSUs) wird jährlich als Tranche gewährt. Die maßgeblichen, gleichgewichteten Leistungskriterien sind das Umsatzwachstum, das ooEBITDA-Wachstum sowie ein nichtfinanzielles Strategieziel, das für alle Vorstandsmitglieder gilt und für jede Tranche vom Aufsichtsrat festgelegt wird.

Aufsichtsratsvergütung

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder ist in § 13 der Satzung als reine Festvergütung, abhängig von den Aufgaben des jeweiligen Aufsichtsratsmitglieds im Aufsichtsrat bzw. in seinen Ausschüssen, ausgestaltet. Eine reine Festvergütung bildet ein angemessenes Gegengewicht zu der in großem Umfang variablen Vergütung des Vorstands. Jedes Aufsichtsratsmitglied erhält gemäß § 13 Abs. 1 der Satzung neben dem Ersatz seiner Auslagen eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 60.000 Euro. Der:die Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 140.000 Euro und sein:e Stellvertreter:in eine solche in Höhe von 120.000 Euro. Jedes Mitglied eines Ausschusses erhält zusätzlich eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 20.000 Euro und jede:r Vorsitzende eines Ausschusses eine solche in Höhe von 40.000 Euro.

Aufsichtsratsmitglieder, die dem Aufsichtsrat nicht während eines vollen Geschäftsjahres angehört haben, erhalten die vorgenannte Vergütung zeitanteilig in Höhe eines Zwölftels für jeden angefangenen Monat ihrer Tätigkeit.

Genauere Angaben zur Vergütungsstruktur und Vergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder und zur Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder gemäß § 162 AktG finden sich im [Vergütungsbericht](#).

D&O-Versicherung

Die Gesellschaft hat für die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (sogenannte D&O-Versicherung) abgeschlossen, mit einem gemäß § 93 Abs. 2 Satz 3 AktG für den Vorstand angemessenen Selbstbehalt, welcher den gesetzlichen Vorgaben entspricht. Die Prämien hierfür übernimmt die Gesellschaft.

Aktionär:innen und Hauptversammlung

Die Aktionär:innen nehmen ihre Mitverwaltungs- und Kontrollrechte in der Hauptversammlung wahr, die satzungsgemäß der Vorsitzende des Aufsichtsrats leitet. Jede Aktie der Scout24 SE gewährt eine Stimme. Die Aktionär:innen haben die Möglichkeit, ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung selbst auszuüben oder es durch eine:n Bevollmächtigte:n ihrer Wahl bzw. eine:n Stimmrechtsvertreter:in der Gesellschaft ausüben zu lassen. Der Vorstand ist ermächtigt, vorzusehen, dass auch Aktionär:innen ohne Anwesenheit am Ort der Hauptversammlung an dieser teilnehmen und ihre Rechte ganz oder teilweise im Wege elektronischer Kommunikation ausüben können (Online-Teilnahme) oder ihre Stimmen, ohne an der Versammlung teilzunehmen, schriftlich oder im Wege elektronischer Kommunikation abgeben dürfen (Briefwahl). Der Vorstand ist auch ermächtigt, Bestimmungen zum Umfang und zum Verfahren der Online-Teilnahme und der Briefwahl zu treffen. Dies ist in der Einberufung der Hauptversammlung bekannt zu machen. Jeder:r Aktionär:in ist berechtigt, an der Hauptversammlung teilzunehmen, dort das Wort zu den jeweiligen Tagesordnungspunkten zu ergreifen und Auskunft über Angelegenheiten der Gesellschaft zu verlangen, soweit dies zur sachgemäßen Beurteilung eines Gegenstands der Tagesordnung erforderlich ist.

Die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 AG fand am 8. Juli 2021 in München statt. Gemäß § 1 Abs. 1, Abs. 2 des Gesetzes über Maßnahmen im Gesellschafts-, Genossenschafts-, Vereins-, Stiftungs- und Wohnungseigentumsrecht zur Bekämpfung der Auswirkungen der Covid-19-Pandemie vom 27. März 2020 in der Änderungsfassung durch Art. 11 des Gesetzes zur weiteren Verkürzung des Restschuldbefreiungsverfahrens und zur Anpassung pandemiebedingter Vorschriften im Gesellschafts-, Genossenschafts-, Vereins- und Stiftungsrecht sowie im Miet- und Pachtrecht vom 22. Dezember 2020 in Verbindung mit § 1 der Verordnung zur Verlängerung von Maßnahmen im Gesellschafts-, Genossenschafts-, Vereins- und Stiftungsrecht zur Bekämpfung der Auswirkungen der Covid-19-Pandemie vom 20. Oktober 2020 (Covid-19-Gesetz) hatte der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats entschieden, dass die Hauptversammlung ohne physische Präsenz der Aktionär:innen oder ihrer Bevollmächtigten (mit Ausnahme der Stimmrechtsvertreter:innen der Gesellschaft) als virtuelle Hauptversammlung abgehalten wird und die Aktionär:innen ihre Stimmen in der Hauptversammlung insbesondere auch im Wege der elektronischen Kommunikation abgeben. Die Hauptversammlung fand unter physischer Anwesenheit des Versammlungsleiters, von Mitgliedern des Vorstands, der Stimmrechtsvertreter:innen der Gesellschaft und Herrn Frank Lutz als weiterem Mitglied des Aufsichtsrats sowie dem mit der Niederschrift der Hauptversammlung beauftragten Notar Prof. Dr. Hartmut Wicke, München, im Haus der Bayerischen Wirtschaft, Conference Center, Max-Joseph-Str. 5, 80333 München, Deutschland, statt. Die weiteren, nicht physisch anwesenden Mitglieder des Aufsichtsrats nahmen im Wege der Bild- und Tonübertragung an der Hauptversammlung teil.

Die Stimmrechtsausübung der Aktionär:innen erfolgte ausschließlich im Wege der Briefwahl oder durch Vollmachtserteilung an den von der:die Gesellschaft benannten Stimmrechtsvertreter:in. Die Einladung wurde gemäß den gesetzlichen Anforderungen fristgerecht im Bundesanzeiger bekannt gemacht und enthielt unter anderem die Tagesordnung mit den Beschlussvorschlägen der Verwaltung sowie die Bedingungen für die Teilnahme an der ordentlichen Hauptversammlung und die Ausübung des Stimmrechts. Alle gesetzlich vorgeschriebenen Dokumente standen ab dem Zeitpunkt der Einberufung der ordentlichen Hauptversammlung auf der Website der Scout24 AG zur Verfügung. Im Anschluss an die ordentliche Hauptversammlung veröffentlichte die Scout24 AG dort auch die Abstimmungsergebnisse.

Insgesamt waren auf der ordentlichen Hauptversammlung 76,19 % des Grundkapitals der Scout24 AG vertreten.

Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats, sonstige Personen mit Führungsaufgaben, die regelmäßig Zugang zu Insiderinformationen der Gesellschaft haben und zu wesentlichen unternehmerischen Entscheidungen befugt sind, sowie bestimmte Personen, die in einer engen Beziehung zu den vorgenannten stehen, sind nach Artikel 19 der Marktmissbrauchsverordnung gesetzlich verpflichtet, Erwerb und Veräußerung von Scout24-Aktien und von sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten, insbesondere Derivaten, ab einem Betrag von mehr als 20.000 Euro im Kalenderjahr gegenüber der Scout24 SE

offenzulegen. Mitteilungen über entsprechende Geschäfte haben wir unter anderem im Internet unter www.scout24.com/investoren/finanzmitteilungen/directors-dealings veröffentlicht.

Für das Geschäftsjahr 2021 wurden der Gesellschaft (einschließlich der Zeit vor dem Formwechsel der AG) insgesamt sechs solcher Wertpapiergeschäfte von Mitgliedern des Aufsichtsrats, des Vorstands und sonstigen Personen mit Führungsaufgaben mitgeteilt.

Transparenz

Die Aktien der Scout24 SE sind im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Die Gesellschaft unterliegt damit hohen gesetzlichen und börsenrechtlichen Transparenzvorschriften. Insbesondere berichtet die Scout24 SE über die Lage und Entwicklung der Gesellschaft und des Konzerns in deutscher und englischer Sprache in Form von:

- Jahres- und Zwischenfinanzberichten
- Quartalsmitteilungen
- quartalsweisen Telefonkonferenzen für Analysten und Presse inklusive Webcast und dessen Replay
- Unternehmenspräsentationen
- Ad-hoc-, Unternehmens- und IR-Mitteilungen
- Marketingmitteilungen

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Der Halbjahresfinanzbericht zum 30. Juni 2021 und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2021 sowie die beiden Quartalsmitteilungen zum 31. März 2021 und 30. September 2021 wurden in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Der Einzelabschluss der Scout24 SE für das Geschäftsjahr 2021 wurde nach den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) sowie den Vorschriften des Aktiengesetzes (AktG) erstellt.

Der Konzernabschluss und der Einzelabschluss der Scout24 SE wurden vom Abschlussprüfer geprüft sowie vom Aufsichtsrat gebilligt.

Investor Relations

Die Scout24 SE pflegt einen stetigen, offenen und transparenten Dialog mit dem Kapitalmarkt. Nachdem dieser bereits im Jahr 2020 aufgrund der Covid-19-Pandemie weitestgehend virtuell stattfand, haben wir auch im Geschäftsjahr 2021 unsere Investor-Relations-(IR-)Aktivitäten den veränderten Rahmenbedingungen angepasst. Inzwischen ist dies – auch auf Investoreseite – zur Routine geworden und die Kosten- und Effizienz- sowie ökologischen Vorteile sind nicht zu vernachlässigen. Wir gehen also davon aus, dass auch in Post-Pandemie-Zeiten ein großer Teil der Investorentermine virtuell stattfinden wird.

Kommunikation mit Investor:innen

Im Geschäftsjahr 2021 haben wir diverse virtuelle Investorengespräche – einzeln und in Gruppen – geführt. Diese fanden teilweise im Rahmen von Broker-organisierten Roadshows und Investorenkonferenzen und überwiegend virtuell statt. Insgesamt wurden so bei rund 200 Meetings (2020: ~ 270) Gespräche mit über 300 Investor:innen (2020: ~ 500) aus mehr als 200 Institutionen (2020: ~ 300) geführt. Im Vergleich zum Vorjahr mit einem sehr hohen Kommunikationsbedarf, insbesondere im Zusammenhang mit der aufkommenden Covid-19-Pandemie und der Durchführung der AutoScout24-Transaktion, haben unsere IR-Aktivitäten im Jahr 2021 somit wieder ein Normalniveau erreicht. Im Fokus der Investorengespräche lagen folgende Themen:

- Immobilienmarkt in Deutschland (Entwicklung und Regulatorik)
- Umsetzung der Scout24-Unternehmensstrategie
- unser Produktportfolio
- Akquisition von Vermietet.de
- Entwicklung der Finanzen
- Bilanzstruktur unter Fortsetzung der Kapitalrückführungen

Am 2. Dezember 2021 haben wir zudem einen virtuellen Kapitalmarkttag veranstaltet, um Analyst:innen und institutionelle Investor:innen umfassend über Strategie, Geschäftsentwicklung und Zukunftsperspektiven der Scout24-Gruppe zu informieren. Unter dem Thema „Moving to the next level“ haben der Vorstandsvorsitzende und weitere Mitglieder der Geschäftsleitung erklärt, wie sich ImmoScout24 in den nächsten Jahren weiter von einer reinen Anzeigenplattform zu einer Transaktionsplattform entwickeln wird. Der Finanzvorstand zeigte auf, was diese Entwicklung für die Zahlenwelt von Scout24 bedeutet, und gab einen Ausblick auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung für die Jahre 2022 bis 2026.

Auch unsere Hauptversammlung am 8. Juli 2021 fand als rein virtuelle Veranstaltung statt. Die Reden von Aufsichtsrat und Vorstand haben wir im Internet live übertragen, angemeldete Aktionär:innen konnten die gesamte Hauptversammlung über einen geschützten Internetservice verfolgen. Insgesamt waren gut 76 % des stimmberechtigten Grundkapitals vertreten. Alle Beschlussvorlagen wurden mit großen Mehrheiten angenommen. Dazu gehörten insbesondere die Dividende von 0,82 Euro je Aktie, das neue System für die Vorstandsvergütung, der Formwechsel der Gesellschaft in eine Societas Europaea (SE) sowie die Ermächtigung zum weiteren Erwerb eigener Aktien. Weiterhin hat die Hauptversammlung Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2020 mit deutlicher Mehrheit entlastet. Nähere Informationen zu unserer Hauptversammlung 2021 sind auf unserer IR-Webseite unter www.scout24.com/investoren/hauptversammlung verfügbar.

Neben diesem direkten Austausch mit Investor:innen erläutern wir unsere Strategie, unsere Geschäftsentwicklung und die entsprechenden Finanzinformationen regelmäßig im Rahmen unserer quartalsweisen Finanzberichterstattung. Seit dem dritten Quartal 2021 veröffentlichen wir unsere Quartalsmitteilung (Q1 und Q3) in einem verkürzten Format, das heißt ohne ausführliche Finanztabellen.

Schließlich können sich Investor:innen jederzeit ein umfassendes Bild von Scout24 mit Hilfe unserer Investor-Relations-Webseite machen. Hier sind neben unseren Finanzberichten, Finanzmitteilungen und wichtigen Terminen/Veranstaltungen auch zahlreiche Informationen zur Scout24-Aktie, zu unserer Nachhaltigkeitsstrategie und zur Corporate Governance bei Scout24 verfügbar.

Kommunikation mit Analyst:innen

Zusätzlich zu den IR-Aktivitäten des Unternehmens können Investor:innen auf die Einschätzungen und Empfehlungen unabhängiger Analyst:innen zurückgreifen. Die Scout24 SE wurde, Stand 31. Dezember 2021, von 16 Analyst:innen/Brokerhäusern begleitet. Auch mit dieser Zielgruppe, die für uns als Multiplikator agiert, pflegten wir über das Geschäftsjahr 2021 verteilt einen intensiven Austausch in Einzelgesprächen.

Darüber hinaus haben wir im Zuge der Veröffentlichung der Finanzergebnisse pro Quartal eine Analysten-Telefonkonferenz abgehalten, in der CEO und CFO über das abgelaufene Quartal berichteten und für Fragen zur Verfügung standen. Und auch der bereits erwähnte virtuelle Kapitalmarkttag richtete sich neben Investor:innen speziell an die Research-Analyst:innen, die sich aktiv mit Scout24 beschäftigen.

ANALYSTENVERANSTALTUNGEN

25. März 2021	Analysten-Telefonkonferenz zur Veröffentlichung der Q4- und Gesamtjahresergebnisse 2020
12. Mai 2021	Analysten-Telefonkonferenz zur Veröffentlichung der Q1-2021-Ergebnisse
12. August 2021	Analysten-Telefonkonferenz zur Veröffentlichung der Q2-/H1-2021-Ergebnisse
11. November 2021	Analysten-Telefonkonferenz zur Veröffentlichung der Q3-/9M-2021-Ergebnisse
2. Dezember 2021	Virtueller Kapitalmarkttag

Die Scout24-Aktie

Die Scout24-Aktie wird seit dem 1. Oktober 2015 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Seit dem 18. Juni 2018 ist Scout24 Mitglied im Auswahlindex MDAX. Zudem ist Scout24 Gründungsmitglied des am 4. März 2020 gestarteten DAX 50 ESG und wurde am 29. Mai 2020 in den viel beachteten MSCI Germany Index aufgenommen.

Kennzahlen zum Börsenhandel

Aktiengattung	Namensaktien (ohne Nennwert)
Umsatzstärkste Handelsplätze	Xetra, LSE, BATS Trading Europe, Tradegate
Weitere regionale Handelsplätze	Frankfurter Wertpapierbörse, Regionalbörsen in Stuttgart, Düsseldorf, Berlin, München, Hamburg, Hannover
Transparenz-Level der Frankfurter Wertpapierbörse	Prime Standard
ISIN/WKN	DE000A12DM80/A12DM8
Aktienkürzel	G24
Spezialist	Oddo Seydler
Designated Sponsor	Baader Bank
Gesamtaktienanzahl zum 31.12.2021	83.600.000 (davon 1.205.293 eigene Aktien)
Marktkapitalisierung zum 30.12.2021	5.060,7 Millionen Euro (ohne eigene Aktien)
Durchschnittlicher Aktienumsatz pro Tag in Stück¹	227.113,4
Durchschnittlicher Aktienumsatz pro Tag in Euro¹	14.915.848,75

¹ Basierend auf elektronischem Handel auf Xetra und Parketthandel an regionalen Börsen; Durchschnitt über 52 Wochen zum 30.12.2021.

Aktienrückkäufe

Im Zuge der AutoScout24-Transaktion im März 2020 haben wir einen Plan zur Kapitalrückführung aufgestellt. Demnach wollten wir unseren Aktionär:innen Kapital in Höhe von bis zu 1,69 Milliarden Euro im Wege von Aktienrückkäufen ausschütten. Als wichtigster Baustein dieses Plans galt das am 30. März 2021 erklärte öffentliche Rückkaufangebot mit anschließender Kapitalherabsetzung, durch das wir 11.400.875 Scout24-Aktien zum Angebotspreis von 69,66 Euro im Volumen von 794,2 Millionen Euro zurückgekauft haben. Die Zahlung des Aktienkaufpreises und die Abrechnung der Transaktion erfolgten am 23. April 2021. Durch die Einziehung der Aktien aus dem öffentlichen Rückkaufangebot sowie die Einziehung weiterer 2.199.125 eigener

Aktien ergab sich eine Kapitalherabsetzung um insgesamt 13.600.000 Aktien auf 92.100.000 Aktien, die am 28./29. April 2021 wirksam wurde.

Am 23. April 2021 haben wir dann ein Rückkaufprogramm mit einem Volumen von bis zu 200 Millionen Euro angekündigt. Die Durchführung wurde auf den Zeitraum vom 26. April bis zum 30. Juni 2021 begrenzt. Bis zum Stichtag 30. Juni wurden innerhalb dieser Tranche 2.921.878 Scout24-Aktien im Gegenwert von 200,0 Millionen Euro zu einem Durchschnittskurs von 68,45 Euro zurückgekauft. Die Anzahl der eigenen Aktien belief sich zu diesem Stichtag auf 8.586.462 Stück, was 9,3 % des Grundkapitals entsprach.

Davon haben wir am 3. November 2021 8.500.000 Aktien im Rahmen einer weiteren Kapitalherabsetzung eingezogen. Seitdem beläuft sich das Grundkapital der Scout24 SE auf 83,6 Millionen Euro, eingeteilt in ebenso viele Stückaktien. Darüber hinaus haben wir am 12. November 2021 ein weiteres Rückkaufprogramm mit einem Volumen von bis zu 200 Millionen Euro gestartet. Bis zum 31. Dezember 2021 hatten wir bereits 1.118.831 Aktien im Wert von 67.212.810 Euro im Rahmen dieses Programms erworben.

Zusammen mit den Aktienrückkäufen aus dem Vorjahr haben wir somit insgesamt rund 1,70 Milliarden Euro an Kapital an unsere Aktionär:innen zurückgeführt.

AKTIENRÜCKKÄUFE (INKLUSIVE DES ÖFFENTLICHEN RÜCKKAUFANGEBOTS)

Zeitraum	Aggregiertes Volumen in Stück	Gesamtvolumen (EUR)
02.09.2019 – 31.01.2020	2.793.873	149.999.973
06.04.2020 – 19.11.2020	6.969.836	489.999.944
01.04.2021 – 16.04.2021	11.400.875	794.184.952
26.04.2021 – 30.06.2021	2.921.878	199.999.958
12.11.2021 – 31.12.2021	1.118.831	67.212.810
Gesamt	25.205.293	1.701.397.637

Aktionärsstruktur

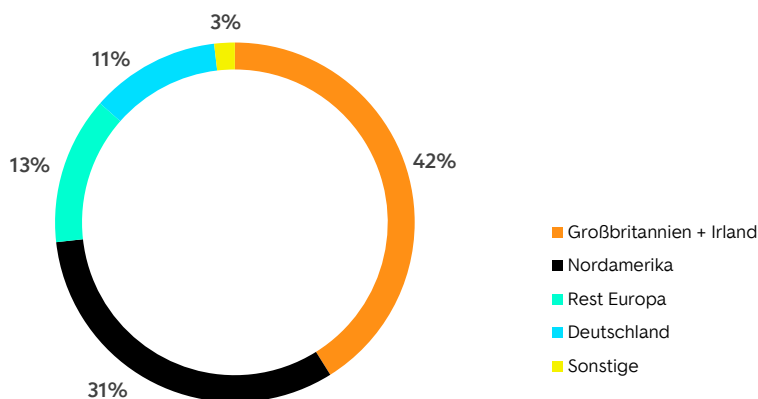
Vor dem Hintergrund der zuvor beschriebenen Aktienrückkäufe und Kapitalherabsetzungen stellte sich die Aktionärsstruktur der Scout24 SE zum 31. Dezember 2021 wie folgt dar:

AKTIONÄRSSTRUKTUR

Aktionär	Aktienanzahl	in %
Eigene Anteile	1.205.293	1,44
Streubesitz	82.394.707	98,56
Gesamt	83.600.000	100,00

Der Streubesitz von 98,56 % wird im Wesentlichen von institutionellen Aktionär:innen gehalten. Die Informationen der uns vorliegenden Aktionärerhebung zum Stichtag 31. Dezember 2021 decken die Verteilung dieses Streubesitzes zu rund 95 % ab. Institutionelle Aktionär:innen aus Großbritannien und Irland stellen mit 42 % den größten Anteil dar, gefolgt von institutionellen Aktionär:innen aus Nordamerika (31 %), Deutschland (13 %) und dem restlichen Kontinentaleuropa (11 %). Privatanleger:innen machen lediglich 0,61 % des Streubesitzes aus.

AKTIENANTEILE NACH REGIONEN

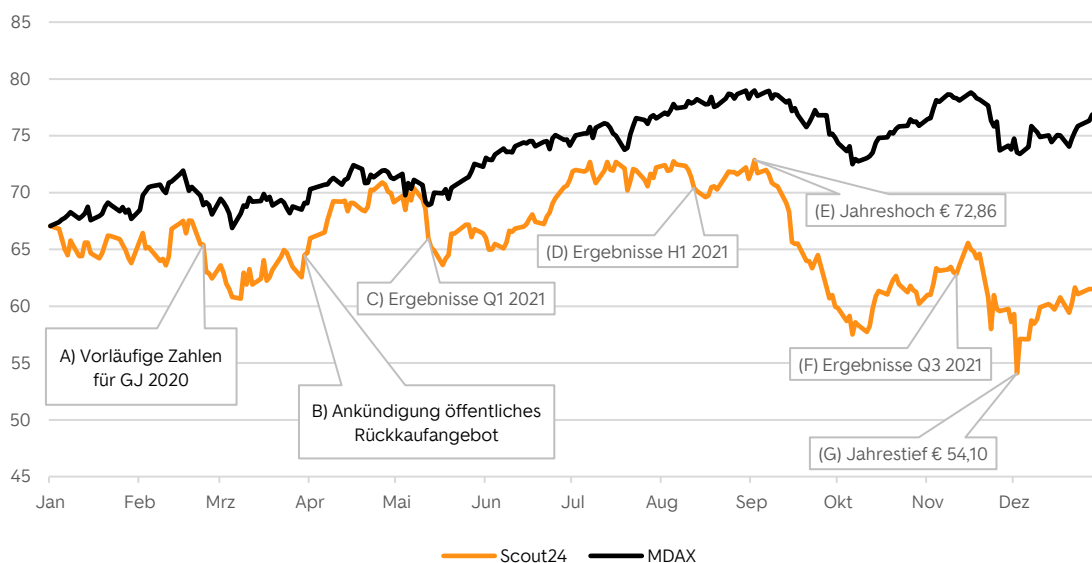


Quelle: Aktionärsidentifizierung IHS Markit zum Stichtag 31. Dezember 2021, entspricht ca. 95 % der gesamten Aktien ohne eigene Aktien

Kursverlauf

Das weltweite Börsengeschehen im Jahr 2021 war weiterhin von der Covid-19-Pandemie beeinflusst. Zunächst wurden die Märkte von den Impffortschritten und der erwarteten Konjunkturerholung beflügelt. Im weiteren Jahresverlauf zeigte sich aber dann, dass die Pandemie tiefere Spuren in den globalen Lieferketten hinterlassen hatte als gedacht. Insgesamt resultierte daraus eine zunehmende Materialknappheit, die einerseits das Wirtschaftswachstum bremste und andererseits die Inflation und damit verbundene Zinsängste befeuerte. Diese Ängste führten insbesondere im September zu einem länger andauernden Rückschlag für die Aktienkurse. Eine positive Berichtssaison, zunehmende Klarheit über die beginnende Straffung der Geldpolitik durch die amerikanische Notenbank und die Hoffnung, dass die Konjunkturerholung lediglich in das kommende Jahr verschoben sei, ließen die Börsen im Oktober wieder deutlich steigen und sorgten sogar für neue Rekorde. Der Beginn der neuen Covid-19-Welle im Herbst wurde dagegen an den Börsen lange ignoriert. Erst das Auftauchen der neuen Omikron-Variante sorgte im November für erneute kräftige Kursabschläge. Sich häufende Berichte über schwächere Krankheitsverläufe durch die neue Variante ließen diese Sorgen bald wieder verschwinden und die Börsen zum Jahresende nochmals kräftig zulegen.

KURSVERLAUF DER SCOUT24-AKTIE IM JAHR 2021 (IN EURO, INDEXIERT)



Die Scout24-Aktie startete mit einem Kurs von 66,95 Euro ins Jahr 2021 und bewegte sich in den ersten Wochen seitwärts um die Marke von 65,00 Euro. Mit Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen (A) konnten zwar die selbst gesteckten Jahresziele und die Erwartungen der Analyst:innen erreicht werden. Die Aktie verlor in der Folge aber dennoch an Boden, da sich einige Analysten kritisch zur Margenentwicklung äußerten. Für positive Impulse sorgte Ende März die Ankündigung des öffentlichen Rückkaufangebots (B) im Volumen von bis zu 1,0 Milliarde Euro. Der Aktienkurs bewegte sich daraufhin relativ zügig in Richtung des Angebotspreises von 69,66 Euro, obwohl dieser nur für ein Siebtel aller Aktien gültig war. Nach Abschluss des öffentlichen Rückkaufangebots Mitte April erfolgte die Ankündigung eines weiteren Aktienrückkaufprogramms, was dem Kurs weiterhin Stabilität verlieh. Nach Veröffentlichung der Ergebnisse für das erste Quartal 2021 Anfang Mai (C) fiel die Aktie trotz einer Anhebung der Umsatzprognose für das Gesamtjahr wieder in den Bereich von 65,00 Euro zurück, stieg Ende Juni, im Vorfeld der Hauptversammlung, aber wieder über die Marke von 70,00 Euro. Dieses Niveau behielt die Aktie weiter bei und erreichte am 2. September ihr Jahreshoch von 72,86 Euro (E). In der Folge sorgten Inflations-, Zins- und Konjunkturängste besonders bei hoch bewerteten Technologieaktien für starke Kursverluste, von denen auch Scout24 betroffen war. Nach der anschließenden Erholungsphase und dem kurzfristigen Omikron-Schock geriet die Aktie am Kapitalmarkttag 2. Dezember zusätzlich unter Druck und verlor 8,8 %. Zwar erholte sich die Aktie bis zum Jahresende wieder, schloss das Jahr bei einem Kurs von 61,42 Euro jedoch mit einem Gesamtverlust von 8,4 % ab. Sie blieb damit deutlich hinter ihren relevanten Vergleichsindizes DAX und MDAX zurück, die im gleichen Zeitraum um 15,8 % bzw. 14,1 % zulegten. Das 52-Wochen-Hoch betrug 72,86 Euro. Das 52-Wochen-Tief lag im Geschäftsjahr bei 54,10 Euro.

Zusammengefasster Lagebericht

des Scout24-Konzerns und der Scout24 SE

Inhalt

Wesentliche Kennzahlen	38
Grundlagen des Konzerns	39
Geschäftstätigkeit	39
Strategie	40
Organisation und Konzernstruktur	41
Steuerungssystem und Steuerungsgrößen	43
Forschung und Entwicklung	44
Nachhaltigkeit	45
Mitarbeiter:innen	48
Wirtschaftsbericht	49
Auswirkungen von Covid-19	49
Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	49
Geschäftsverlauf Konzern	52
Ertragslage	55
Vermögenslage	58
Finanzlage	59
Geschäftsentwicklung Segmente	62
Gesamtaussage	64
Risiko- und Chancenbericht	65
Gesamtaussage zur Risiko- und Chancenlage	65
Risiko- und Chancenmanagementsystem	66
Detailbetrachtung der Risikosituation	68
Detailbetrachtung der Chancensituation	74
Prognosebericht	77
Markt- und Branchenerwartungen	77
Unternehmenserwartungen	77
Vergütungsbericht	80
Vergütung der Vorstandsmitglieder	80
Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder	95
Informationen zur Veränderung der Vergütung im Vergleich zur Unternehmensleistung	97
Sonstige Angaben	99
Übernahmerelevante Angaben gemäß §§ 289a Abs. 1, 315a Abs. 1 HGB	99
Ergänzende Lageberichterstattung zum Jahresabschluss der Scout24 SE	102
Geschäftstätigkeit der Scout24 SE	102
Lage der Scout24 SE	103
Risiko- und Chancenbericht der Scout24 SE	106

Wesentliche Kennzahlen

in Millionen Euro falls nicht anders angegeben	Q4 2021 (ungeprüft)	Q4 2020 (ungeprüft)	Änderung (ungeprüft)	GJ 2021	GJ 2020	Änderung
Konzernumsatzerlöse	101,9	91,2	+11,7 %	389,0	353,8	+10,0 %
davon Residential Real Estate	76,0	65,2	+16,6 %	288,4	253,4	+13,8 %
davon Residential Real Estate Partner	51,7	46,3	+11,6 %	199,8	176,2	+13,4 %
davon Consumer	24,3	18,9	+28,8 %	88,5	77,2	+14,7 %
davon Business Real Estate	17,5	17,5	-0,1 %	68,9	69,1	-0,3 %
davon Media & Other	8,2	8,3	-1,4 %	31,3	31,0	+1,1 %
davon Holding-Umsatzerlöse	0,1	0,1	-2,5 %	0,4	0,3	+38,6 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ¹	58,1	54,7	+6,3 %	222,8	212,3	+5,0 %
davon Residential Real Estate	45,2	40,8	+10,8 %	171,5	160,1	+7,1 %
davon Business Real Estate	12,3	12,4	-1,5 %	49,6	49,2	+0,8 %
davon Media & Other	2,6	3,0	-10,9 %	10,6	12,0	-11,5 %
<i>Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit² in %</i>	<i>57,1 %</i>	<i>60,0 %</i>	<i>-2,9 Pp</i>	<i>57,3 %</i>	<i>60,0 %</i>	<i>-2,7 Pp</i>
<i>davon Residential Real Estate</i>	<i>59,5 %</i>	<i>62,6 %</i>	<i>-3,1 Pp</i>	<i>59,5 %</i>	<i>63,2 %</i>	<i>-3,7 Pp</i>
<i>davon Business Real Estate</i>	<i>69,9 %</i>	<i>71,0 %</i>	<i>-1,0 Pp</i>	<i>72,0 %</i>	<i>71,2 %</i>	<i>+0,8 Pp</i>
<i>davon Media & Other</i>	<i>32,0 %</i>	<i>35,5 %</i>	<i>-3,4 Pp</i>	<i>33,9 %</i>	<i>38,7 %</i>	<i>-4,8 Pp</i>
Konzern-EBITDA ³	47,5	57,8	-17,9 %	200,8	198,3	+1,3 %
Ergebnis nach Steuern (fortgeführtes Geschäft)	21,6	33,7	-35,8 %	90,6	102,4	-11,5 %
<i>Ergebnis je Aktie (unverwässert, fortgeführtes Geschäft) in Euro</i>	<i>0,24</i>	<i>0,33</i>	<i>-21,2 %</i>	<i>1,03</i>	<i>1,00</i>	<i>+3,0 %</i>
Durchschnittliche Anzahl Aktien in Millionen Stück	83,1	101,5	-18,1 %	88,1	102,2	-13,8 %
Investitionsausgaben	8,0	62,8	-87,2 %	31,4	87,8	-64,3 %
davon aktivierte Eigenleistungen	7,0	5,8	+21,4 %	26,6	21,9	+21,1 %
<i>Aktivierte Eigenleistungen in % vom Umsatz</i>	<i>6,9 %</i>	<i>6,4 %</i>	<i>+0,6 Pp</i>	<i>6,8 %</i>	<i>6,2 %</i>	<i>+0,6 Pp</i>

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

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

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

Grundlagen des Konzerns

Geschäftstätigkeit

Kund:innen und Produkte

Scout24 betreibt, gemessen an Listings und Traffic, den führenden digitalen Marktplatz ImmoScout24. Eine Vielzahl von Immobiliensuchenden trifft hier auf ein großes Angebot an digitalen Anzeigen bzw. Inseraten („Listings“). Je vielfältiger und umfassender das Angebot, desto häufiger und länger wird der digitale Marktplatz besucht („Traffic“).

Folgende drei Kund:innengruppen sind auf unserem digitalen Marktplatz aktiv:

- **Immobilienmakler:innen** (auch Hausverwaltungen, Finanzpartner, Immobilienentwickler und Fertighausanbieter) -> gewerbliche Kund:innen
- **Immobilieigentümer:innen** -> gewerbliche und private Kund:innen
- **ImmobilienSuchende** -> private Kund:innen

Unsere Listing-Produkte, das heißt die Inserate für den Verkauf und die Vermietung von Immobilien, werden im Rahmen von Rahmenverträgen („Mitgliedschaften“) oder als Einzelauftrag („Pay per Ad“) bei ImmoScout24 gebucht. Unsere Kund:innen sind hier sowohl gewerbliche als auch private Anbieter:innen.

Zusatzprodukte, die unsere gewerblichen Kund:innen über die Vermarktung von Immobilien hinaus beziehen können, sind insbesondere:

- **Realtor Lead Engine (RLE):** Produkt zur Akquise von Immobilienverkaufsmandaten -> für die Kontaktvermittlung zahlt der:die Makler:in uns einen Preis pro Lead
- **immoverkauf24:** Produkt zur Akquise von Immobilienverkaufsmandaten -> der:die Makler:in zahlt uns nach erfolgreicher Verkaufstransaktion einen Teil (rund 40%) der Maklerprovision
- **Mortgage Lead Engine (MLE):** Produkt zur Akquise von Immobilienfinanzierungsmandaten -> der:die Finanzpartner:in zahlt uns einen Preis pro Lead
- **FLOWFACT und Propstack:** CRM-Software-Lösungen für Immobilienmakler:innen -> die Bezahlung erfolgt teilweise als Teil des Mitgliedschaftsvertrags, teilweise in einem Lizenzmodell, teilweise in einem Software-as-a-Service-Bezahlmodell

Das auf ImmoScout24 zur Verfügung gestellte Immobilienangebot richtet sich in der Regel an Privatkund:innen, die Immobilien entweder zum Kauf oder zur Miete suchen und so entsprechenden „Traffic“ auf ImmoScout24 auslösen. Um die Suche zu erleichtern, bieten wir folgende Produkte an:

- **MieterPlus+:** exklusive Anzeigen mit vorzeitiger Kontaktaufnahme, Zusatzinformationen und Chancenermittlung, digitaler Bewerbermappe für Mietsuchende inklusive Bonitätsauskunft -> Mindestvertragslaufzeit des Abos 2 Monate
- **KäuferPlus+:** exklusive Anzeigen mit vorzeitiger Kontaktaufnahme, Chancenanalyse für jedes Kaufobjekt, kostenloser Immobilienbewertung, digitaler Dokumentenmappe für Kaufsuchende inklusive Bonitätsauskunft und Käuferzertifikat -> Mindestvertragslaufzeit des Abos 3 Monate

Schließlich haben wir seit dem Erwerb der Zenhomes GmbH im Mai 2021 folgendes Zusatzprodukt für private Vermieter:innen (Immobilieigentümer:innen) im Angebot:

- **Vermietet.de:** Cloudbasierte Softwarelösung, die private Vermieter:innen bei der digitalen Miet- und Objektverwaltung unterstützt

Segmentstruktur

Die Geschäftsaktivitäten der Scout24-Gruppe (im Folgenden auch „Scout24“) werden in die folgenden drei Segmente gegliedert, die sich primär nach der **Art der Immobilien (Wohn- bzw. Gewerbeimmobilien)** richten. Die jeweiligen Segmentumsätze und das zugehörige EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stammen von verschiedenen Kundengruppen, die verschiedene Produkte für verschiedene Zielmärkte von uns beziehen.

SEGMENTÜBERBLICK

Segmente bis 2021	Kundengruppen	Produkte/Zahlweise
Residential Real Estate	<ul style="list-style-type: none"> Residential Real Estate Partner: Immobilienmakler:innen mit Fokus auf Wohnimmobilien, Hausverwaltungen, Finanzpartner Umzugsunternehmen Immobilieigentümer:innen: Verkäufer:innen, Vermieter:innen ImmobilienSuchende: Käufer:innen, Mieter:innen 	<ul style="list-style-type: none"> Abos: Mitgliedschaften Pay-per-Ad Listings Leads: RLE, immoverkauf24, MLE, Relocation Leads (Preis pro Lead/Provisionsteilung) Abos: MieterPlus+, KäuferPlus+, Vermietet.de Bonitätsprüfung
Business Real Estate	<ul style="list-style-type: none"> Business Real Estate Partner: Immobilienmakler:innen mit Fokus auf Gewerbeimmobilien, Fertighausanbieter und Immobilienentwickler 	<ul style="list-style-type: none"> Abos: Mitgliedschaften Pay-per-Ad Listings Leads (RLE)
Media & Other	<ul style="list-style-type: none"> Werbetreibende (Dritte), die Werbeflächen auf ImmoScout24 buchen Nutzer:innen von ImmoScout24 Österreich FLOWFACT-Kund:innen 	<ul style="list-style-type: none"> Werbeanzeigen ImmoScout24-Österreich-Produkte FLOWFACT-CRM-Software

Wie am Kapitalmarkttag im Dezember 2021 kommuniziert, werden wir im Geschäftsjahr 2022 unsere Segmentstruktur anpassen. Dies geschieht in Anlehnung an die dort präsentierte mittelfristige Wachstumsstrategie, die sich noch stärker an den Bedürfnissen unserer **privaten und gewerblichen Kund:innen** orientiert.

NEUE SEGMENTSTRUKTUR AB DEM GESCHÄFTSJAHR 2022

Segmente ab 2022	Kundengruppen	Produkte / Zahlweise
Professional	<ul style="list-style-type: none"> Residential Real Estate Partner Business Real Estate Partner 	<ul style="list-style-type: none"> Abos: Mitgliedschaften mit/ohne Verkäufer-Leads (RLE, immoverkauf24) Pay-per-Ad Listings Sonstige: Mortgage-Leads
Private	<ul style="list-style-type: none"> ImmobilienSuchende Immobilieigentümer:innen 	<ul style="list-style-type: none"> Abos: MieterPlus+, KäuferPlus+, Vermietet.de Pay-per-Ad Listings Sonstige: Relocation-Leads, Bonitätsprüfung
Media & Other	<ul style="list-style-type: none"> Werbetreibende (Dritte), die Werbeflächen auf ImmoScout24 buchen Nutzer:innen von ImmoScout24 Österreich FLOWFACT-Kund:innen 	<ul style="list-style-type: none"> Werbeanzeigen ImmoScout24-Österreich-Produkte FLOWFACT-CRM-Software

Strategie

Unser Ziel ist es, ein digitales Ökosystem für Immobilientransaktionen in Deutschland und Österreich zu bieten. Ursprünglich als digitale Anzeigenplattform gestartet, haben wir ImmoScout24 über die letzten Jahre zu einem vernetzten Marktplatz weiterentwickelt. Über das Inserieren und Suchen hinaus bieten wir unseren Kund:innen eine Reihe zusätzlicher Produkte, die im Rahmen von Immobilientransaktionen anfallen. So wollen wir mittelfristig den gesamten Prozess rund um den Kauf/Verkauf, die Anmietung/Vermietung und das Management von Immobilien zum Vorteil unserer Kund:innen digitaler und effizienter machen.

Diese Ökosystem-Strategie bietet uns ein signifikantes Marktpotenzial (siehe auch Kapitel **Entwicklung des deutschen Immobilienmarkts**) und damit die Chance, mit unserer vorhandenen Produktpalette, Produktneuentwicklungen und – falls sich die Gelegenheit bietet – Zukäufen nachhaltig zu wachsen. Dazu kommt unser Anspruch, Nachhaltigkeit und gesellschaftliche Verantwortung stärker in unser tägliches Handeln zu integrieren und auch dadurch unseren Unternehmenswert zu steigern.

Organisation und Konzernstruktur

Leitung und Kontrolle

Die Steuerung der Scout24-Gruppe erfolgt durch die in München, Deutschland, ansässige Scout24 SE. Die Scout24 SE ist eine Holdinggesellschaft mit Konzernleitungsfunktion und betätigt sich gemäß Satzung auf dem Gebiet des Online- und Internetgeschäfts. Sie erbringt für ihre Tochterunternehmen Dienstleistungen in den Bereichen Finanzen, Rechnungswesen, Controlling, interne Revision, Risikomanagement und Compliance, Unternehmensentwicklung und -strategie, Kommunikation, Investor Relations, Personalwesen und Recht.

Die Verantwortung für die Strategie und die Steuerung des Konzerns obliegt dem Vorstand der Scout24 SE. Er setzte sich im Geschäftsjahr 2021 wie folgt zusammen:

VORSTAND DER SCOUT24 SE IM GESCHÄFTSJAHR 2021

Name	Funktion	Mitglied des Vorstands seit	Ende Bestellungszeitraum
Tobias Hartmann	Chief Executive Officer	19. November 2018	31. Dezember 2025
Dr. Dirk Schmelzer	Chief Financial Officer	18. Juni 2019	30. Juni 2026
Dr. Thomas Schroeter	Chief Product Officer	6. Dezember 2018	31. Dezember 2025
Ralf Weitz	Chief Commercial Officer	6. Dezember 2018	31. Dezember 2025

Die Arbeitsweise, die Zusammensetzung und die Mitglieder des Aufsichtsrats werden im Kapitel **Bericht des Aufsichtsrats** des Geschäftsberichts 2021 erläutert.

Die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie Anreiz- und Bonussysteme werden im **Vergütungsbericht**, der Bestandteil des Lageberichts ist, erläutert.

Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 SE legen Wert auf eine verantwortungsvolle und auf langfristigen Erfolg ausgelegte Unternehmensführung und orientieren sich an den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Dies wird in der Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §§ 289f, 315d HGB näher erläutert. Sie ist sowohl Teil des Geschäftsberichts als auch auf unserer Website unter www.scout24.com/investoren/corporate-governance abrufbar.

Der Vorstand wird in seinen strategischen Steuerungsaufgaben durch drei weitere Manager:innen unterstützt.

Name	Funktion	Mitglied des ELT seit
Rowena Patrao	Chief Technology Officer	1. Juli 2021
Dr. Christian Ronge	General Counsel	1. Juli 2021
Dr. Claudia Viehweger	Chief Human Resources Officer	1. Juni 2021

Zusammen bilden diese sieben Personen die Geschäftsleitung (Executive Leadership Team – ELT).

Konzernstruktur

Im Berichtszeitraum fanden folgende Veränderungen in der organisatorischen Konzernstruktur statt:

Am 1. April 2021 hat die Immobilien Scout GmbH, Berlin, 100 % der Eigenkapitalanteile an der **PWIB Wohnungs-Infobörse GmbH mit Sitz in Planegg** (im Folgenden „Wohnungsbörse“) erworben. Die PWIB Wohnungs-Infobörse GmbH ist zum 21. Oktober 2021 auf die ImmoScout24 verschmolzen.

Am 11. Mai 2021 wurden dann ebenfalls über die Immobilien Scout GmbH, Berlin, 75 % der Eigenkapitalanteile an der **Zenhomes GmbH mit Sitz in Berlin** erworben. Die Zenhomes GmbH betreibt unter anderem die Internetplattform Vermietet.de, eine cloudbasierte Softwarelösung, die private Vermieter:innen bei der digitalen Miet- und Objektverwaltung unterstützt. Im Zuge der Transaktion wurden Put- und Call-Optionen

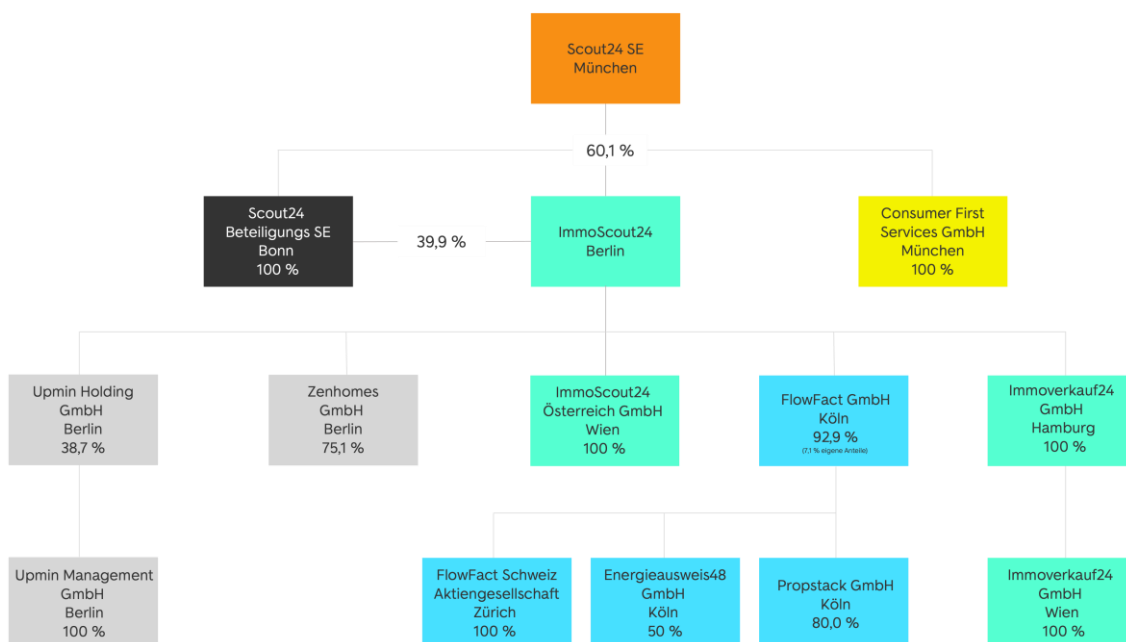
vereinbart, um die verbleibenden 25 % der Eigenkapitalanteile zu einem späteren Zeitpunkt vom Minderheitsgesellschaftler zu erwerben. Da Scout24 aus den Optionen eine unbedingte Verpflichtung zum Erwerb der Anteile hat, resultiert aus der Anwendung der Anticipated-Acquisition-Methode zum 11. Mai 2021 die Bilanzierung eines fiktiven vollständigen Erwerbs aller Anteile der Gesellschaft.

Mit Kaufvertrag vom 11. Juni 2021 hat die Immobilien Scout GmbH, Berlin, eine Vereinbarung geschlossen, weitere 75 % der Eigenkapitalanteile an der **eleven55 GmbH mit Sitz in Berlin** zu erwerben. Damit erhöhte Scout24 den Eigenkapitalanteil an der eleven55 GmbH auf 100 % und erlangte Beherrschung über die Gesellschaft. Die **eleven55 GmbH** betreibt das Onlineportal wg-suche.de. Der formale und rechtliche Abschluss der Transaktion (Closing) erfolgte zum 1. Juli 2021. Die eleven55 GmbH ist zum 4. November 2021 auf die ImmoScout24 verschmolzen.

Am 29. Juli 2021 wurde der Konsolidierungskreis der Scout24-Gruppe um die **Propstack GmbH** mit Sitz in Berlin erweitert. Die Akquisition diente der Erweiterung der von FlowFact angebotenen CRM-Software-Lösung für Makler:innen. Daher wurden 80 % der Anteile an der Gesellschaft über die FlowFact GmbH, Köln, erworben. Im Zuge der Transaktion wurden Put- und Call-Optionen vereinbart, um die verbleibenden 20 % der Eigenkapitalanteile zu einem späteren Zeitpunkt vom Minderheitsgesellschaftler zu erwerben. Da Scout24 aus den Optionen eine unbedingte Verpflichtung zum Erwerb der Anteile hat, resultiert aus der Anwendung der Anticipated-Acquisition-Methode zum 29. Juli 2021 ein vollständiger Erwerb aller Anteile der Gesellschaft.

Die nachfolgende Darstellung gibt (in vereinfachter Form) einen Überblick über die direkten und indirekten Beteiligungen der Scout24 SE zum 31. Dezember 2021:

ORGANIGRAMM (VEREINFACHT)



Eine vollständige Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 SE findet sich im Konzernanhang (als Teil des Kapitels 5.10. „Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 SE nach § 313 Abs. 2 Nr. 1 bis 4 HGB“).

Steuerungssystem und Steuerungsgrößen

Für Zwecke der Unternehmenssteuerung hat Scout24 verschiedene finanzielle und nichtfinanzielle Steuerungsgrößen definiert, mit denen der Erfolg der Strategieumsetzung messbar wird.

Finanzielle Steuerungsgrößen

Gemäß dem Fokus auf nachhaltiges und profitables Wachstum sowie auf die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts sehen wir folgende Ertragsgrößen als wichtigste finanzielle Steuerungsgrößen an:

- **Umsatzerlöse** (auf Konzern- und Segmentebene),
- **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** (auf Konzernebene),
- **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** -> Profitabilitätskennziffer, die die beiden vorgenannten Größen in Beziehung zueinander setzt.

Nichtfinanzielle Steuerungsgrößen

Als weitere Steuerungsgröße beobachten wir regelmäßig die Anzahl unserer gewerblichen Kund:innen, und zwar derjenigen, mit denen zum Ende der jeweils betrachteten Periode ein laufender Rahmenvertrag besteht. Gemäß unserer Segmentstruktur schauen wir separat auf:

- **Anzahl der Residential Real Estate Partner** und
- **Anzahl der Business Real Estate Partner.**

Dazu analysieren wir die durchschnittlichen monatlichen Umsatzerlöse (Average Revenue per User – ARPU), die wir mit diesen Kund:innen erzielen:

- **ARPU für Residential Real Estate Partner** und
- **ARPU für Business Real Estate Partner.**

Der ARPU berechnet sich aus der Summe der Umsatzerlöse der entsprechenden Kund:innen in einer bestimmten Periode geteilt durch die durchschnittliche Anzahl der Kund:innen in dieser Periode und weiter geteilt durch die Anzahl der Monate der Periode.

Schließlich messen wir bestimmte Marktplatz-Aktivitäten auf ImmoScout24 und ziehen sie als wichtige nichtfinanzielle Steuerungsgrößen heran. Dazu gehören:

- **Anzahl der Listings** (Periodendurchschnitt oder Stichtag) -> Bestand der Immobilieninserate (von privaten und gewerblichen Kunden) auf der ImmoScout24-Website;
- **monatliche Nutzer:innen** -> monatliche Einzelbesuche auf www.immobilienscout24.de über Desktop und App, unabhängig davon, wie oft das Portal in diesem Monat besucht wird, und unabhängig davon, wie viele verschiedene Zugänge genutzt werden;
- **Sessions** -> durchschnittliche monatliche Anzahl der Sitzungen von Nutzer:innen auf ImmoScout24 über Desktop und App.

Steuerungssystem

Grundlage der Konzernsteuerung sind ein jährlich ablaufender Budgetprozess, ein systemgesteuerter Zielerreichungsprozess (Objectives and Key Results – OKR) sowie regelmäßige Strategiemeetings auf Vorstands- und ELT-Ebene. So wird die Umsetzung der Konzernstrategie anhand von Einzelzielen gemessen sowie die finanziellen und nichtfinanziellen Steuerungsgrößen geplant und überwacht.

BUDGETPLANUNGSPROZESS



Jeweils im Herbst wird das Budget für das Folgejahr geplant, im Vorstand und im ELT in verschiedenen Planungsrunden abgestimmt und zum Jahresende hin vom Aufsichtsrat formal genehmigt. Im Frühjahr wird der Jahresplan auf Basis der Ist-Zahlen des ersten Quartals, wo nötig und sinnvoll, angepasst. Im Budgetplanungsprozess legen wir einen besonderen Fokus auf die oben genannten Steuerungsgrößen. Kosten werden auf Kostenstellenebene geplant. Daraus leiten wir die entsprechenden Margengrößen ab.

Die OKRs werden auf Konzernebene jeweils für ein Jahr festgelegt, innerhalb der Organisation arbeiten wir in Viermonatszyklen. Im OKR-Prozess werden strategische Prioritäten (Einzelziele) definiert und deren Ausführung überwacht. Er stellt eine gemeinsame strategische Ausrichtung der Konzernfunktionen und Teams sicher.

In monatlichen Business-Updates mit dem Vorstand werden die einzelnen Steuerungsgrößen vorgestellt und der aktuelle Geschäftsverlauf (zum Beispiel durch Segment-, Kunden-, Journey-, Produktverantwortliche) erläutert. Im Rahmen dieser Business-Updates werden Plan-Ist-Vergleiche vorgenommen und bei Abweichungen weitere Analysen oder geeignete Korrekturmaßnahmen eingeleitet. Wenn sinnvoll, werden einzelne Ziele und damit zusammenhängende Initiativen aus dem OKR-Prozess besprochen.

Die aktuelle Ertragslage wie auch die Budgetplanung werden dem Aufsichtsrat in quartalsweise stattfindenden Sitzungen zur Kontrolle und Überwachung vorgestellt.

Forschung und Entwicklung

Innovationen und die Weiterentwicklung unserer digitalen Produkte sind ein elementarer Bestandteil unserer Strategie. So sorgen wir dafür, dass die Prozesse rund um den Kauf/Verkauf, die Anmietung/Vermietung und das Management von Immobilien in Deutschland und Österreich weiter digitalisiert werden.

Wir entwickeln unsere Produkte in enger Abstimmung mit unseren Kund:innen zunächst in einer Testumgebung. Nachdem wir sie auf unserem digitalen Marktplatz zur Verfügung gestellt haben, werden sie kontinuierlich weiterentwickelt und optimiert. Dieser iterative Prozess ermöglicht es, die entwickelten Produkte schnell und trotzdem mit geringem Risiko verfügbar zu machen.

Auch in diesem Jahr konnten wir diverse Produktinitiativen vorantreiben:

- **integrierte Verkäufer-Lead-Plattform**, aus der je nach Lead-Qualität sowohl immoverkauf24-Leads als auch RLE-Leads vergeben bzw. direkt verkauft werden;
- **Finanzierungs-Leads mit Provisionsteilung** als Bezahlmodell -> neues Produkt, welches das bestehende MLE-Produkt ergänzt;

- **verlängerte Laufzeiten bei Plus-Produkten** -> Mindestlaufzeit der Abos MieterPlus+ und KäuferPlus+ auf zwei bzw. drei Monate angehoben und Preismodell angepasst;
- **Schnittstelle zwischen ImmoScout24 und Vermietet.de** -> Nutzer:innen können sich mit ImmoScout24-Konto bei Vermietet.de einloggen und relevante Objektdaten nahtlos übertragen, Mietverträge und Nebenkostenabrechnungen von ImmoScout24-Kund:innen können über Vermietet.de erstellt werden;
- **Home Street Home** (Kooperation von ImmoScout24 und One Warm Winter) -> Inserate für Wohnungen, die von Vermieter:innen für obdachlose Menschen zur Verfügung gestellt werden. Durch eine entsprechende Markierung wird es sozialen Organisationen und Vereinen einfacher gemacht, von ihnen betreuten Obdachlosen einen Neuanfang im eigenen Zuhause zu ermöglichen.

Der gesamte Forschungs- und Entwicklungsaufwand (F&E-Aufwand) der Scout24-Gruppe belief sich im Geschäftsjahr 2021 auf 43,9 Millionen Euro und war damit 15,5 % höher als im Vorjahr (38,0 Millionen Euro). Hierin sind sowohl eigene Personalkosten als auch Kosten für externe Entwicklungsdienstleister enthalten. Seit dem Berichtsjahr 2021 haben wir zusätzlich zur IT-Entwicklung auch Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten in der Produktentwicklung berücksichtigt. Zur Vergleichbarkeit wurde der Vorjahreswert entsprechend angepasst.

Insgesamt 27,2 Millionen Euro bzw. 62,0 % (2020: 21,9 Millionen Euro bzw. 57,6 %) der Entwicklungskosten wurden gemäß IAS 38 aktiviert. Setzt man diese aktivierten Eigenleistungen ins Verhältnis zum Umsatz, ergibt sich für das Geschäftsjahr 2021 eine Kapitalisierungsquote von 7,0 % (2020: 6,2 %). Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr hat primär mit der Weiterentwicklung von Vermietet.de und entsprechender Aktivierung zu tun. Für die kommenden Jahre streben wir wieder eine Kapitalisierungsquote um die 6 %-Marke an.

Nachhaltigkeit¹

Für uns ist Erfolg nicht nur eine Frage von Leistung, sondern basiert auch auf einem ausgeprägten Wertebewusstsein. Deshalb gehört Nachhaltigkeit genauso zu unserer Unternehmenskultur wie Innovation, Verantwortungsbewusstsein und Integrität. Unser Anspruch ist es, in unseren Geschäftstätigkeiten stets das gesellschaftliche und soziale Umfeld sowie die Umwelt mit in den Blick zu nehmen.

Im Jahr 2021 haben wir unsere Nachhaltigkeitsagenda weiter definiert und ausgebaut. Der Startpunkt war eine neue, umfangreiche Wesentlichkeitsanalyse. Auf dieser Basis haben wir gemeinsam mit dem Nachhaltigkeitskomitee ein bereichsübergreifend gültiges **Nachhaltigkeitsprogramm** entwickelt. Hiermit wollen wir durch verbindliche und ambitionierte Ziele die Nachhaltigkeit im Unternehmen transparent, messbar und steuerbar machen. Auch unsere Werte haben wir fortgeschrieben und im Berichtsjahr unseren **Verhaltenskodex (Code of Conduct)** um Verhaltensgrundsätze für unsere Geschäftspartner:innen, Lieferant:innen und Dienstleister:innen erweitert. Seit 2021 sind wir Mitglied im **United Nations Global Compact** und bekennen uns damit offiziell zu den zehn universellen Prinzipien mit den Handlungsfeldern Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umwelt und Korruptionsbekämpfung.

Die Hauptverantwortung für Nachhaltigkeit liegt beim Vorstandsvorsitzenden (CEO) der Scout24-Gruppe. Die Abteilung Corporate Communications ist mit einem eigenen Sustainability-Team für alle operativen und strategischen Nachhaltigkeitsmaßnahmen und -initiativen zuständig und berichtet darüber regelmäßig an den CEO. Eine der Hauptaufgaben ist es, das komplexe Thema Nachhaltigkeit noch stärker in das Unternehmen zu integrieren. Dazu gehört der regelmäßige Austausch zu Nachhaltigkeitsthemen mit den jeweils relevanten Fachbereichen wie Personal, Einkauf, Marketing, Produkt, IT oder Rechtswesen.

Neben der inhaltlichen Arbeit an Nachhaltigkeitsthemen ist es uns wichtig, regelmäßig über unsere Fortschritte, Maßnahmen und Ziele in diesem Bereich zu informieren. Dies tun wir in erster Linie in unserem Nachhaltigkeitsbericht.

¹ Dieser Abschnitt enthält ungeprüfte Zahlen und Angaben.

Der Nachhaltigkeitsbericht für das Geschäftsjahr 2021 wird gleichzeitig mit dem Geschäftsbericht am 24. März 2022 veröffentlicht. Er ist auf unserer Website unter www.scout24.com/nachhaltigkeit/nachhaltigkeitsberichte verfügbar. Die gesetzlich geforderte, gesonderte nichtfinanzielle Erklärung von Scout24 gemäß §§ 315b, 315c i. V. m. §§ 289c bis 289e Handelsgesetzbuch (HGB) ist in diesen Nachhaltigkeitsbericht integriert.

Wesentlichkeitsanalyse

Im Zuge der Wesentlichkeitsanalyse haben wir im Jahr 2021 sowohl interne als auch externe Stakeholder:innen zu Nachhaltigkeitsthemen befragt. Mit dieser systematischen Herangehensweise haben wir zehn Themen identifiziert, auf die wir uns in Zukunft fokussieren wollen – sowohl operativ als auch in der Berichterstattung.

Acht dieser Themen sind für die Einhaltung der gesetzlichen Anforderungen gemäß HGB als wesentlich einzustufen. Diese sind: Arbeitsbedingungen, Diversität und Chancengleichheit, Klima und Emissionen, Nachhaltige Unternehmensführung, Ethik und Integrität, Compliance, Produktverantwortung sowie Datenschutz und -sicherheit. Gemäß der Definition der Standards der Global Reporting Initiative (GRI) sind darüber hinaus noch zwei weitere Themen wesentlich: gesellschaftliches Engagement und Energie.

Nachhaltigkeitsprogramm

Aufbauend auf dieser Wesentlichkeitsanalyse haben wir gemeinsam mit unserem Nachhaltigkeitskomitee erstmals ein Nachhaltigkeitsprogramm entwickelt und festgeschrieben. Für jedes wesentliche Thema wurde mindestens ein Ziel definiert und mit KPIs hinterlegt, die regelmäßig und teamübergreifend zu validieren sind. Die Zielsetzung erfolgte auf Basis einer Differenzanalyse zwischen internen Ansprüchen und externen Anforderungen, etwa vom Kapitalmarkt, aus Rahmenwerken und aufgrund von Regularien.

Durch das Nachhaltigkeitsprogramm wird unser eigener Anspruch an nachhaltiges Handeln weiter gefestigt. Mittels einer effektiven Steuerung ist es uns möglich, unsere Nachhaltigkeitsperformance zu steigern, Verbesserungen in ausgewählten nachhaltigkeitsbezogenen Ratings zu erzielen und den Erwartungen unserer Stakeholder:innen zu entsprechen. Wir werden unser Nachhaltigkeitsprogramm kontinuierlich überprüfen, entwickeln geeignete Maßnahmen und justieren dort, wo es notwendig ist, nach. 2023 wollen wir über die ersten Fortschritte berichten.

Wichtige Aktivitäten im Bereich Nachhaltigkeit

Klimaschutz

Unsere standortübergreifende Klimastrategie gilt für die deutschen Gesellschaften Scout24 SE, Immobilien Scout GmbH und FlowFact GmbH und folgt einem klaren Aktionsplan: Wir wollen bis 2025 CO₂-neutral wirtschaften. Um dieses Ziel zu erreichen, folgen wir dem Ansatz: vermeiden, reduzieren, kompensieren. Bis 2025 wollen wir unsere CO₂-Emissionen um rund 60 % im Vergleich zum Basisjahr 2018 reduzieren.

So beziehen wir an den Standorten München und Köln bereits seit 2018 zu 100 % Grünstrom, in Berlin seit Anfang 2020. Auch bemühen wir uns, auf CO₂-neutrale Druckerzeugnisse zurückzugreifen und in unseren Büros auf einen sparsamen Umgang mit Ressourcen zu achten. Im Juli 2021 haben wir eine neue Reiserichtlinie eingeführt. Darin wird die Bahn als Transportmittel priorisiert und innerdeutsche Flüge nur noch dann ohne weitere Genehmigung erlaubt, wenn die Strecke nicht innerhalb von 4,5 Stunden mit dem Zug zurückgelegt werden kann. Zudem zielt sie darauf ab, Termine noch häufiger digital abzuhalten. Darüber hinaus wurde unser Fuhrpark im Jahr 2021 zu 89 % auf Elektromobilität umgestellt. Unvermeidbare CO₂-Emissionen planen wir ab 2025 durch die Unterstützung von Klimaschutzprojekten zu kompensieren.

Die folgenden Vergleichsdaten beziehen sich auf die Jahre 2019 und 2020. Sie werden um ein Jahr verzögert erhoben, da die Abrechnungen zum Energieverbrauch erst knapp elf Monate nach Abrechnungszeitraum und damit nach Redaktionsschluss dieses Geschäftsberichts vorliegen.

Im Jahr 2020 haben wir mit den oben genannten deutschen Gesellschaften rund 42,5 % weniger CO₂-Emissionen ausgestoßen als im Jahr 2019. Erreicht haben wir das vor allem durch eine Reduktion des Energieverbrauchs und die Umstellung auf Strom aus erneuerbaren Energien. Darüber hinaus hat ein verändertes Mobilitätsverhalten unserer Mitarbeiter:innen zu einer Verringerung unseres CO₂-Ausstoßes beigetragen. So

wurden weniger Dienstreisen mit dem Flugzeug unternommen. Auch bei den Fahrten vom und zum Arbeitsplatz haben die Mitarbeiter:innen CO₂ eingespart. Dies haben wir mit Hilfe einer Befragung durch unsere Nachhaltigkeitsabteilung ermittelt.

TREIBHAUSGAS-EMISSIONEN (IN TONNEN CO₂)¹

	GJ 2020	GJ 2019	Veränderung
Emissionen gesamt ²	2,423	4,211	-42,5 %
Emissionsintensität pro Mitarbeiter ³	3,23	5,09	-36,5 %

¹ Die Angaben beziehen sich auf die folgenden deutschen Gesellschaften der Scout24-Gruppe: Immobilien Scout GmbH, Scout24 SE und Flowfact GmbH.

² Die genutzten Umrechnungsfaktoren für Strom- und Wärmebezug wurden, wo möglich, durch die jeweiligen Anbieter zur Verfügung gestellt. In den Fällen, in denen diese konkreten Umrechnungsfaktoren nicht zur Verfügung standen, wurde auf die CO₂-Faktoren der VDA thinkstep AG sowie ecoinvent zurückgegriffen.

³ Zur Berechnung der Emissionsintensität wurden die Treibhausgasemissionen in Beziehung zu der durchschnittlichen Mitarbeiter:innen-Zahl (2019: 826 Mitarbeiter:innen, 2020: 751 Mitarbeiter:innen) der genannten deutschen Gesellschaften gesetzt.

Diversity

Scout24 hat den Anspruch, alle Mitarbeiter:innen bestmöglich zu unterstützen und zu fördern – unabhängig von ethnischer Herkunft, Hautfarbe, Geschlecht, sexueller Identität, Alter, Religion, Weltanschauung, Behinderung, Familienstand, Staatsangehörigkeit oder anderen Eigenschaften. So wollen wir die Vielfalt in unserem Unternehmen weiter stärken. Denn darin sehen wir einen wichtigen Schlüssel unseres Erfolgs.

Während wir im Jahr 2020 den Schwerpunkt auf Gender Diversity gelegt haben, haben wir 2021 alle Diversitätsmerkmale in den Fokus genommen. Das spiegelt sich in unseren Zielen wider: Wir streben an, dass 50 % unserer neu eingestellten Mitarbeiter:innen Frauen oder nichtbinäre Menschen sind. Zudem ist es unser Ziel, dass 25 % der neu eingestellten Personen ein weiteres Diversitätsmerkmal abdecken (wie etwa Nationalität oder Behinderung). Weiterhin hatten wir uns für 2021 vorgenommen, den Anteil von Frauen in Führungspositionen zu steigern. Dies haben wir erreicht, indem wir den Anteil von 34 % auf 37 % verbessert haben. Perspektivisch möchten wir den Wert bis Ende 2026 auf 43 % erhöhen.

AUSGEWÄHLTE DIVERSITY-KENNZAHLEN

	GJ 2021	GJ 2020	Veränderung
Frauen in Führungspositionen ¹ (in % aller Führungspositionen)	37 %	34 %	+3 Pp
Väter in Elternzeit (in % aller Elternzeit-Mitarbeiter:innen ²)	44 %	47 %	-3 Pp
Grad der Internationalität der Belegschaft ³ (in % aller Mitarbeiter:innen)	25 %	25 %	-

¹ Alle Führungsebenen von Teamleitung bis Vice President; ohne Vorstand.

² Inklusive FlowFact und ImmoScout24 Österreich.

³ Aktive und ruhende Mitarbeiter:innen inklusive Student:innen; internationale Nationalitäten im Verhältnis zu deutscher Nationalität.

Code of Conduct

Unser Erfolg wird maßgeblich durch unsere Leistungen und unsere Werte bestimmt. Diese Werte haben wir in unserem unternehmenseigenen Verhaltenskodex (Code of Conduct) dargelegt.

Ergänzend zu unserem Verhaltenskodex haben wir im Jahr 2020 einen unternehmensweit gültigen DNA Culture Code veröffentlicht. Dieser beinhaltet konkrete Handlungsempfehlungen für das tägliche Miteinander. Wie unsere Mitarbeiter:innen-Umfrage zeigt, ist es uns durch diverse Kommunikationsmaßnahmen und Initiativen gelungen, zu einem besseren Verständnis des DNA Culture Code beizutragen (2021: 86 %, 2020: 84 %, zum Vergleich 2019: 77 %).

Im Oktober 2021 haben wir den nächsten wichtigen Schritt gemacht und unseren Verhaltenskodex um Verhaltensgrundsätze für unsere Geschäftspartner:innen, Lieferant:innen und Dienstleister:innen erweitert. Dahinter steht die Überzeugung, dass wir auch als nichtproduzierendes Unternehmen Verantwortung in unserer Lieferkette übernehmen. Unter anderem halten wir Geschäftspartner:innen, Lieferant:innen und Dienstleister:innen dazu an, sich selbst verantwortungsbewusst und nachhaltig in ihrem sozialen

Umfeld zu engagieren, gegen Diskriminierung, Belästigung und Missbrauch in ihrem Unternehmen vorzugehen oder ihren Mitarbeiter:innen Rechte wie die Vereinigungsfreiheit einzuräumen.

Wir haben uns zum Ziel gesetzt, dass möglichst viele Lieferant:innen den Scout24 Code of Conduct akzeptieren oder wir mit ihnen eine Vereinbarung treffen, die mindestens die dort enthaltenen Anforderungen erfüllt. Damit wollen wir im Jahr 2022 starten. Konkret planen wir, dass im Jahr 2025 80 % unserer Ausgaben mit bestehenden Lieferant:innen und 95 % unserer Ausgaben mit neuen Lieferant:innen durch den Code of Conduct oder eine vergleichbare Vereinbarung abgedeckt sind. Mit dieser Maßnahme tragen wir auch zur Einhaltung der zehn universellen Prinzipien des United Nations Global Compact mit den Handlungsfeldern Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umwelt und Korruptionsprävention bei.

ESG-Ziele in der Refinanzierung

Das Thema Nachhaltigkeit soll auch bei unserer im Jahr 2022 anstehenden Refinanzierung eine Rolle spielen. So planen wir, uns an dem oben genannten Ziel der CO₂-Neutralität, an dem Ziel der Erhöhung des Anteils von Frauen in Führungspositionen sowie an dem Ziel der Akzeptanz unseres Code of Conduct für Lieferant:innen messen zu lassen.

Mitarbeiter:innen²

Zum 31. Dezember 2021 waren 852 Mitarbeiter:innen bei uns beschäftigt (31. Dezember 2020: 788); davon entfällt die Mehrheit, nämlich 57 %, auf ImmoScout24 Deutschland, 21 % waren bei der Scout24 SE angestellt. Über die gesamte Belegschaft gerechnet, belief sich die Frauenquote auf 41 % im Jahr 2021 (2020: 39 %).

MITARBEITER:INNEN-KENNZAHLEN

	GJ 2021	GJ 2020	Veränderung
Mitarbeiter:innen Scout24-Gruppe¹	852	788	+64
davon ImmoScout24	483	479	+4
davon Frauen	209	199	+10
davon Männer	274	280	-6
davon Vollzeit	422	411	+11
davon Teilzeit	61	68	-7
davon Scout24 SE	182	185	-3
davon Frauen	79	71	+8
davon Männer	103	114	-11
davon Vollzeit	170	172	-2
davon Teilzeit	12	13	0
davon sonstige Gesellschaften²	186	125	+62
davon Frauen	65	36	+28
davon Männer	122	88	+33
davon Vollzeit	163	109	+54
davon Teilzeit	23	16	+8

¹ Angaben in FTE; eventuelle Abweichungen der Summen ergeben sich aufgrund von Rundungen.

² FlowFact und ImmoScout24 Österreich; ohne immoverkauf24.

² Dieser Abschnitt enthält ungeprüfte Zahlen und Angaben.

Wirtschaftsbericht

Auswirkungen von Covid-19

Covid-19 hat unser Geschäft auch im zweiten Jahr der Pandemie sowohl direkt als auch indirekt beeinflusst. Direkt betroffen waren wir beispielweise durch krankheits- und kinderbetreuungsbedingte Ausfälle von Mitarbeiter:innen oder durch Maßnahmen zum Schutz von Mitarbeiter:innen. Diese Auswirkungen waren jedoch aufgrund der allgemein weniger strengen Maßnahmen wie auch der bereits erworbenen Routinen geringer als im Vorjahr. Schutzmaßnahmen oder auch Home-Office hatten sich schon etabliert, Ausfälle von Mitarbeiter:innen konnten größtenteils kompensiert werden.

Indirekt war unser Geschäft durch die Auswirkungen der Pandemie auf das Immobilienmarktgeschehen und damit auf unsere Kund:innen und Nutzer:innen beeinflusst, wobei der Gewerbeimmobilienmarkt stärker betroffen war als der Wohnimmobilienmarkt. Näheres hierzu findet sich im Kapitel Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen. Der Wohnimmobilienmarkt war in Deutschland bei einem knappen Angebot von weiter steigenden Preisen gekennzeichnet. Die Pandemie hat insbesondere die Attraktivität von Häusern mit Garten weiter steigen lassen. Scout24 bietet hier, sowohl für Hauseigentümer:innen als auch für Suchende, entsprechende digitale Produkte, die eine erfolgreiche Transaktion erleichtern.

Obwohl die Kontaktbeschränkungen im Geschäftsjahr 2021 weniger streng waren und Besichtigungen teilweise wieder in physischer Form stattfinden konnten, hat Covid-19 die Notwendigkeit der Digitalisierung bei der Abwicklung von Immobilientransaktionen noch stärker verdeutlicht. Die Scout24-Gruppe bietet hierfür ein wachsendes Produktangebot (siehe auch das Kapitel Kund:innen und Produkte) und kann somit von dieser Entwicklung zukünftig profitieren.

Neben den Chancen, die sich aus der Covid-19-Pandemie für die Geschäftsentwicklung von Scout24 ergeben, darf das Risiko neuer Virusvarianten, die erhebliche wirtschaftliche Auswirkungen mit sich bringen können, nicht ausgeschlossen oder unterschätzt werden. Dennoch haben wir das Covid-19-Risiko in unserer Risikoeinschätzung abgesenkt und die Chancen der beschleunigten Digitalisierung von Prozessen rund um Immobilientransaktionen angehoben. Dies wird näher im Risiko- und Chancenbericht erläutert.

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Im Geschäftsjahr 2021 haben wir den weit überwiegenden Teil unserer Konzernumsatzerlöse (96,8 %) in Deutschland erwirtschaftet und hier über unseren digitalen Marktplatz ImmoScout24. Daher bezieht sich die folgende gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Betrachtung primär auf Deutschland.

Die Erholung der deutschen Wirtschaft fiel im Geschäftsjahr 2021 nicht so stark aus wie ursprünglich erhofft. Dabei erwiesen sich insbesondere steigende Energiepreise, anhaltende Lieferengpässe bei Vorprodukten und die weiterhin ungelöste Covid-19-Pandemie – speziell das Auftauchen der neuen Omikron-Variante in der zweiten Jahreshälfte – als Belastungen für die wirtschaftliche Entwicklung. So zeigte beispielsweise der ifo Geschäftsklimaindex bereits seit Juli 2021 wieder einen Rückgang, wobei seit August 2021 auch die Geschäftserwartungen deutlich schlechter beurteilt wurden als die jeweils aktuelle Geschäftslage, was auf eine Abschwächung der Konjunktur hindeutete.³ Nach Berechnungen des Statistischen Bundesamts (Destatis) stieg das preis-, saison- und kalenderbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 2021 daher nur um 2,8 % gegenüber dem Vorjahr.⁴ Dementsprechend wurden die ursprünglichen Wachstumsprognosen (ifo Institut: 3,3 %⁵, Bundesregierung: 3,5 %⁶) klar verfehlt.

³ ifo Institut, ifo Geschäftsklima Deutschland – Ergebnisse der ifo Konjunkturumfragen im Dezember 2021, 17.12.2021.

⁴ Statistisches Bundesamt, Bruttoinlandsprodukt im 4. Quartal 2021 um 0,7 % niedriger als im Vorquartal, 28.01.2022.

⁵ ifo Institut, ifo Konjunkturprognose Herbst 2021: Lieferengpässe in der Industrie bremsen gesamtwirtschaftliche Erholung, 22.09.2021.

⁶ tagesschau.de, Bundesregierung will Prognose senken, 26.10.2021.

Das (mobile) Internet ist heute in Deutschland und Europa als Informations- und Kommunikationsmedium allgemein verbreitet. Auch im Geschäft mit Immobilieninseraten ist der Übergang von Offlineanzeigen (Printmedien) zu Onlineanzeigen weitgehend vollzogen. Die Covid-19-Pandemie hat die Vorteile und umfangreichen Nutzungsmöglichkeiten dieser Digitalisierung nochmals verdeutlicht und weitere, bisher zögernde Kund:innen- und Nutzer:innen-Gruppen für das Medium erschlossen. Die positiven Effekte aus diesem Aspekt der Digitalisierung sind inzwischen nahezu ausgeschöpft. Wie in den Kapiteln [Geschäftstätigkeit](#) und [Strategie](#) beschrieben, liegt das Hauptaugenmerk nun auf der Digitalisierung weiterer Schritte entlang von Immobilientransaktionen.

Entwicklung des deutschen Immobilienmarkts

Als adressierbaren Markt nehmen wir daher nicht nur das Marketingbudget unserer Kund:innen in den Blick. Vielmehr betrachten wir den gesamten Provisions-Pool der Immobilienmakler:innen, nämlich ca. 8,9 Milliarden Euro (ca. 6,5 Milliarden Euro⁷ für den Kauf/Verkauf von Wohnimmobilien, ca. 1,3 Milliarden Euro⁸ für die Anmietung/Vermietung von Wohnimmobilien, ca. 1,1 Milliarden Euro⁹ für Gewerbeimmobilien). Dazu kommt der Provisionspool von Finanzierungsvermittler:innen in Höhe von 2,8 Milliarden Euro.¹⁰ Schließlich sind Privatkund:innen bereit, für Produkte zu zahlen, die ihnen die Suche nach ihrer Wunschimmobilie erleichtern.

Der Provisions-Pool steht in Relation zum gesamten deutschen Immobilientransaktions-Markt. Im Bereich Kauf/Verkauf fanden laut GEWOS im Jahr 2021 Transaktionen im Volumen von ca. 290 Milliarden Euro statt.¹¹ Davon entfielen 217,3 Milliarden Euro (2020: 201,8 Milliarden Euro) bzw. 638.900 Transaktionen (2020: 630.900) auf Wohnimmobilien und 58,5 Milliarden Euro (2020: 57,1 Milliarden Euro) bzw. 53.300 Transaktionen (2020: 53.000) auf Gewerbeimmobilien (jeweils ohne Bauland). Der hiermit zusammenhängende Immobilienfinanzierungs-Markt machte ca. 305 Milliarden Euro aus.¹² Der in Deutschland sehr wichtige Mietmarkt lässt sich wie folgt beziffern: Von den ca. 42,8 Millionen Wohneinheiten in Deutschland¹³ sind bei einer vergleichsweise geringen Wohneigentumsquote von rund 47 %¹⁴ ca. 23 Millionen Wohneinheiten vermietet. Davon befinden sich rund 60 %, das heißt ca. 14 Millionen Wohneinheiten, in den Händen von privaten Vermieter:innen. Wir gehen davon aus, dass in Deutschland etwa 3,2 Millionen¹⁵ Miettransaktionen im Jahr stattfinden.

Wohnimmobilienmarkt

Der deutsche Wohnimmobilienmarkt ist von einer hohen Nachfrage nach Wohnraum bei einem gleichzeitig geringen Angebot gekennzeichnet. So fehlen in Deutschland derzeit etwa 630.000 Wohnungen.¹⁶ Gleichzeitig wohnen ca. 8,5 Millionen Menschen in überbelegten Wohnungen,¹⁷ was einerseits den städtischen Raum und andererseits vorrangig Singles sowie Alleinerziehende und deren Kinder betrifft. Die Schwierigkeit liegt somit weniger in der Zahl zu bauender neuer Wohneinheiten als in deren räumlicher Verteilung, da Wohnraum vor allem in den Städten benötigt wird. Die neue Bundesregierung hat in ihrem Koalitionsvertrag dem Thema Bauen und Wohnen hohes Gewicht verliehen. So soll etwa ein „Bündnis bezahlbarer Wohnraum“ ins Leben gerufen werden mit dem Ziel, den Wohnungsneubau auf jährlich 400.000 Einheiten zu steigern, davon 100.000 öffentlich geförderte Wohnungen.¹⁸ Die aufgrund von Materialknappheit stark steigenden Baupreise könnten dieses Ziel jedoch in Gefahr bringen.

⁷ Von Destatis-Pressmitteilung Nr. 370 vom 23.09.2019 (Wert für 2017), Destatis-Pressmitteilung Nr. 281 vom 29.07.2020 (Wert für 2019) und GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH – IMA info 2020 abgeleitet.

⁸ Von Destatis-Pressmitteilung Nr. 370 vom 23.09.2019 (Wert für 2017) und BBSR-Onlinepublikation Nr. 02/2015 abgeleitet.

⁹ Colliers Deutschland, Bürovermietungs- und Investitions-Marktbericht 2019/20 und Scout24-eigene Analysen.

¹⁰ Deutsche Bundesbank, 03.02.2022, Immobilienkredite für private Haushalte (Wert für 2021) und Scout24-eigene Analysen.

¹¹ GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH – IMA info 2021 | Immobilienmarkt Deutschland; Gesamtzahl beinhaltet: Wohnimmobilien inklusive Wohnbauland, Gewerbeimmobilien inklusive Gewerbe- und Industrieland; Zahl für Wohnimmobilien beinhaltet: Ein- und Zweifamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser, Eigentumswohnungen; Zahl für Gewerbeimmobilien beinhaltet die bebauten Objekte

¹² Deutsche Bundesbank, Neugeschäftsvolumina Banken / Wohnungsbaukredite an private Haushalte, Stand: 05.01.2022 (11/2020 bis 11/ 2021)

¹³ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 326 vom 08.07.2021

¹⁴ Statistisches Bundesamt, Eigentümerquote nach Bundesländern, vom 26.05.2020.

¹⁵ Gemäß Deutsche-Post-Adress-Umzugsstudie 2021 (Seite 3) ziehen über 8 Millionen Menschen jedes Jahr um; geht man davon aus, dass ein Umzug mit durchschnittlich 2,5 Personen durchgeführt wird, ergibt sich eine Zahl von etwa 3,2 Millionen Miettransaktionen pro Jahr.

¹⁶ IG Bau, Defizit von 630.000 Wohnungen sitzt neuer Bundesregierung im Nacken, vom 27.05.2021.

¹⁷ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 506 vom 4. November 2021.

¹⁸ SPD, Olaf Scholz plant Bündnis für bezahlbaren Wohnraum, vom 10.06.2021.

Gemäß den vorgenannten GEWOS-Daten sind in diesem Wohnungsmarkt die Transaktionsumsätze – bei einer nur geringfügig höheren Zahl von Transaktionen (+1,3 % von 2020 auf 2021) – erneut deutlich, um 7,7 %, gestiegen. Diese anhaltende Preisdynamik bei Wohnimmobilien wird auch durch das ImmoScout24-WohnBarometer bestätigt. Demnach haben sowohl Kauf- als auch Mietpreise ihren Aufwärtstrend im Jahr 2021 bei Neubau- wie bei Bestandswohnungen fortgesetzt, wobei die Kaufpreise in den vergangenen fünf Jahren deutlich stärker gestiegen sind als die Mietpreise.

Die bestimmenden Faktoren für die anhaltend hohe Nachfrage haben sich trotz Covid-19 nicht wesentlich verändert, vielmehr hat der Stellenwert des Wohnens durch die Pandemie nochmals an Wert gewonnen. Sie umfassen neben demografischen Ursachen auch den Mangel an Bauland und Objekten sowie das niedrige Zinsniveau, gepaart mit einem Mangel an Anlagealternativen in unsicheren Zeiten.

Gewerbeimmobilienmarkt

Der Gewerbeimmobilienmarkt zeigt sich vor dem Hintergrund der Covid-19-Pandemie weiter uneinheitlich.¹⁹ Während sich bei Büroimmobilien im zweiten Halbjahr 2021 eine Stabilisierung zeigte, litten Einzelhandelsimmobilien weiterhin unter dem beschleunigten Strukturwandel zugunsten des Onlinehandels. Hiervon profitierten wiederum Logistikimmobilien, die für die Abwicklung der Handelsströme notwendig sind. Bei Büroimmobilien setzte sich zunehmend die Überzeugung durch, dass das Büro – trotz Home-Office-Möglichkeiten – auch in Zukunft der Mittelpunkt des Arbeitslebens sein wird.

Gemäß den vorgenannten GEWOS-Daten sind die Transaktionszahlen (+0,6 %) und die Transaktionsumsätze (+2,5 %) in diesem Gewerbeimmobilien-Marktumfeld im Jahr 2021 nur leicht gestiegen.

Wettbewerbssituation

Wie im Kapitel [Geschäftstätigkeit](#) erläutert, nehmen wir mit unserem digitalen Marktplatz ImmoScout24, gemessen an der Anzahl der Listings und der Nutzeraktivität, eine führende Marktposition in Deutschland ein. Gleichzeitig sehen wir uns im Geschäft mit unseren drei Kundengruppen mit verschiedenen Wettbewerber:innen, wie unten erläutert, konfrontiert.

Der Vorstand ist aber zuversichtlich, dass ImmoScout24 seine starke Marktposition in dem beschriebenen Wettbewerbsumfeld halten und sogar weiterentwickeln kann. Denn wir haben den Anspruch, für unsere Kund:innen die zentrale Anlaufstelle für alle Fragen rund um Kauf/Verkauf, Anmietung/Vermietung und Management von Immobilien zu sein. Hierzu wollen wir unser überlegenes Produktangebot weiter optimieren und ausrollen sowie fortlaufend in unsere starke Marke investieren. So werden wir die Digitalisierung des Immobilienmarkts in Deutschland und Österreich weiter vorantreiben.

Immobilienmakler:innen

Die nächstgrößten deutschen Wettbewerber bei der Bedienung dieser Kundengruppe sind die Immowelt Group und eBay Kleinanzeigen. Die **Immowelt Group** gehört zum Axel-Springer-Konzern, der unter anderem durch den Finanzinvestor KKR finanziert wird. Immowelt ist, wie wir, ein vertikal organisierter Marktplatz. Das heißt, der Fokus liegt auf Immobilienanzeigen. **eBay Kleinanzeigen** gehört seit der im Juni 2021 abgeschlossenen Übernahme zur börsennotierten Adevinta ASA mit Sitz in Oslo (Norwegen). Adevinta betreibt mehrheitlich horizontal operierende digitale Plattformen für Kleinanzeigen und könnte mit seiner Finanzkraft die Entwicklung von eBay Kleinanzeigen in Deutschland beschleunigen. eBay Kleinanzeigen agiert als horizontal organisierter Marktplatz. Neben Immobilien werden diverse andere Produkte und Dienstleistungen digital vermarktet. Das mit uns konkurrierende Immobilien-Angebot wird bisher eher von Privatkund:innen als von Makler:innen genutzt. **Willhaben.at**, ebenfalls Teil der Adevinta ASA, ist unser nächstgrößter Wettbewerber im Geschäft mit Immobilienmakler:innen in Österreich.

Auch der **Immobilienverband Deutschland IVD** Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e. V. („IVD“) steht teilweise mit uns im Wettbewerb. Der IVD arbeitet an verbesserten Rahmenbedingungen für Marktteilnehmer:innen und Verbraucher:innen. Dazu nahm der Verband 2015 ein eigenes Immobilienportal (ivd24) in Betrieb, in das nur qualifizierte und verbandsgeprüfte IVD-Mitglieder

¹⁹ vdp Immobilienpreis-Index Q3 2021.

Inserate einstellen dürfen. Die Plattform ist werbefrei und auf die Darstellung der Immobilien fokussiert. Dabei bietet sie uns konkurrierende Dienstleistungen wie eine Vergleichsfunktion, Expertensuche, Immobilienbewertung etc. an.

Ebenso bietet die **Hypoport-Gruppe** mit ihren Marktplätzen wie Dr. Klein Wowi Finanz AG, Hypoport B.V., FIO SYSTEMS AG oder Value AG verschiedene konkurrierende Dienstleistungen rund um die Digitalisierung von Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung von Immobilien an.

In Zeiten eines knappen Immobilienangebots kommt dem Empfehlungsmarketing bei der Akquise von Makleraufträgen eine entscheidende Bedeutung zu. Hierfür ist ein professioneller digitaler Fußabdruck unerlässlich, das heißt, auch Immobilienmakler:innen müssen sich selbst immer stärker digitalisieren. In diesem Zusammenhang hat sich eine Art wachsender „**Graumarkt**“ herausgebildet, in dem insbesondere große Maklerunternehmen vermehrt ihre eigenen Webseiten und eigene CRM-Systeme nutzen und versuchen, Mandate direkt über ihre eigenen Kontakte abzuwickeln und auf das Listing-Angebot von ImmoScout24 zu verzichten.

Mit den Tochtergesellschaften FlowFact und Propstack bieten wir Makler:innen eine cloudbasierte Software an, mit denen sie ihre Geschäftsprozesse effizienter gestalten können. Der nächstgrößere Wettbewerber ist hier die Firma **onOffice GmbH**, die ebenfalls eine CRM-Software-Lösung für Immobilienmakler:innen anbietet.

Immobilieeigentümer:innen

Bei der direkten Ansprache verkaufswilliger Immobilieeigentümer:innen zählen sogenannte **hybride Makler** wie McMakler und Homeday zu unseren Konkurrenten. Gleichzeitig zählen sie aber auch zu unseren Kunden, wenn sie Verkäufer-Leads von uns erwerben und wenn sie ImmoScout24 zur Vermarktung nutzen. Hybride Makler kombinieren eigene Softwarelösungen mit der Kompetenz klassischer Makler:innen. Ähnliches gilt für die bereits erwähnten **klassischen Maklerunternehmen**, die aufgrund ihrer Größe und überregionalen Bekanntheit direkt um Eigentümer:innen werben können.

Mit Vermietet.de bieten wir Dienstleistungen für Eigentümer:innen zur professionellen Verwaltung ihrer vermieteten Immobilien an. Hier stehen wir im Wettbewerb mit der **Eigenverwaltung**, zum Beispiel mittels selbsterstellter Excel-Dateien, sowie mit **gewerblichen Hausverwaltungen**.

ImmobilienSuchende

Neben den oben genannten Marktplatzangeboten der Immowelt Group, der Hypoport-Gruppe, von eBay Kleinanzeigen und Willhaben.at sehen wir auch die Immobilienangebote von und auf **sozialen Netzwerken** wie Facebook als wettbewerbsrelevant an.

Zudem versuchen auch zahlreiche **PropTech- und FinTech-Start-ups**, die Produkte und Dienstleistungen entlang der Immobilientransaktion anbieten, im Markt Fuß zu fassen. Diese konkurrieren dabei sowohl mit uns als auch mit Immobilienmakler:innen und anderen beteiligten Dienstleister:innen. In Deutschland ist es bisher jedoch noch keinem dieser Start-ups gelungen, signifikante Marktanteile zu erobern.

Geschäftsverlauf Konzern

Unser Geschäftsjahr 2021 war zwar weiterhin von der Covid-19-Pandemie beeinflusst, im Vordergrund stand aber unsere Wachstumsstrategie. Diese wurde auch durch die Akquisitionen von immoverkauf24 (Juli 2020), Vermietet.de (Mai 2021), Wohnungs Börse und Propstack (August 2021) unterstützt. So konnten wir unsere Konzern-Umsatzerlöse im Vorjahresvergleich um 10,0 % auf 389,0 Millionen Euro (2020: 353,8 Millionen Euro) steigern. Mit dieser Entwicklung haben wir die im November 2021 im Rahmen der Q3-Berichterstattung konkretisierte Prognose eines Umsatzwachstums von etwa 9 % (inklusive Akquisitionen) sogar leicht übererfüllt. Die ursprüngliche Jahresprognose war von einem Umsatzwachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich ausgegangen. Bereinigt um die Akquisitionen²⁰ belief sich das organische Umsatzwachstum im Jahr 2021 auf 8,3 %.

²⁰ immoverkauf24 für H1 2021; alle anderen Gesellschaften vollständig bereinigt um die Umsätze ab dem Erwerbszeitpunkt im Jahr 2021.

Die Umsätze des Segments Residential Real Estate stiegen (inklusive Akquisitionen) um 13,8 % auf 288,4 Millionen Euro (2020: 253,4 Millionen Euro). Damit hat das Segment die im Mai 2021 im Rahmen der Q1-Berichterstattung angehobene Prognose („Wachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich“, ursprünglich „Wachstum im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich“) voll erfüllt. Das Segment Business Real Estate verzeichnete im Geschäftsjahr 2021 einen leichten Umsatzrückgang um 0,3 % auf 68,9 Millionen Euro (2020: 69,1 Millionen Euro) und lag damit etwas unter dem Plan einer „Umsatzsteigerung im niedrigen einstelligen Prozentbereich“. Dagegen stiegen die Umsätze des Segments Media & Other von 31,0 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2020 um 1,0 % auf 31,3 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2021 an, was etwas über der Jahresprognose („sinkend bis stagnierende Umsatzentwicklung“) liegt.

Das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit betrug 222,8 Millionen Euro, was einem Anstieg von 5,0 % gegenüber dem Vorjahreswert entspricht (2020: 212,3 Millionen Euro). Der zur Umsatzentwicklung unterproportionale Anstieg lässt sich primär auf die Akquisitionen zurückführen. Die Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag damit 2,7 Prozentpunkte unter dem Vorjahresniveau (2020: 60,0 %) und erreichte 57,3 %. Dies liegt exakt in der im November 2021 konkretisierten Bandbreite von 57 % bis 58 %. Die ursprüngliche Jahresprognose war von „um die 60 %-Marke“ ausgegangen und im Mai 2021 auf „bis zu 60,0 %“ angepasst worden.

Wichtige Ereignisse mit Einfluss auf finanzielle Kennzahlen

Folgende Ereignisse haben den Geschäftsverlauf besonders beeinflusst (der jeweilige Einfluss auf die Ertragslage, Vermögenslage oder Finanzlage wird weiter unten erläutert).

Aktienrückkäufe und Dividende

Im Geschäftsjahr 2021 haben wir Aktienrückkäufe im Volumen von über 1 Milliarde Euro durchgeführt, insgesamt 22.100.000 Scout24-Aktien eingezogen und das Grundkapital entsprechend herabgesetzt. Stand 31. Dezember 2021 betrug das Grundkapital demnach 83.600.000 Euro, eingeteilt in ebenso viele Stückaktien (Stand 31. Dezember 2020: 105.700.000 Euro). Die Anzahl der eigenen Aktien belief sich zu diesem Stichtag auf 1.205.293 Stück, was 1,44 % des Grundkapitals entsprach.

Wichtigster Baustein der Kapitalrückführung war das am 30. März 2021 erklärte öffentliche Rückkaufangebot mit anschließender Kapitalherabsetzung, durch das wir im April 2021 11.400.875 Scout24-Aktien zum Angebotspreis von 69,66 Euro im Volumen von 794,2 Millionen Euro zurückgekauft haben. Im Zeitraum vom 26. April bis zum 30. Juni 2021 haben wir dann in einem nichtöffentlichen Rückkaufprogramm 2.921.878 Scout24-Aktien im Gegenwert von 200,0 Millionen Euro zu einem Durchschnittskurs von 68,45 Euro zurückgekauft. Schließlich haben wir am 12. November 2021 ein weiteres Rückkaufprogramm mit einem Volumen von bis zu 200 Millionen Euro gestartet. Bis zum 31. Dezember 2021 hatten wir bereits 1.118.831 Aktien im Wert von 67.212.810 Euro im Rahmen dieses Programms erworben. Ausführlichere Informationen zu unseren Aktienrückkäufen finden sich im Kapitel **Investor Relations** in diesem Geschäftsbericht.

Auch mit unserer Dividendenzahlung in Höhe von 68,5 Millionen Euro am 13. Juli 2021 haben wir Kapital an unsere Aktionär:innen ausgeschüttet. Aufgrund der vorangegangenen Aktienrückkäufe konnte der ursprüngliche Dividendenvorschlag vom März 2021 von 0,70 Euro auf 0,82 Euro pro Aktie angehoben werden.

Akquisition und Start der Integration von Vermietet.de

Am 11. Mai 2021 haben wir die mehrheitliche Übernahme der Zenhomes GmbH, des Unternehmens hinter der Marke Vermietet.de, bekannt gegeben. Vermietet.de ist gemessen an der Kundenanzahl eine marktführende digitale Plattform für private Vermieter:innen zur Verwaltung aller Prozesse rund um ihre Immobilien. Im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres haben wir erste erfolgreiche Integrationschritte mit ImmoScout24 unternommen. Der Wachstumsfokus von Vermietet.de lag dabei zunächst auf dem Ausbau der Kundenbasis und noch nicht so sehr auf der Umsatzrealisierung. Während der Umsatzbeitrag sich im Jahr 2021 auf 0,6 Millionen Euro belief, betragen die operativen Kosten von Vermietet.de 3,8 Millionen Euro.

Integration von immoverkauf24 abgeschlossen

Die Integration der im Juli 2020 erworbenen immoverkauf24 wurde im Geschäftsjahr 2021 erfolgreich abgeschlossen. So werden über diese Marke Immobilienverkaufsmandate mit Provisionsteilung abgewickelt.

Die immoverkauf24-Umsatzerlöse fallen zeitverzögert an, nicht bei Weitergabe des Kontakts, sondern bei Abschluss der entsprechenden Verkaufstransaktion. Sonstige Verkaufsmandate werden zu einem festen Lead-Preis je nach Qualität über die Marke ImmoScout24 (RLE-Produkt) verkauft. Hier erfolgt die Umsatzrealisierung unverzüglich. Die Eigentümerkontakte, die diesem Mandatsgeschäft zugrunde liegen, werden in einer Plattform generiert und hieraus verteilt. Da immoverkauf24 im gesamten Geschäftsjahr Teil der Scout24-Gruppe war, im Vergleich zu sechs Monaten im Jahr 2020, und da Verkaufsmandate von unseren Kund:innen stark nachgefragt wurden, konnten wir eine signifikante Umsatzsteigerung mit diesem Geschäft im Segment Residential Real Estate erzielen.

Entwicklung von Listings und Traffic²¹

Wir messen die Aktivitäten auf ImmoScout24 unter anderem über die Anzahl der Inserate („Listings“) und die Nutzer-/Besucherzahlen („Traffic“).

NICHTFINANZIELLE KENNZAHLEN – MARKTPLATZAKTIVITÄTEN ¹			
	GJ 2021	GJ 2020 (ungeprüft)	Veränderung (ungeprüft)
ImmoScout24.de (IS24) Listings ²	366.077	416.973	-12,2 %
IS24 monatliche Nutzer:innen Desktop (in Millionen) ³	15,6	18,5	-15,6 %
IS24 monatliche Nutzer:innen App (in Millionen) ³	4,5	3,6	+26,6 %
IS24 monatliche Sessions (in Millionen) ⁴	101,8	101,4	+0,4 %

¹ Die Werte und dementsprechend die Veränderungen für die monatlichen Nutzer:innen und Sessions sind für das Jahr 2020 ungeprüft.

Die Werte und dementsprechend die Veränderungen der Listings sind für das Jahr 2020 und 2021 ungeprüft.

² Quelle: ImmoScout24.de, Listings in Deutschland (Durchschnitt stichtagsbezogen zum Jahresende).

³ Monatliche Einzelbesucher:innen auf ImmoScout24.de (Durchschnitt der einzelnen Monate), unabhängig davon, wie oft sie den Marktplatz in einem Monat besuchen. Seit dem ersten Halbjahr 2021 werden die Daten nicht mehr von AGOF e. V. bezogen, sondern über Google Analytics; die Vorjahreszahlen wurden daher angepasst.

⁴ Anzahl aller monatlichen Besuche (Durchschnitt der einzelnen Monate), in denen einzelne Nutzer:innen über ein Endgerät aktiv mit dem Web- oder App-Angebot interagieren, wobei ein Besuch als abgeschlossen gilt, wenn der:die Nutzer:in mindestens 30 Minuten inaktiv ist; Quelle: interne Messung mit Hilfe von Google Analytics.

Der Rückgang der ImmoScout24-Listings um 12,2 % auf 366.077 im Jahr 2021 hat primär mit der Marktsituation in Deutschland mit einem zu knappen Wohnungsangebot bei weiter steigenden Immobilienpreisen zu tun (siehe Kapitel [Entwicklung des deutschen Immobilienmarkts](#)). Im Kapitel [Wettbewerbssituation](#) erklären wir, dass in diesem Umfeld bestimmte Maklerunternehmen vermehrt ihre eigenen Webseiten und eigene CRM-Systeme nutzen, um Mandate außerhalb von ImmoScout24 im „Graumarkt“ zu vermarkten. Möglicherweise hat auch die in fünf Bundesländern Ende 2020 neu eingeführte 50/50-Teilung der Maklerprovision („Bestellerprinzip“) zu einem geringeren Verkaufsangebot und damit weniger Listings im Jahr 2021 geführt.

Die Zahl der Nutzer:innen sank im Jahresvergleich um 2,0 Millionen auf 20,1 Millionen monatliche Einzelbesucher:innen (Durchschnitt der einzelnen Monate), die der Sessions stieg leicht um 0,4 % auf 101,8 Millionen monatliche Besuche. Dies ist ein Zeichen dafür, dass die Nachfrage nach Immobilien trotz Covid-19 intakt blieb.

Bei der Zahl der Nutzer:innen beobachten wir einen steigenden Trend bei der App-Nutzung, welcher einen rückläufigen Trend bei der Desktop-Nutzung teilweise kompensiert. So verzeichneten wir im Geschäftsjahr 2021 15,6 Millionen monatliche Desktop-Nutzer:innen und 4,5 Millionen monatliche App-Nutzer:innen. Allerdings fand im ersten Halbjahr 2021 ein Anbieterwechsel statt. Würde man die gleiche Datenbasis für 2020 zugrunde legen, ergäbe sich mit plus 26,6 % ein steigender Trend für die App-Nutzer:innen und mit minus 15,6 % ein sinkender Trend für die Nutzer:innen der Website. Letzteres erklärt sich primär durch die Änderung des Cookie Consent (generelle Einwilligungspflicht im Rahmen des Datenschutzes für alle Cookies, die nicht aus technischen Gründen notwendig sind) und die sich daraus ergebende verringerte Messbarkeit des Traffics. Zusätzlich führte eine umfangreiche Initiative zur Abwehr von Bot-Traffic im Herbst 2020 zu einer negativen Anpassung des messbaren Traffics.

²¹ Die Werte und dementsprechend die Veränderungen für die monatlichen Nutzer:innen und Sessions sind für das Jahr 2020 ungeprüft. Die Werte und dementsprechend die Veränderungen der Listings sind für das Jahr 2020 und 2021 ungeprüft.

Ertragslage

Umsatz und Gesamtleistung

Unsere Konzernumsatzerlöse sind von 353,8 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2020 um 10,0 % auf 389,0 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2021 gestiegen. Hierin sind die Umsatzerlöse der akquirierten Gesellschaften immoverkauf24 (seit Juli 2020), Vermietet.de (seit Mai 2021), Wohnungsbörse und Propstack (seit August 2021) enthalten. Bereinigt um diese Akquisitionen²² belief sich das organische Umsatzwachstum auf 8,3 %.

Die aktivierten Eigenleistungen stiegen im Geschäftsjahr 2021 überproportional zum Umsatz um 21,1 % von 21,9 Millionen Euro auf 26,6 Millionen Euro. Dieser Anstieg ergibt sich aus IT- und Produktentwicklungen für Innovationen und Optimierungen, welche unsere zukünftige Wachstumsstrategie unterstützen. Konkrete Beispiele hierfür sind im Kapitel **Forschung und Entwicklung** genannt. Das Verhältnis der aktivierten Eigenleistungen zu den Umsätzen (Kapitalisierungsquote) lag im Geschäftsjahr 2021 bei 6,8 % im Vergleich zu 6,2 % im Vorjahr.

Zusammen mit den sonstigen betrieblichen Erlösen von 2,5 Millionen Euro (2020: 2,2 Millionen Euro) erhöhte sich die Gesamtleistung um 10,6 % von 377,9 Millionen Euro im Jahr 2020 auf 418,1 Millionen Euro im Jahr 2021.

Kostenentwicklung

Die betrieblichen Aufwendungen (ohne Abschreibungen und Wertminderungen) betrugen im Geschäftsjahr 2021 insgesamt 217,3 Millionen Euro, was um 20,9 % über dem Vorjahresniveau von 179,7 Millionen Euro lag. Der zur Umsatzentwicklung überproportionale Anstieg der betrieblichen Aufwendungen lässt sich wie folgt zusammenfassen:

- Mit dem erhöhten Fokus auf und Investitionen in wachstumsstarke Produkte wie Verkäufer-Leads und Plus-Produkte und einem entsprechend veränderten Umsatzmix (siehe Kapitel **Kund:innen und Produkte**) erhöhte sich im Jahr 2021 auch die Kostenstruktur. Hierunter fallen auch die zusätzlichen Kosten der Akquisitionen immoverkauf24 und Vermietet.de.
- Im Geschäftsjahr 2021 haben wir verstärkt in Marketing investiert. Die Aktivitäten im Bereich Residential Real Estate dienten der Belebung der Marktplatzaktivität sowie der Generierung von neuen Verkäufer-Kontakten.
- Aufgrund höherer M&A-Kosten und eines neu aufgelegten Long-Term Incentive Program (LTIP) waren auch die nichtoperativen Kosten höher als im Vorjahr.
- Das Kostenwachstum bezieht sich auf ein Vorjahr mit pandemiebedingten Kostensenkungsmaßnahmen.

Als Teil der betrieblichen Aufwendungen stieg unser **Personalaufwand** um 21,8 % von 80,2 Millionen Euro im Jahr 2020 auf 97,7 Millionen Euro im Jahr 2021 primär aufgrund der Integration der immoverkauf24-Mitarbeiter:innen seit Juli 2020 sowie seit Mai 2021 auch der Vermietet.de-Belegschaft. Dazu kommen zusätzliche Kosten durch einen Personalaufbau auf Seiten von ImmoScout24 sowie zur Kompensation des Transfers von Mitarbeiter:innen im Rahmen des Verkaufs von AutoScout24. 10,7 Millionen Euro des Personalaufwands entfielen im Jahr 2021 auf anteilsbasierte Vergütungen. Das sind 52,9 % mehr als im Vorjahr, was primär aus Anpassungen der Bewertungsgrundlagen für das Long-Term Incentive Program (LTIP) 2018 sowie der Neuauflage eines LTIP im Jahr 2021 resultiert (siehe hierzu auch Erläuterung **5.3. Anteilsbasierte Vergütung** im Anhang).

Unser **Marketingaufwand** stieg im Geschäftsjahr 2021 um 32,8 % auf 36,4 Millionen Euro (2020: 27,4 Millionen Euro). Grund dafür ist, dass wir unsere Marketingaktivitäten verstärkt haben, um einerseits die ImmoScout24-Marktplatzaktivität zu erhöhen und andererseits mehr neue Hauseigentümerkontakte zu generieren. Hierzu gehörten unter anderem eine Multi-Channel-Kampagne für Mieter:innen und Vermieter:innen sowie eine an Hauseigentümer:innen gerichtete TV- und Onlinekampagne, um unser Immobilienbewertungs-Tool zu bewerben. Dazu kamen erhöhte Suchmaschinenmarketing-Aktivitäten (SEO und SEA) zur weiteren Belebung

²² immoverkauf24 für H1 2021; alle anderen Gesellschaften vollständig bereinigt um die Umsätze ab dem Erwerbszeitpunkt im Jahr 2021.

des Lead-Geschäfts (RLE und immoverkauf²⁴). Seit Mai 2021 tragen auch die Marketingaktivitäten von Vermietet.de zum Marketingaufwand der Gruppe bei.

Der **IT-Aufwand** nahm im Geschäftsjahr 2021 nur leicht um 1,6 % zu und belief sich auf insgesamt 18,3 Millionen Euro (2020: 18,0 Millionen Euro). An dieser Entwicklung zeigt sich, dass die Umstellung auf cloudbasierte Plattform- und Softwarelösungen inzwischen weitgehend abgeschlossen ist. Demnach nehmen die regulären IT-Kosten nur noch unterproportional zum Geschäftsvolumen zu.

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** stiegen im Vorjahresvergleich um 29,1 %, von 50,3 Millionen Euro im Jahr 2020 auf 64,9 Millionen Euro im Jahr 2021. Davon entfielen 24,2 Millionen Euro auf **Einkaufskosten**, die sich sogar um 63,6 % erhöhten, was auf folgende Haupteffekte zurückzuführen ist: 1) steigende Kosten für unsere Plus-Produkte (wie die integrierte Schufa-Auskunft), deren Umsätze stark wuchsen; 2) steigende Kosten für die Akquise von Leads (über Kooperationspartner:innen) für unsere stark nachgefragten Verkäufer-Lead-Produkte; 3) Die unter 2) genannten Kosten sind aufgrund eines technischen Effekts, durch die Umgliederung von Marketing- zu Einkaufskosten, zusätzlich gestiegen. Neben den Einkaufskosten wirkten sich auch steigende **externe Personalkosten** auf die Entwicklung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen aus. Sie entstanden primär aufgrund zusätzlicher Produktentwicklungs-Aktivitäten (siehe Kapitel **Forschung und Entwicklung**). Schließlich trugen auch höhere **Dienstleistungs- und Beraterkosten** (primär M&A-Kosten) zum Anstieg der betrieblichen Aufwendungen bei.

Ergebnisentwicklung

Unter Berücksichtigung der oben beschriebenen Kostenentwicklungen stieg das **(unbereinigte) EBITDA des Konzerns**²³ um 1,3 % auf 200,8 Millionen Euro (2020: 198,3 Millionen Euro).

Die **Abschreibungen und Wertminderungen** stiegen um 22,5 % von 51,5 Millionen Euro im Jahr 2020 auf 63,1 Millionen Euro im Jahr 2021. Davon entfielen 33,3 Millionen Euro (2020: 31,6 Millionen Euro) auf Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen von Kaufpreisallokationen bilanziert wurden (PPA-Abschreibungen). Den größten Teil hiervon machte mit 30,3 Millionen Euro die letzte Abschreibungsrate für den Kundenstamm von ImmoScout²⁴ aus, der damit vollständig abgeschrieben ist. Weitere 24,2 Millionen Euro entfielen auf sonstige Abschreibungen (2020: 19,9 Millionen Euro). Die Zunahme um 4,3 Millionen Euro wurde getrieben durch: 1) höhere Abschreibungen auf Leasing-Nutzungsrechte durch den Umzug in das neue Berliner Büro Ende 2020 und 2) höhere Abschreibungen auf zuvor aktivierte Eigenleistungen (Produktentwicklungen). Ebenfalls erhöhend wirkte eine Wertminderung in Höhe von 5,6 Millionen Euro auf die FLOWFACT-Marke (siehe hierzu auch Erläuterung **4.5. Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte**).

Infolge der beschriebenen Zunahme der Abschreibungen und Wertminderungen sank das **Konzern-EBIT** um 6,1 % von 146,8 Millionen Euro im Jahr 2020 auf 137,7 Millionen Euro im Jahr 2021. Mit einem im Vorjahresvergleich um 2,0 % leicht gesunkenen **Finanzergebnis** in Höhe von minus 5,0 Millionen Euro und einem um 6,6 % auf 42,1 Millionen Euro (2020: 39,5 Millionen Euro) gestiegenen **Ertragsteueraufwand** sank das **Ergebnis nach Steuern** um 11,5 % auf 90,6 Millionen Euro (2020: 102,4 Millionen Euro). Im Berichtsjahr war die Steuerquote mit 31,7 % höher als im Vorjahr (2020: 27,8 %), was primär damit zu tun hat, dass keine latenten Steuererträge auf die laufenden Verluste der im Jahr 2021 akquirierten Zenhomes GmbH bilanziert wurden.

Setzt man das Ergebnis nach Steuern in Beziehung zur reduzierten volumengewichteten durchschnittlichen Aktienanzahl von 88.059.505 Stück für das Geschäftsjahr 2021, ergibt sich ein um 3,0 % höheres (unverwässertes) **Ergebnis je Aktie** von 1,03 Euro (2020: 1,00 Euro; Aktienstückzahl: 102.144.808).

²³ Das (unbereinigte) EBITDA des Konzerns ist analog zur Darstellung in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung definiert als das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandenen Wertminderungen und Wertaufholungen.

EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit

Die Kennzahl EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist um nichtoperative Effekte bereinigt.

ÜBERLEITUNG (UNBEREINIGTES) EBITDA ZU EBITDA AUS GEWÖHNLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

In Millionen Euro	GJ 2021	GJ 2020	Veränderung
(Unbereinigtes) Konzern-EBITDA¹	200,8	198,3	+1,3 %
Nichtoperative Effekte ¹	22,0	14,0	+57,1 %
davon anteilsbasierte Vergütung	10,7	7,0	+52,9 %
davon M&A-Aktivitäten	6,9	1,5	+360,0 %
davon Reorganisation	2,5	4,5	-44,4 %
davon sonstige nichtoperative Effekte	1,9	1,0	+90,0 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	222,8	212,3	+5,0 %

¹ Das (unbereinigte) EBITDA des Konzerns ist analog zur Darstellung in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung definiert als das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandenen Wertminderungen und Wertaufholungen.

Im Geschäftsjahr 2021 beliefen sich diese **nichtoperativen Effekte** auf 22,0 Millionen Euro und lagen damit um 57,1 % über dem Vorjahresniveau (2020: 14,0 Millionen Euro). Als nichtoperative Effekte gelten insbesondere Kosten im Rahmen von M&A-Aktivitäten inklusive Post-Merger-Integration sowie Personalkosten aus anteilsbasierten Vergütungen und Kosten im Zusammenhang mit Veränderungen der Organisationsstruktur. Die starke Zunahme im Jahresvergleich ist primär auf höhere M&A-Kosten zurückzuführen. Das wichtigste Beispiel für eine im Geschäftsjahr 2021 abgeschlossene Transaktion ist der Erwerb von Vermietet.de (siehe auch [2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode](#) im Anhang). Die Entwicklung des Aufwands aus anteilsbasierten Vergütungen wurde bereits oben unter **Personalaufwand** erläutert.

Unter Bereinigung der nichtoperativen Effekte ergab sich für das Geschäftsjahr 2021 ein Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in Höhe von 222,8 Millionen Euro, 5,0 % mehr als im Vorjahr (2020: 212,3 Millionen Euro).

Die verbleibenden **operativen Effekte** aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit – wesentlicher Teil der gesamten, oben erläuterten Kostenentwicklung – sind noch einmal in der nachstehenden Tabelle aufgeführt. Sie stiegen um 17,9 % von 163,5 Millionen Euro im Jahr 2020 auf 192,8 Millionen Euro im Jahr 2021.

ENTWICKLUNG OPERATIVE KOSTEN UND AUSWIRKUNGEN AUF EBITDA AUS GEWÖHNLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

In Millionen Euro	GJ 2021	GJ 2020	Veränderung
Umsatz	389,0	353,8	+10,0 %
Aktivierete Eigenleistungen	26,6	21,9	+21,5 %
Operative Effekte¹ aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	-192,8	-163,5	+17,9 %
davon Personalaufwand	-82,6	-71,4	+15,7 %
davon Marketingaufwand	-36,3	-31,1	+16,8 %
davon IT-Aufwand	-18,1	-17,1	+5,9 %
davon sonstige betriebliche Aufwendungen	-55,8	-43,9	+27,0 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	222,8	212,3	+5,0 %

¹ Bei den dargestellten Kosten handelt es sich nicht ausschließlich um Aufwendungen, da in sehr geringem Maße Verrechnungen stattgefunden haben. Daher wurde hier der Begriff „Effekte“ verwendet.

Unsere EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag demnach im Geschäftsjahr 2021 bei 57,3 %, 2,7 Prozentpunkte unter dem Vorjahresniveau (2020: 60,0 %). Rechnet man die Kosteneffekte der Zukäufe immoverkauf24 (nur für H1 2021), Vermietet.de, Wohnungsbörse und Propstack heraus, ergibt sich für 2021 eine höhere organische EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 59,0 % (absoluter Wert organisches EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit 2021: 226,0 Millionen Euro).

Vermögenslage

BILANZ AKTIVA (VERKÜRZT)			
In Millionen Euro	2021	2020	Veränderung
Kurzfristige Vermögenswerte	619,5	1.769,4	-65,0%
davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	120,0	177,7	-32,5%
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	23,2	20,9	+11,0%
davon finanzielle Vermögenswerte	468,1	1.564,8	-70,1%
Langfristige Vermögenswerte	1.801,9	1.751,0	+2,9%
davon Geschäfts- oder Firmenwert	782,3	712,6	+9,8%
davon Marken	872,8	877,4	-0,5%
davon sonstige immaterielle Vermögenswerte	67,6	75,2	-10,0%
davon Nutzungsrechte aus Leasingvereinbarungen	51,0	55,6	-8,4%
davon Sachanlagen	15,6	16,3	-4,3%
davon finanzielle Vermögenswerte	10,9	13,0	-16,2%
Bilanzsumme	2.421,4	3.520,4	-31,2%

Unsere Konzernbilanz ist weiterhin durch Erlöse aus der AutoScout24-Transaktion beeinflusst. Der nach den bereits erwähnten Aktienrückkäufen verbleibende Kaufpreis war zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2021 primär im Spezialfonds angelegt, dessen Ausweis unter den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie unter den kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten der Scout24-Gruppe erfolgte. Zum 31. Dezember 2021 beliefen sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf 120,0 Millionen Euro (31. Dezember 2020: 177,7 Millionen Euro). Die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte reduzierten sich größtenteils aufgrund der Liquidierung von Geldmarkt-/Spezialfonds zur Finanzierung der Aktienrückkäufe um 1.096,7 Millionen Euro auf 468,1 Millionen Euro (31. Dezember 2020: 1.564,8 Millionen Euro).

Die gesamten **kurzfristigen Vermögenswerte** der Scout24-Gruppe beliefen sich zum Stichtag 31. Dezember 2021 auf 619,5 Millionen Euro, 65,0 % bzw. 1.149,9 Millionen Euro unter dem Bestand vom 31. Dezember 2020 in Höhe von 1.769,4 Millionen Euro.

Die **langfristigen Vermögenswerte** betragen zum 31. Dezember 2021 insgesamt 1.801,9 Millionen Euro, was 2,9 % bzw. 50,9 Millionen Euro über der Vorjahresposition von 1.751,0 Millionen Euro lag.

Die Erhöhung lag im Wesentlichen an dem Erwerb von Vermietet.de mit einem Firmenwert von 59,8 Millionen Euro und der Propstack mit einem Firmenwert von 6,4 Millionen Euro. Inklusiv weiterer kleinerer Akquisitionen erhöhte sich die Position „Geschäfts- oder Firmenwert“ insgesamt um 69,7 Millionen Euro von 712,6 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020 auf 782,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021 (siehe auch **2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode** im Anhang). Gegenläufig wirkten sich aus: 1) der Rückgang der Marken um 4,6 Millionen Euro, der primär durch die FLOWFACT-Wertminderung – kompensiert durch kleinere Zugänge – getrieben war; 2) der Rückgang der sonstigen immateriellen Vermögenswerte um 7,6 Millionen Euro aufgrund höherer Abschreibungen als Zugänge; 3) der Rückgang des Werts der Nutzungsrechte aus Leasingvereinbarungen um 4,6 Millionen Euro. Gemäß IFRS 16 sind hier die zukünftigen Mietzahlungen des insgesamt mindestens zehn Jahre laufenden Mietvertrags des Berliner Büros aktiviert.

Die **Bilanzsumme** hat sich insgesamt um 1.099,0 Millionen Euro auf 2.421,4 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr (31. Dezember 2020: 3.520,4 Millionen Euro) verkürzt.

Finanzlage

Entwicklung der Kapitalstruktur

BILANZ PASSIVA (VERKÜRZT)			
In Millionen Euro	2021	2020	Veränderung
Kurzfristige Verbindlichkeiten	141,1	142,6	-1,1 %
davon Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17,2	13,3	+29,3 %
davon finanzielle Verbindlichkeiten	65,2	69,9	-6,7 %
davon Leasingverbindlichkeiten	9,0	8,3	+8,4 %
davon sonstige Rückstellungen	22,8	23,1	-1,3 %
Langfristige Verbindlichkeiten	506,8	564,0	-10,1 %
davon finanzielle Verbindlichkeiten	164,9	193,9	-15,0 %
davon Leasingverbindlichkeiten	54,2	60,2	-10,0 %
davon sonstige Rückstellungen	6,3	21,1	-70,1 %
davon passive latente Steuern	280,5	287,7	-2,5 %
Eigenkapital	1.773,5	2.813,8	-37,0 %
davon gezeichnetes Kapital	83,6	105,7	-20,9 %
davon Kapitalrücklage	195,1	173,0	+12,8 %
davon Gewinnrücklage	1.566,1	3.049,7	-48,6 %
davon eigene Anteile	-72,1	-515,5	-86,0 %
Bilanzsumme	2.421,4	3.520,4	-31,2 %

Die **kurzfristigen Verbindlichkeiten** sanken insgesamt nur leicht um 1,5 Millionen Euro auf 141,1 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021 (31. Dezember 2020: 142,6 Millionen Euro).

Der Rückgang lässt sich im Wesentlichen durch die in obiger Tabelle dargestellte Verringerung der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten sowie der Rückstellungen erklären, welche durch die Zunahme von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und aus Leasing nicht ganz kompensiert wurden. Die Verringerung der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten um 4,7 Millionen Euro entstand wie folgt: 1) aus der Ausbuchung von Mitteln, die zum Jahresende 2020 als Verbindlichkeit eingebucht worden waren, um zu Jahresbeginn 2021 in Spezialfonds angelegt zu werden, und 2) aus der Tilgung von Earn-out-Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit der immoverkauf24-Transaktion. Gegenläufig wirkten 3) neue Verbindlichkeiten aus Put-/Call-Optionen im Zusammenhang mit den Akquisitionen von Vermietet.de und aus Propstack (siehe auch **2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode** im Anhang). Der Rückgang der kurzfristigen Rückstellungen um 0,3 Millionen Euro hat primär mit LTIP-Auszahlungen zu tun.

Die **langfristigen Verbindlichkeiten** gingen um 57,2 Millionen Euro von 564,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020 auf 506,8 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021 zurück.

Diese Entwicklung hat primär mit der Reduktion der langfristigen Finanzverbindlichkeiten um 29,0 Millionen Euro sowie der Rückstellungen um 14,9 Millionen Euro zu tun. Auf der Kreditseite wurden Schuldschein-darlehen in Höhe von 57,0 Millionen Euro in die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten umgebucht, wobei insgesamt 57,5 Millionen Euro an Schuldschein-darlehen im Berichtszeitraum getilgt wurden. Gegenläufig wirkten sich auch hier neue Verbindlichkeiten aus Put-/Call-Optionen im Zusammenhang mit den Akquisitionen von Vermietet.de und Propstack aus. Der Rückgang der Rückstellungen hat primär mit LTIP-Umbuchungen in die kurzfristigen Verbindlichkeiten zu tun. Darüber hinaus sanken die Leasingverbindlichkeiten um 6,0 Millionen Euro sowie die passiven latenten Steuern um 7,2 Millionen Euro.

Bereinigt um die Position „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“ belief sich die Nettoverschuldung²⁴ zum 31. Dezember 2021 auf 173,3 Millionen Euro (31. Dezember 2020: 154,6 Millionen Euro). Hieraus ergibt sich

²⁴ Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten (inklusive Leasingverbindlichkeiten), vermindert um liquide Mittel.

ein Verschuldungsgrad zum 31. Dezember 2021 von 0,78 : 1 (31. Dezember 2020: 0,73 : 1)²⁵. Berücksichtigt man zusätzlich noch die in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesenen Anlagen in Geldmarkt-/Wertpapierspezialfonds, die infolge der Aktienrückkäufe im Vorjahresvergleich stark reduziert wurden, ergibt sich per 31. Dezember 2021 statt einer Nettoverschuldung ein Nettofinanzüberschuss²⁶ in Höhe von 305,6 Millionen Euro (2020: 1.423,2 Millionen Euro). Der Verschuldungsgrad wäre bei dieser Betrachtungsweise negativ und hat daher keine Aussagekraft.

Das **Eigenkapital** sank aufgrund der im Berichtszeitraum durchgeführten Aktienrückkäufe und Kapitalherabsetzungen um 1.040,3 Millionen Euro auf 1.773,5 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021 (31. Dezember 2020: 2.813,8 Millionen Euro). Dies entspricht einer Eigenkapitalquote von 73,2 % (31. Dezember 2020: 79,9 %).

Finanzschulden und Kreditlinien

Zum 31. Dezember 2021 sowie ein Jahr zuvor betragen die Verbindlichkeiten aus dem Term Loan unseres Konsortialkreditvertrags (Term and Revolving Facilities Agreement – RFA) 100,0 Millionen Euro. Das Schuldscheindarlehen belief sich auf 94,5 Millionen Euro (31. Dezember 2020: 152,0 Millionen Euro). Die sonstigen Finanzschulden in Höhe von 35,5 Millionen Euro lassen sich im Wesentlichen auf die vorgenannten Put-/Call-Optionen zurückführen.

Uns stehen im Rahmen des RFA darüber hinaus eine revolvingierende Kreditlinie von 200,0 Millionen Euro (fällig zum 16. Juli 2023) sowie eine dedizierte revolvingierende Akquise-Kreditlinie von 397,5 Millionen Euro (fällig zum 16. Juli 2022) zur Verfügung. Beide Linien waren weder zum 31. Dezember 2021 noch ein Jahr zuvor in Anspruch genommen. Der Zinssatz für unter dem RFA gezogene Fazilitäten basiert auf dem EURIBOR plus einer Zinsmarge, welche an den Verschuldungsgrad geknüpft ist. Der EURIBOR ist nach unten bei 0,0 % begrenzt. Das RFA beinhaltet einen Covenant, der sich auf den Verschuldungsgrad (siehe Fußnote 25) der letzten zwölf Monate bezieht und bei 3,50 : 1 liegt. Die Einhaltung dieses Covenants war aufgrund des hohen Liquiditätszuflusses durch die AutoScout24-Transaktion sowohl im Geschäftsjahr 2020 als auch 2021 gegeben.

Der im Geschäftsjahr 2018 begebene Schuldschein beinhaltete Tranchen mit Laufzeiten von drei bis sechs Jahren und sowohl fixe als auch variable Zinssätze, wobei die variablen Tranchen bereits vollständig getilgt wurden. Für den Schuldschein gelten keine Covenants, allerdings besteht für die Investoren bei einer Überschreitung des Verschuldungsgrads von 3,25 : 1 ein Anspruch auf Zinserhöhung.

Außerbilanzielle Verpflichtungen

Zum Bilanzstichtag bestanden außerbilanzielle Verpflichtungen (siehe auch **5.6. Sonstige finanzielle Verpflichtungen** im Anhang) in einer Gesamthöhe von 61,5 Millionen Euro (31. Dezember 2020: 15,0 Millionen Euro). Diese bestehen insbesondere aus Verpflichtungen aus Wartungs- und Dienstleistungsverträgen in Höhe von 16,5 Millionen Euro (Vorjahr: 14,8 Millionen Euro) sowie den in Anspruch genommenen Cloud-Dienstleistungen in Höhe von 36,2 Millionen Euro (2020: 5,0 Millionen Euro).

Aktienrückkäufe

Im Geschäftsjahr 2021 haben wir Aktienrückkäufe im Volumen von über 1 Milliarde Euro durchgeführt, insgesamt 22.100.000 Scout24-Aktien eingezogen und das Grundkapital entsprechend herabgesetzt. Stand 31. Dezember 2021 betrug das Grundkapital demnach 83.600.000 Euro, eingeteilt in ebenso viele Stückaktien (Stand 31. Dezember 2020: 105.700.000 Euro). Die Anzahl der eigenen Aktien belief sich zu diesem Stichtag auf 1.205.293 Stück, was 1,44 % des Grundkapitals entsprach. Ausführlichere Informationen zu unseren Aktienrückkäufen finden sich unter **Wichtige Ereignisse mit Einfluss auf finanzielle Kennzahlen** weiter oben im Wirtschaftsbericht sowie im Kapitel **Investor Relations** in diesem Geschäftsbericht.

²⁵ Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate; diese Leverage-Angabe bezieht sich, wie in den Kreditverträgen festgehalten, auf die fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten.

²⁶ Liquide Mittel (zuzüglich kurz- und langfristiger finanzieller Vermögenswerte) abzüglich der Summe aus kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten (inklusive Leasingverbindlichkeiten).

Finanzmanagement

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

Scout24 verfügte im Geschäftsjahr 2021 wie im Vorjahr jederzeit über genügend Liquidität, um den fälligen finanziellen Verpflichtungen nachzukommen.

Dividende

Unsere Dividendenpolitik sieht vor, jährlich zwischen 30 % und 50 % des bereinigten Nettogewinns²⁷ an unsere Aktionär:innen auszuschütten. Damit sollen sie angemessen am Erfolg des Unternehmens beteiligt werden. Am 13. Juli 2021 schüttete die Scout24 SE für das Geschäftsjahr 2020 eine Dividende in Höhe von 0,82 Euro pro Stammaktie an ihre Aktionär:innen aus (2020 für 2019: 0,91 Euro). Dies entsprach 50,0 % (Vorjahr: 49,4 %) des bereinigten Nettogewinns aus fortgeführtem und nicht fortgeführtem Geschäft und einer Ausschüttungssumme von 68,5 Millionen Euro (Vorjahr: 93,7 Millionen Euro). Der Rückgang der absoluten Dividendenhöhe hängt mit dem Verkauf von AutoScout24 zusammen, das im Geschäftsjahr 2020 nur noch für drei Monate Teil der Scout24-Gruppe war.

Für das Geschäftsjahr 2021 hat der Vorstand dem Aufsichtsrat eine Dividende in Höhe von 0,84 Euro pro Stammaktie (auf Basis von 79.920.015 dividendenberechtigten Aktien ohne eigene Aktien zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses der Scout24 SE) vorgeschlagen. Dies entspricht 50,3 % des bereinigten Nettogewinns und einer Ausschüttungssumme von 67,1 Millionen Euro. Die Dividende kommt nach der Hauptversammlung 2022 zur Auszahlung, wobei die genaue Höhe pro Aktie abhängig von bis dahin durchgeführten weiteren Aktienrückkäufen ist.

Cashflows

In Millionen Euro	2021	2020	Veränderung
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit fortgeführter Aktivitäten	142,6	130,9	+8,9 %
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten	-7,3	-47,8	-84,8 %
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	135,3	83,1	+62,7 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit fortgeführter Aktivitäten	1.012,1	-1.592,2	+163,6 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten	-	2.827,7	-
Cashflow aus Investitionstätigkeit	1.012,1	1.235,5	-18,1 %
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit fortgeführter Aktivitäten	-1.205,1	-1.210,8	-0,5 %
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten	-	-0,5	-
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-1.205,1	-1.211,4	-0,5 %
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-57,7	107,3	-153,7 %
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang	177,7	70,4	+152,4 %
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	120,0	177,7	-32,5 %

Der **aus den fortgeführten Aktivitäten erzielte Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit** stieg im Vorjahresvergleich um 8,9 % bzw. 11,7 Millionen Euro auf 142,6 Millionen Euro an (2020: 130,9 Millionen Euro). Dies erklärt sich insbesondere durch die um 12,0 Millionen niedrigeren gezahlten Ertragsteuern im Vergleich zum Vorjahr, das Nachzahlungen für die Geschäftsjahre 2018 und 2019 enthielt. Positiv wirkte sich der höhere EBITDA aus. Der **Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit aus den nicht fortgeführten Aktivitäten** lag im Geschäftsjahr 2021 bei minus 7,3 Millionen Euro, was größtenteils (minus 6,9 Millionen Euro) auf LTIP-Auszahlungen zurückzuführen

²⁷ Bereinigt um reguläre Anpassungen (PPA-Abschreibungen, Finanzergebniseffekte, Steuern), nicht operative Effekte (Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A-Aktivitäten, Reorganisation) sowie Sondereffekte aus der AutoScout24-Transaktion (Veräußerungserlös und Spezialfondseffekte).

ist. Die Vorjahreszahl in Höhe von minus 47,8 Millionen Euro lässt sich ebenfalls primär durch LTIP- bzw. Bonuszahlungen erklären sowie mit operativen Belastungen durch die beginnende Covid-19-Pandemie.

Der hohe positive **Cashflow aus Investitionstätigkeit aus den fortgeführten Aktivitäten** resultiert primär aus der Liquidierung finanzieller Vermögenswerte (Wertpapierspezialfonds), die hauptsächlich für die Durchführung des öffentlichen Rückkaufangebots und weitere Aktienrückkäufe genutzt wurden. Im Vorjahr waren liquide Mittel in die Wertpapierspezialfonds investiert worden, was entsprechend zu einem negativen Cashflow aus Investitionstätigkeit geführt hatte. Die nicht fortgeführten Aktivitäten waren im Geschäftsjahr 2020 durch Einzahlungen aus der AutoScout24-Transaktion geprägt.

Der negative **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** belief sich für die fortgeführten Aktivitäten im Berichtszeitraum auf minus 1.205,1 Millionen Euro (2020: minus 1.210,8 Millionen Euro). Dieser ist im Wesentlichen auf die Auszahlungen im Rahmen des öffentlichen Rückkaufangebots und weiterer Aktienrückkäufe und Schuldentilgungen in Höhe von insgesamt 1.062 Millionen Euro sowie die Dividendenzahlung in Höhe von 68,5 Millionen Euro zurückzuführen.

Insgesamt nahmen die verfügbaren Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente im Geschäftsjahr 2021 um 57,7 Millionen Euro auf 120,0 Millionen Euro zum 30. Dezember 2021 gegenüber 177,7 Millionen Euro am 31. Dezember 2020 ab.

Geschäftsentwicklung Segmente

Residential Real Estate

KENNZAHLEN RESIDENTIAL REAL ESTATE

in Millionen Euro	Q4 2021 (ungeprüft)	Q4 2020 (ungeprüft)	Änderung (ungeprüft)	GJ 2021	GJ 2020	Änderung
Residential-Real-Estate-Umsätze	76,0	65,2	+16,6 %	288,4	253,4	+13,8 %
davon Residential Real Estate Partner	51,7	46,3	+11,6 %	199,8	176,2	+13,4 %
davon Consumer	24,3	18,9	+28,8 %	88,5	77,2	+14,7 %
Residential-Real-Estate-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	45,4	40,8	+10,8 %	171,5	160,1	+7,1 %
<i>Residential-Real-Estate-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</i>	<i>59,5 %</i>	<i>62,6 %</i>	<i>-3,1 Pp</i>	<i>59,5 %</i>	<i>63,2 %</i>	<i>-3,7 Pp</i>
Residential Real Estate Partner (Anzahl Kern-Kund:innen ¹ zum Periodenende)	17.922	17.213	+4,1 %	17.922	17.213	+4,1 %
ARPU ² Residential Real Estate Partner (Euro/Monat)	777	717	+8,4 %	757	716	+5,8 %

¹ Kund:innen mit einem über die Berichtsperiode hinauslaufenden kostenpflichtigen Vertrag, der zur Vermarktung von mehr als einem Objekt berechtigt. Die Werte und Veränderungen für das Jahr 2020 sind ungeprüft.

² Durchschnittlicher Erlös pro User:in pro Monat, berechnet über die mit den jeweiligen Kern-Kund:innen im berichteten Zeitraum erzielten Umsatzerlöse dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Kern-Kund:innen in diesem Zeitraum (berechnet aus Anfangs- und Endbestand), weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum. Die Werte und Veränderungen für das Jahr 2020 sind ungeprüft.

Im Geschäftsjahr 2021 trug das Residential-Real-Estate-Geschäft mit 74,2 % (2020: 71,7 %) zu den gesamten Segmentumsätzen bei. Dabei stiegen die Residential-Real-Estate-Umsätze mit einem besonders starken vierten Quartal um 13,8 % auf 288,4 Millionen Euro (2020: 253,4 Millionen Euro). Bereinigt um Akquisitionen (primär immoverkauf24-Umsatz in H1 2021 in Höhe von 5,2 Millionen Euro) lag das organische Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2021 immer noch im zweistelligen Prozentbereich bei 11,7 %.

Die in den Segmentumsätzen enthaltenen Umsätze mit Residential Real Estate Partnern (gewerblichen Kund:innen) nahmen um 13,4 % auf 199,8 Millionen Euro zu. Dabei stieg der ARPU der Residential Real Estate Partner um 5,8 %, während die Kundenzahl um 709 (kleinere) Kund:innen auf 17.922 zunahm. Die Umsätze aus Verkäufer-Leads (RLE und immoverkauf24) mit Residential Real Estate Partnern stiegen im Gesamtjahresvergleich um rund 87 % auf 31,5 Millionen Euro (davon 10,8 Millionen Euro immoverkauf24-Umsatzerlöse).

Die in Residential Real Estate enthaltenen Consumer-Umsätze (mit privaten Kund:innen) stiegen im Jahresvergleich um 14,7 % mit einer besonders hohen Dynamik im vierten Quartal. Mit der Einführung von Free-to-List zum Ende des ersten Quartals 2020 wurden entgangene Pay-per-ad-Listing-Umsätze durch das dynamische Wachstum unserer Plus-Produkt-Umsätze (inklusive SCHUFA-Auskunft) kompensiert. Diese stiegen um 32,6 % auf 54,2 Millionen Euro im Gesamtjahr 2021. Gleichzeitig gingen die privaten Pay-per-ad-Umsätze im Jahresvergleich um 10,4 % auf 28,4 Millionen Euro zurück. Die Umsätze von Vermietet.de, einem Produkt für private Vermieter:innen und seit Mai 2021 Teil der Scout24-Gruppe, waren im Geschäftsjahr 2021 mit 0,6 Millionen Euro vernachlässigbar.

Die Residential-Real-Estate-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag im Geschäftsjahr 2021 bei 59,5 % und damit 3,7 Prozentpunkte unter dem Vorjahr. Diese Entwicklung hat einerseits mit den zuvor beschriebenen höheren operativen Kosten zu tun. Andererseits reflektiert die Margenentwicklung den mit unserer Ökosystem-Strategie einhergehenden veränderten Umsatzmix: Einmal-Listing-Umsätze werden zunehmend durch Plus-Produkt- und Lead-Umsätze ersetzt, welche deutlich stärker wachsen als das Kern-Maklergeschäft. Bereinigt um Akquisitionen (primär immoverkauf24-Kosten in H1 2021 und Vermietet.de-Kosten seit Mai 2021) hätte die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit für das Segment Residential Real Estate im Jahr 2021 bei 61,7 % gelegen und damit 1,5 Prozentpunkte unter dem Vorjahr.

Business Real Estate

KENNZAHLEN BUSINESS REAL ESTATE

in Millionen Euro	Q4 2021 (ungeprüft)	Q4 2020 (ungeprüft)	Änderung (ungeprüft)	GJ 2021	GJ 2020	Änderung
Business-Real-Estate-Umsätze	17,5	17,5	-0,1 %	68,9	69,1	-0,3 %
davon Gewerbeimmobilien-Makler:innen	8,0	8,1	-1,9 %	31,1	32,6	-4,6 %
davon Projektentwickler, Fertighausanbieter	9,6	9,4	+1,4 %	37,8	36,5	+3,6 %
Business-Real-Estate-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	12,2	12,4	-1,5 %	49,6	49,2	+0,8 %
<i>Business-Real-Estate-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)</i>	<i>69,9 %</i>	<i>71,0 %</i>	<i>-1,1 Pp</i>	<i>72,0 %</i>	<i>71,2 %</i>	<i>+0,8 Pp</i>
Business Real Estate Partner (Anzahl Kern-Kund:innen ¹ zum Periodenende)	2.789	2.800	-0,4 %	2.789	2.800	-0,4 %
ARPU ² Business Real Estate Partner (Euro/Monat)	1.786	1.801	-0,8 %	1.757	1.754	+0,2 %

¹ Kund:innen mit einem über die Berichtsperiode hinauslaufenden kostenpflichtigen Vertrag, der zur Vermarktung von mehr als einem Objekt berechtigt. Die Werte und Veränderungen für das Jahr 2020 sind ungeprüft.

² Durchschnittlicher Erlös pro User:in pro Monat, berechnet über die mit den jeweiligen Kern-Kund:innen im berichteten Zeitraum erzielten Umsatzerlöse dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Kern-Kund:innen in diesem Zeitraum (berechnet aus Anfangs- und Endbestand), weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum. Die Werte und Veränderungen für das Jahr 2020 sind ungeprüft.

Das Segment Business Real Estate trug im Geschäftsjahr 2021 mit 17,7 % (2020: 19,6 %) zu den gesamten Segmentumsätzen der Scout24-Gruppe bei. Die Segment-Umsatzerlöse blieben im Jahresvergleich relativ stabil und beliefen sich im Jahr 2021 auf 68,9 Millionen Euro. Insbesondere im Geschäft mit Gewerbeimmobilien-Makler:innen mit einem jährlichen Umsatzrückgang um 4,6 % war der Einfluss der Covid-19-Pandemie noch klar spürbar. Dieser Rückgang basiert primär auf einem rückläufigen Pay-per-ad-Geschäft im Gewerbeimmobilienbereich. Mit einem Umsatzplus von 3,6 % im Developer-Geschäft (mit Projektentwicklern und Fertighausanbietern) konnten wir diesen Rückgang jedoch insgesamt im Segment kompensieren. Der Business Real Estate ARPU (ungeprüft) stieg im Jahresvergleich leicht um 3 Euro auf 1.757 Euro an. Dabei blieb die Zahl unserer Business Real Estate Partner im Vorjahresvergleich stabil und lag zum Jahresende 2021 bei 2.789.

Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Business Real Estate stieg im Jahresvergleich um 0,8 Prozentpunkte auf 72,0 % an.

Media & Other

KENNZAHLEN MEDIA & OTHER

in Millionen Euro	Q4 2021 (ungeprüft)	Q4 2020 (ungeprüft)	Änderung (ungeprüft)	GJ 2021	GJ 2020	Änderung
Media-&-Other-Umsätze	8,2	8,3	-1,4 %	31,3	31,0	+1,1 %
Media-&-Other-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	2,6	3,0	-10,9 %	10,6	12,0	-11,7 %
<i>Media-&-Other-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</i>	32,0 %	35,5 %	-3,4 Pp	33,9 %	38,7 %	-4,8 Pp

Das kleinste Segment Media & Other trug im Geschäftsjahr 2021 mit einem Anteil von 8,1 % (2020: 8,8 %) zu den gesamten Segmentumsätzen bei. Die Segmentumsätze konnten im Jahresvergleich um 1,1 % auf 31,3 Millionen Euro zulegen. Während das ImmoScout24-Österreich-Geschäft mit einer Umsatzsteigerung um 22,2 % stark wuchs, ging das Werbegeschäft mit Dritten markt- und pandemiebedingt zurück. Auch FLOWFACT verzeichnete mit dem CRM-Software-Geschäft aufgrund der noch laufenden Umstellung des Bezahlmodells von Lizenzen auf Software-as-a-Service rückläufige Umsätze. Seit August 2021 trägt auch die neu akquirierte Propstack mit ihrem cloudbasierten CRM-Produkt für kleinere Makler:innen zur Umsatzentwicklung des Segments Media & Other bei.

Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Media & Other sank mit dieser Umsatzentwicklung im Jahr 2021 um 4,8 Prozentpunkte auf 33,9 %.

Gesamtaussage

Im Geschäftsjahr 2021 sind wir mit der Umsetzung unserer Ökosystem-Strategie ein gutes Stück vorangekommen. Dies zeigt sich am klarsten an der Entwicklung unseres Segments Residential Real Estate, dessen Umsätze im Jahresvergleich um 13,8 % anstiegen. Dabei erhielt das Geschäft mit den Residential Real Estate Partnern starken Rückenwind durch die Umsätze mit Verkäufer-Leads, die um rund 87 % zunahmen. Das Consumer-Geschäft mit den privaten Kund:innen wurde durch die um rund 33 % stark wachsenden Plus-Produkt-Umsätze getrieben. Dadurch ergibt sich eine breiter diversifizierte Umsatzstruktur. Neben unseren Listing-Produkten zur Vermarktung von Immobilien bieten wir unseren Kund:innen nun vermehrt Produkte an, die den gesamten Prozess rund um eine Immobilientransaktion digitaler und effizienter machen. Obwohl das Business Real Estate sowie das Media-Geschäft im Geschäftsjahr 2021 noch durch die Covid-19-Pandemie belastet wurden, stiegen die gesamten Scout24-Konzernumsätze um 10,0 % an. Der neue Umsatzmix – inklusive der Akquisitionen von immoverkauf24 und Vermietet.de – geht zunächst mit höheren Kostenstrukturen einher, wodurch das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Jahr 2021 unterproportional zum Umsatz um 5,0 % anstieg. Mittelfristig, mit zunehmendem Reifegrad der Wachstumsprodukte, werden sich entsprechende Skalierungseffekte einstellen, wodurch sich auch die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit wieder verbessern wird.

Auch unsere Bilanz zeigt inzwischen ganz klar die Fokussierung auf ImmoScout24 und damit auf unsere Ökosystem-Strategie im deutschen und österreichischen Immobilienmarkt. Die Erlöse aus dem Verkauf von AutoScout24 waren zum Ende des Geschäftsjahres 2021 größtenteils an unsere Aktionär:innen zurückgeführt. Primär aufgrund der Aktienrückkäufe im Volumen von über 1 Milliarde Euro hat sich unsere Bilanzsumme insgesamt von 3,5 Milliarden Euro auf 2,4 Milliarden Euro verkürzt. Die niedrigere Stückzahl umlaufender Aktien wirkt sich positiv auf unser Ergebnis pro Aktie aus.

Insgesamt bietet die Ökosystem-Strategie daher ein signifikantes, nachhaltiges Wertsteigerungspotenzial, welches durch unseren Fokus auf Umwelt, Soziales, eine gute Unternehmenskultur und -führung zusätzlich gestützt wird.

Risiko- und Chancenbericht

Scout24 begegnet fortwährend Risiken und Chancen, die sowohl negativen als auch positiven Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wie auch auf die Reputation und öffentliche Wahrnehmung von Scout24 haben können. Um mögliche negative Auswirkungen im Falle der Realisierung von Risiken zu verhindern bzw. zu minimieren, werden im Rahmen des Risikomanagements finanzielle, operative, strategische, externe und Compliance-bezogene Risiken identifiziert, analysiert, bewertet und gesteuert. Gleichzeitig sorgen wir mit unserem Chancenmanagement dafür, Chancen rechtzeitig zu erkennen und zu nutzen. Ziel ist es, eine Balance zwischen Wachstum und Rendite einerseits und den damit verbundenen Risiken andererseits zu schaffen. Das Risiko- und Chancenmanagement unterstützt somit die Umsetzung der Unternehmensstrategie.

Um Risiken und Chancen frühzeitig identifizieren und aktiv und bewusst mit ihnen umgehen zu können, setzen wir ein Dokumentations-, Steuerungs- und Kontrollsystem ein. Im Folgenden stellen wir diejenigen Risiken und Chancen dar, die in der Risikomatrix als kritisch und wesentlich und für Scout24 relevant bzw. in der Chancenmatrix als sehr gut und solide bewertet sind. Sowohl die Risiken als auch die Chancen werden jeweils absteigend in ihrer Relevanz für Scout24 erläutert.

Gesamtaussage zur Risiko- und Chancenlage

Risikolage

Insgesamt hat sich die Risikolage von Scout24 im Geschäftsjahr 2021 verbessert. Die Gesamtrisikosituation, gemessen am Gesamtnettoschadenerwartungswert aller Risiken, ist im Vergleich zum Vorjahr rückläufig und die bestehenden Risiken sind weiterhin beherrschbar. Das Gefährdungspotenzial ist mehrfach durch das vorhandene Eigenkapital abgedeckt und insgesamt überschaubar. Es werden keine Risiken gesehen, welche bestandsgefährdend für die Existenz von Scout24 sein könnten.

Der Betrieb des Online-Marktplatzes beinhaltet insbesondere Risiken aus der Nutzung von IT und in Bezug auf die Sicherheit unserer IT-Infrastruktur. Diese Risiken schätzen wir in der Systematik unseres Risikomanagements als „kritisch“ ein und investieren in vielfältige Aktivitäten zum Schutz unserer Onlineplattform und IT-Infrastruktur. Das Ziel dabei ist, für unsere Nutzer:innen jederzeit zuverlässig erreichbar zu sein und dauerhaft verlässliche Informationen zur Verfügung zu stellen. Die Investitionen in die Sicherheit und den Schutz unserer Daten, unserer Systeme und unserer IT-Infrastruktur führen zu deren kontinuierlicher Verbesserung und dem Schließen möglicher Sicherheitsschwachstellen.

Als Digitalunternehmen sind der Datenschutz und die Datensicherheit ein wesentlicher Aspekt in unserer täglichen Arbeit. Dabei bestehen insbesondere Risiken im Datenschutz bei der technischen Absicherung und Erhebung personenbezogener Daten sowie bei der Datensicherheit darin, dass die Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit unserer Daten nicht mehr gegeben ist. Diese Risiken sehen wir als wesentlich an und implementieren entsprechende Maßnahmen, um ihnen entgegenzuwirken

Scout24 steht in engem Wettbewerb mit seinen Mitbewerbern, wodurch es zu wettbewerbsrechtlichen Risiken kommen kann. Durch interne Prozessoptimierungen wurden Maßnahmen geschaffen, die diese als wesentlich eingestuft Risiken minimieren sollen.

Auch die Veränderungen im Markt- und Wettbewerbsumfeld sind relevant für die Betrachtung der Gesamtrisikolage. Wir sind unverändert in einem wettbewerbsintensiven Umfeld tätig. ImmoScout24 wird weiterhin durch die börsennotierte AdevinTA ASA, die international als einer der größten Anbieter von Online-Anzeigenportalen gilt, einem höheren Wettbewerbsdruck ausgesetzt. ImmoScout24 konkurriert nicht nur mit direkten Wettbewerbern wie anderen digitalen Immobilienmarktplätzen, sondern zunehmend auch mit hybriden Makler:innen, sozialen Netzwerken oder horizontal organisierten Kleinanzeigenportalen (siehe Kapitel „Wettbewerbssituation“). Dies kann zukünftig zu einem schärferen Preis- oder auch Konditionenwettbewerb führen und birgt für ImmoScout24 als deutschlandweit führenden Marktplatz für digitale Immobilienanzeigen das Risiko, Marktanteile verlieren zu können.

Chancenlage

Die Chancenlage von Scout24 hat sich ebenfalls positiv weiterentwickelt. Dabei unterstützen externe Einflüsse wie die zunehmende Digitalisierung und die positive Entwicklung des Immobilienmarkts die Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells. Durch ergänzende Produkte und Dienstleistungen rund um das digitale Anzeigengeschäft heben wir zusätzliches Umsatz- und Ertragspotenzial. Unser Ziel ist es, den gesamten Prozess rund um den Verkauf und die Vermietung von Immobilien weiter zu digitalisieren.

Weitere Chancen liegen in der hohen Markenbekanntheit von ImmoScout24 und den hohen Besucherzahlen. Diese bieten eine solide Basis für eine weiterhin starke Positionierung und die Etablierung zusätzlicher Produkte und Dienstleistungen.

Risiko- und Chancenmanagementsystem

Ziel und Verankerung des Risiko- und Chancenmanagementsystems

Kern des Risiko- und Chancenmanagements von Scout24 ist es, die notwendige Transparenz bezüglich bestehender Risiken und Chancen zu schaffen und dabei im Unternehmen ein gemeinsames Bewusstsein für Risiken aufzubauen sowie deren Bedeutung für und deren Auswirkungen auf die Erreichung der Unternehmensziele zu etablieren. Mit Hilfe des Risiko- und Chancenmanagementsystems werden die Identifizierung, Bewertung, Analyse und langfristige Steuerung sowie das Reporting und Monitoring wesentlicher Risiken und Chancen sichergestellt.

Die Gesamtverantwortung für das Risiko- und Chancenmanagementsystem der Scout24-Gruppe liegt beim Vorstand. Dazu hat der Vorstand die Abteilung Risk Management & Compliance eingerichtet, die gruppenweit die Systeme zum Risikomanagement sowie das interne Kontrollsystem integriert und steuert. Dies erfolgt in enger Zusammenarbeit mit den Risikoverantwortlichen der (Markt-)Segmente, Zentralbereiche (Functions) und Beteiligungen, die die Verantwortung für die Umsetzung des Risiko- und Chancenmanagements in den operativen Einheiten haben.

Leitbild für das Risiko- und Chancenmanagement ist ein ganzheitlicher, integrierter Ansatz, der die Governance-Komponenten Risikomanagement und internes Kontrollsystem kombiniert und durch unterstützende Prüfungsaktivitäten der internen Revision ergänzt. Die Wirksamkeit wird durch die Abteilung Risk Management und in Stichproben auch durch Prüfungen der internen Revision kontrolliert.

Rahmenwerk

Die grundsätzliche Ausgestaltung des Risikomanagementsystems von Scout24 orientiert sich an dem international anerkannten Rahmenwerk „COSO Enterprise Risk Management Framework“ des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). 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 der Unternehmensstrategie und deren inhärenten Risiken auszurichten. Das IKS soll insbesondere die Sicherheit und Effizienz der Geschäftsabwicklung sowie die Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung gewährleisten.

Darüber hinaus berücksichtigt Scout24 in seinem Risikomanagementsystem die wechselseitig miteinander verknüpften Grundelemente von Risikokultur, Ziele der Maßnahmen, Organisation der Maßnahmen, Risikoidentifizierung, -bewertung, -steuerung, -kommunikation sowie Überwachung und Verbesserung des Risikomanagementsystems gemäß dem Prüfungsstandard 981 des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland (kurz IDW PS 981).

Identifikation und Bewertung von Risiken und Chancen

Scout24 bewertet die für die Unternehmensentwicklung der Gruppe maßgeblichen Risiken und Chancen im Rahmen des jährlichen Planungs- und Steuerungsprozesses (siehe auch Kapitel **Steuerungssystem**). Dabei werden zur Unterstützung der Finanzplanung Markt- und Wettbewerbsbeobachtungen durchgeführt und die

für die Gruppe relevanten internen und externen Risiken und Chancen bewertet. Die zum Zeitpunkt der Planung aktuelle Einschätzung der Risiken und Chancen wird jeweils unterjährig in zusätzlichen Aktualisierungen des Risiko- und Chanceninventars erneut verifiziert, sodass eine quartalsweise Beurteilung der Risiken und Chancen für Scout24 erfolgt. Daraus folgt das periodische Reporting für den Vorstand und den Aufsichtsrat.

Aktuelle Risiken und Chancen sowie deren Auswirkungen auf das Unternehmen werden darüber hinaus in zweiwöchentlichen Sitzungen des ELT, in quartalsweisen Sitzungen mit dem Aufsichtsrat sowie in regelmäßig stattfindenden Budget- und Strategie- sowie Ergebnismeetings diskutiert.

Im Berichtszeitraum hat sich das Risikomanagement überwiegend auf diejenigen Aktivitäten konzentriert, die den zukünftigen Ertrag (EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit) sowie die zukünftige Finanzlage (Cashflow) maßgeblich beeinflussen und für die Zukunftsperspektiven der Gesellschaft bedeutsam sind, indem sie die Gesellschaft am Erreichen ihrer Ziele hindern könnten. Dabei bleiben auch steuerliche Risiken und Risiken aus Zinsänderungen nicht unberücksichtigt.

Scout24 gliedert seine Risiken nach externen, finanziellen, operativen, strategischen und Compliance-Risiken – den sogenannten Risikofeldern. Die Bewertung der Risiken erfolgt nach quantitativen Parametern, der Eintrittswahrscheinlichkeit und der potenziellen Schadenhöhe.

Das Chancenmanagement ist primär darauf ausgerichtet, Geschäftspotenziale innerhalb des Ökosystems für Immobilien in Deutschland und Österreich und rund um die Digitalisierung von Immobilientransaktionen zu identifizieren. Die Bewertung der Chancen erfolgt nach qualitativen Parametern in Bezug auf deren Eintrittswahrscheinlichkeit und eine potenziell positive Auswirkung.

Einen wesentlichen Bestandteil des internen Überwachungssystems der Gesellschaft bilden das rechnungslegungsbezogene Risikomanagementsystem sowie das IKS. Durch Anwendung des oben genannten COSO-Rahmenwerks und durch das effektive Zusammenwirken von Risikomanagementsystem und IKS sollen die Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit sowie die Vollständigkeit und Verlässlichkeit der Finanzberichterstattung sichergestellt werden. Dabei umfassen das rechnungslegungsbezogene Risikomanagement und das IKS organisatorische Regelungen und Maßnahmen zur Erkennung und zum Umgang mit den Risiken der Finanzberichterstattung.

Folgende Elemente des Risikomanagementsystems und des allgemeinen IKS 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, Vieraugenprinzip, Funktionstrennung);
- standardisierte und dokumentierte Finanzbuchhaltungsprozesse;
- gruppenweite Vorgaben zur Bilanzierung in Form von Bilanzierungsrichtlinien und Meldeprozessen;
- regelmäßige Informationen an die konsolidierten Gesellschaften über aktuelle Entwicklungen, die Rechnungslegung und den Abschlusserstellungsprozess betreffend, sowie einzuhaltende Meldefristen.

Risikoprävention und Sicherstellung der 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) von Scout24 festgelegt. Der dort definierte 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.

Detailbetrachtung der Risikosituation

Am Beginn des Risikomanagementprozesses steht die Identifikation wesentlicher Risiken. Dabei werden Risiken, die eine bestimmte Wesentlichkeitsgrenze überschreiten oder eine subjektive Dringlichkeit darstellen, per Eilmeldung vom Risikoverantwortlichen (Risk Owner) oder über die Abteilung Risk Management an den Vorstand berichtet. Ein unterjähriges Reporting orientiert sich an spezifischen Ausprägungen und basiert auf moderierten Risk Assessments und entsprechend regelmäßigen Aktualisierungen durch die Fachbereiche. Als Frühwarnindikatoren werden quartalsweise Veränderungen des Risikoinventars verwendet.

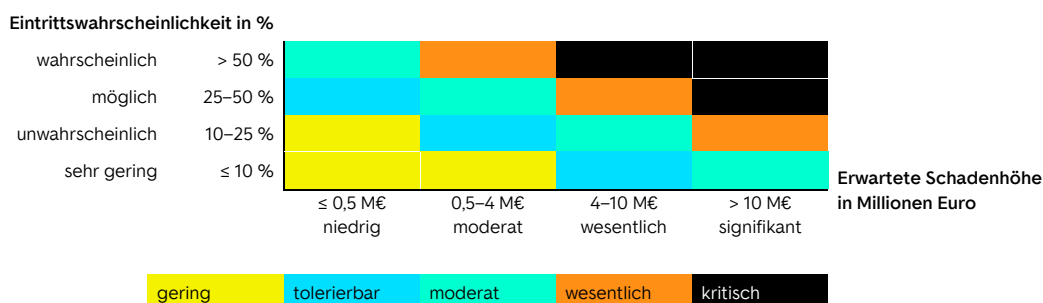
Die darauffolgende Risikobewertung erfolgt unter Berücksichtigung der potenziellen Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage sowie geschätzter Eintrittswahrscheinlichkeiten als „gering“, „tolerierbar“, „moderat“, „wesentlich“ oder „kritisch“. Die Grundlage für die Bewertung der Risiken bilden quantitative Parameter, das heißt die Eintrittswahrscheinlichkeit in Prozent und die potenzielle Schadenhöhe in Euro, gemessen an oöEBITDA und Cashflow. Die Quantifizierung soll dabei primär die Relevanz des jeweiligen Risikos verdeutlichen. Die Bewertung des monetären Schadensausmaßes obliegt den Risikoverantwortlichen der jeweiligen Unternehmenseinheiten. Der Zeithorizont für die Einschätzung der Risiken beträgt 12 Monate sowie die darauffolgenden 24 und 36 Monate, jeweils für die Eintrittswahrscheinlichkeit und die potenzielle Schadenhöhe.

Die identifizierten Risiken werden nach der Brutto-Netto-Methode bewertet. In einem ersten Schritt werden im Rahmen der Bruttobetrachtung die potenzielle Schadenhöhe und die Eintrittswahrscheinlichkeit zunächst ohne Berücksichtigung der implementierten Maßnahmen und/oder Kontrollen zur Verringerung der Schadenhöhe oder Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet. Ziel der Bruttobewertung ist es, das gesamte Ausmaß des Gefährdungspotenzials aufzuzeigen, um so einer falschen Einschätzung, die aus einer Überschätzung der Wirkung der vorhandenen Maßnahmen und/oder Kontrollen zur Risikosteuerung resultieren kann, vorzubeugen.

In einem zweiten Schritt werden im Rahmen der Nettobewertung die implementierten Maßnahmen und/oder Kontrollen zur Risikoreduzierung berücksichtigt. Ziel der Brutto-Netto-Bewertung ist es, die Wirksamkeit des eingesetzten Präventionsaufwands abschätzbar zu machen.

Die Risiken werden nachfolgend mit ihrem Netto-Schadenerwartungswert dargestellt. Dieser ergibt sich durch das Zusammentreffen der beiden Bewertungsgrößen potenzielle Schadenhöhe (x-Achse) und Eintrittswahrscheinlichkeit (y-Achse), jeweils auf Basis der Nettobetrachtung. Die Skalen sind in nachfolgender Risikomatrix dargestellt.

RISIKOMATRIX



Chancen fließen in die Bewertung nicht mit ein. Sie werden separat im Chancenmanagement und im Rahmen der Planungsrechnung erfasst.

Der nächste Schritt umfasst schließlich die Risikosteuerung. Um die Risiken langfristig zu mitigieren, das heißt, ihre möglichen Auswirkungen in Form ihrer potenziellen Schadenhöhe oder ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit zu reduzieren, werden entsprechende Maßnahmen und/oder Kontrollen entwickelt und implementiert.

Die definierten Maßnahmen und Kontrollen werden gemeinsam mit den Risiken im Rahmen des unterjährigen Risk Reportings an die Geschäftsführung aktualisiert. Darüber hinaus werden Risiken, die zwischen zwei Berichtsperioden identifiziert werden und deren potenzielles Schadenausmaß einen erheblichen Einfluss auf das Ergebnis der Gruppe haben könnte, ad hoc an die Geschäftsführung und gegebenenfalls an den Aufsichtsrat gemeldet.

Um die Gesamtrisikolage von Scout24 analysieren und geeignete Gegenmaßnahmen einleiten zu können, werden alle erfassten und bewerteten Risiken zu einem Risikoportfolio aggregiert. Hierzu werden statistisch belastbare Methoden in der Risikomanagementsoftware angewendet. Der Konsolidierungskreis des Risikomanagements entspricht dabei dem Konsolidierungskreis des Konzernabschlusses. In diesem Zusammenhang wird die ermittelte Risikogesamtposition in Bezug auf die Risikotragfähigkeit von Scout24 für den Betrachtungszeitraum anhand geeigneter Kennzahlen, nämlich des Value at Risk und des Gesamt-Netto-Schadenerwartungswerts aller Risiken, betrachtet und regelmäßig bezüglich der Abdeckung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage durch die Geschäftsführung überwacht. Die Analyse der Risikotragfähigkeit hat dabei zu keiner Anpassung oder nicht gegebenen Tragfähigkeit geführt.

Für das Identifizieren, Erfassen, Melden und regelmäßige Updates der Risiken sind dezentrale, entsprechend geschulte Risiko-Assessoren in den einzelnen Unternehmenseinheiten verantwortlich. Die Risiko-Assessoren kategorisieren die Risiken nach einem konzernweit geltenden Katalog und dokumentieren ihre Ergebnisse regelmäßig in der Risk-Management-Software. Die Risiken werden durch die ebenfalls dezentralen Risiko-Approver für ihre Bereiche geprüft und freigegeben. Auf diese Art wird für jedes Risiko das Vieraugenprinzip sichergestellt.

Gesamtrisikosituation, Risikofelder und Risikocluster

In nachfolgender Tabelle sind die Risikofelder der externen, finanziellen, operationellen, strategischen und Compliance-Risiken mit den jeweiligen Risikoclustern angegeben. Deren Bewertung erfolgt anhand der Nettobetrachtung der entsprechenden Einzelrisiken. Die Veränderungen der Risikosituation stellen sich im Vergleich zum Vorjahr wie folgt dar.

BEWERTUNG RISIKOFELDER					
		Gewichtete Eintrittswahrscheinlichkeit	Erwartete Schadenhöhe	Netto-Schadenerwartungswert	Veränderung gegenüber Vorjahr
1	Externe Risiken				
1.1	Volkswirtschaftliche Risiken	sehr gering	niedrig	gering	↓
1.2	Regionale und spezifische Länderrisiken	sehr gering	niedrig	gering	=
1.3	Rechtliches Umfeld	sehr gering	signifikant	moderat	=
1.4	Wettbewerb und Markt	sehr gering	signifikant	moderat	↓
1.5	Lieferanten	sehr gering	niedrig	gering	=
1.6	Arbeitsmarkt	sehr gering	niedrig	gering	=
1.7	Öffentlichkeit	unwahrscheinlich	niedrig	gering	=
1.8	Natur und Umwelt	sehr gering	wesentlich	tolerierbar	=
2	Finanzielle Risiken				
2.1	Finanzberichterstattung, Organisation und Qualität	sehr gering	signifikant	moderat	=
2.2	Finanzmanagement	sehr gering	niedrig	gering	=
2.3	Finanzkennzahlen	sehr gering	wesentlich	tolerierbar	=
2.4	Finanzberichterstattung	sehr gering	signifikant	moderat	=
3	Operationelle Risiken				
3.1	Personal	möglich	moderat	moderat	=
3.2	Werbung und Marke	unwahrscheinlich	wesentlich	moderat	↑
3.3	Dienstleister:innen, sonstige Geschäftspartner:innen	unwahrscheinlich	moderat	tolerierbar	↑
3.4	Kund:innen	sehr gering	wesentlich	tolerierbar	=
3.5	Management und Administration	sehr gering	signifikant	moderat	=

		Gewichtete Eintrittswahrscheinlichkeit	Erwartete Schadenhöhe	Netto-Schadenerwartungswert	Veränderung gegenüber Vorjahr
3.6	Beschaffung	sehr gering	moderat	gering	=
3.7	IT-Risiken	möglich	signifikant	kritisch	=
3.8	Projektmanagement	möglich	niedrig	tolerierbar	↑
3.9	Produktmanagement und Prozesse	unwahrscheinlich	wesentlich	moderat	=
3.10	Kommunikation	sehr gering	moderat	gering	=
4	Strategische Risiken				
4.1	Strategische Ausrichtung	unwahrscheinlich	moderat	tolerierbar	=
4.2	Vertrieb, Marketing und Marke	unwahrscheinlich	moderat	tolerierbar	↓
5	Compliance-Risiken				
5.1	Code of Conduct	sehr gering	niedrig	gering	=
5.2	Datenschutz und Datensicherheit	unwahrscheinlich	signifikant	wesentlich	↑
5.3	Korruption und Betrug	unwahrscheinlich	wesentlich	moderat	↑
5.4	(Wirtschafts-)Strafrecht	sehr gering	niedrig	gering	↓
5.5	Wettbewerbsrecht	möglich	wesentlich	wesentlich	↑
5.6	Immaterialgüterrecht	unwahrscheinlich	moderat	tolerierbar	=
5.7	Arbeits- und Sozialversicherungsrecht	sehr gering	moderat	gering	=
5.8	Geldwäsche	unwahrscheinlich	niedrig	gering	=
5.9	Know-how-Abfluss	unwahrscheinlich	moderat	tolerierbar	=
5.10	Umweltrecht	sehr gering	niedrig	gering	=
5.11	Dokumentationspflichten	sehr gering	niedrig	gering	=
5.12	Kapitalmarktrecht	sehr gering	moderat	gering	=
6	Spezielle Risiken				
6.1	Covid-19	sehr gering	signifikant	moderat	↓

↓ Rückgang; ↑ Anstieg; = unverändert

In diesem Geschäftsjahr haben wir, wie bereits im letzten, eine bestehende Unsicherheit aufgrund der Covid-19-Pandemie und deren Auswirkungen festgestellt. Covid-19 hat auch im Geschäftsjahr 2021 nicht nur das Immobilienmarktgeschehen sowie die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verändert. Im Vergleich zum Geschäftsjahr 2020 hat sich Scout24 jedoch an die neuen Gegebenheiten angepasst, wodurch unsere Arbeit, unsere Planungen und Prognosen die Covid-19 Pandemie mitberücksichtigen. Dies hat zur Folge, dass sich Covid-19 Risiken reduziert haben und das Risikocluster „6.1 Covid-19“ im Netto-Schadenerwartungswert von „kritisch“ auf „moderat“ gesenkt hat.

Die Risikocluster, die aus heutiger Sicht die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Scout24 wesentlich beeinflussen könnten, werden im Folgenden näher erläutert. Dies betrifft die Risikocluster, die mit einem Netto-Schadenerwartungswert von „kritisch“ oder „wesentlich“ bewertet wurden, sowie die externen und finanziellen Risiken. Bei diesen Risiken machen wir eine Ausnahme und führen auch weitere Risikocluster auf, die beispielsweise als „moderat“ und „tolerierbar“ bewertet sind. Weitere Risiken, die unsere Geschäftstätigkeit beeinflussen könnten, sind uns derzeit nicht bekannt oder wir schätzen sie als nicht substantiell ein.

Operationelle Risiken

3.7 IT-Risiken

Aus der Geschäftstätigkeit von Scout24 ergeben sich Risiken aus der Nutzung von IT und in Bezug auf die Sicherheit der IT-Infrastruktur aller Segmente. Diese Risiken schätzen wir als kritisch ein und investieren in vielfältige Aktivitäten zum Schutz unserer Plattform und IT-Infrastruktur.

Die Onlineplattform ImmoScout24 muss für unsere Nutzer:innen zuverlässig erreichbar sein und dauerhaft verlässliche Informationen zur Verfügung stellen. Dabei sind wir kontinuierlich dem Risiko ausgesetzt, dass Systeme ausfallen und unsere Produkte und Dienstleistungen für unsere Nutzer:innen nicht erreichbar wären. Dies könnte einerseits durch den Ausfall einzelner Systeme oder IT-Services erfolgen, wenn beispielsweise

nötige Updates ausbleiben oder Systeme nicht regelmäßig aktualisiert werden. Diesem Risiko wird mit regelmäßigen System-Reviews entgegengewirkt, welche das Beachten der Sicherheitsmaßnahmen kontrollieren und regelmäßige Updates der Systeme sicherstellen. Um einen möglichen Ausfall oder Fehler in der Cloud-Umgebung zu verhindern, nutzen wir hochverfügbare Cloud-Dienstleister und führen sogenannte Multi-Region-Storage-Backups durch. So sorgen zusätzliche Backups in verschiedenen Regionen für eine geringere Anfälligkeit sowie für Sicherheit und Stabilität unserer Cloud-Umgebung.

Auch für die Mitarbeiter:innen von Scout24 müssen die intern genutzten Systeme, Programme, Tools und Softwares zuverlässig zur Verfügung stehen. Um dies zu gewährleisten, werden über Service Line Agreements entsprechende vertragliche Vereinbarungen mit den IT-Dienstleister:innen definiert und Redundancy Measures mit den einzelnen Anbieter:innen getroffen. Um das Zugangsrisiko bei geschäftskritischen Systemen und Diensten zu minimieren, werden auch hier sogenannte Asset Management Control Systems genutzt und Sicherheitsmaßnahmen durchgeführt.

Das Risiko eines nichtautorisierten Zugriffs durch Dritte auf Dienste von Scout24 besteht beispielsweise in Form eines gezielten Hackerangriffs. Um dem entgegenzuwirken, werden regelmäßige Sicherheitsaudits durchgeführt und entsprechende Sicherheitsmaßnahmen ergriffen. Der Betrieb unserer Plattform wird permanent überwacht, um im Störfall geeignete Maßnahmen mit kurzer Reaktionszeit einzuleiten. Es bestehen eine umfangreiche, mehrstufige Absicherung unserer internen Systeme sowie personalisierte, rollenbasierte Zugänge, welche Schutz vor nichtautorisierten Zugriffen oder externen Angriffen bieten. Zudem bestehen Genehmigungsprozesse für den Zugriff auf die Cloud-Umgebung. Auch die Kund:innen von Scout24 haben die Möglichkeit, ihre Daten mit einem mehrstufigen Zugriffsschutz zu schützen. Darüber hinaus werden regelmäßige intensive Penetration-Tests von IT-Sicherheitsexperten durchgeführt. Nach wie vor wird zudem die Expertise von Security-Analyst:innen über ein sogenanntes Bug-Bounty-Programm genutzt, bei welchem registrierte „White-Hat“-Hacker für die Identifizierung und Meldung potenzieller Angriffsvektoren von uns prämiert werden. Hieraus werden konsequent neue risikoreduzierende Maßnahmen abgeleitet, die sowohl die Onlineplattform ImmoScout24 als auch den internen wie externen Zugang zu unseren Daten gegen unbefugten Zugriff absichern.

Wir schätzen die bestehenden IT-Risiken allesamt als beherrschbar ein. Die Investitionen in die Sicherheit und den Schutz unserer Daten und Systeme sowie unserer Onlineplattform und IT-Infrastruktur führen zu deren kontinuierlicher Verbesserung und dem Schließen möglicher Sicherheitsschwachstellen. Scout24 arbeitet permanent daran, die als kritisch bewerteten IT-Risiken weiter zu reduzieren.

Compliance-Risiken

5.2 Datenschutz und Datensicherheit

Die Zuverlässigkeit und die Sicherheit der Informationstechnologie sind von größter Bedeutung. Ein weltweiter Anstieg von Bedrohungen für die Informationssicherheit ist jedoch zu verzeichnen. Insbesondere gehen wir dabei von Datenmanipulation oder Datendiebstahl aus. Eine besondere Bedrohung sehen wir in Phishing-Mails oder Malware, mit denen versucht wird, die Anmeldedaten von Mitarbeiter:innen abzugreifen, um Mitarbeiter:innen-Konten zu kompromittieren und auf für Scout24 wesentliche Systeme zuzugreifen. Es besteht dabei das Risiko, dass sich Angreifer Zugang zu unternehmensinternen Daten verschaffen, auch über Diebstahl oder den Verlust von Firmengeräten, und dass ein kompromittiertes Konto längere Zeit oder komplett unentdeckt bleibt. Über rollenbasierte Zugangskontrollen mit unterschiedlichen Authentifizierungsmechanismen wird eine Zugriffssteuerung und -kontrolle von Dateien und Diensten vorgenommen. Des Weiteren werden Workshops zum Thema Informationssicherheit durchgeführt und eine Richtlinie zur Informationssicherheit erfasst. Gleiches gilt für Sicherheitslücken auf unseren Plattformen. Durch spezielle Software und Schwachstellenmanagement können Sicherheitslücken identifiziert und geschlossen werden und durch spezielle Konfigurationen unserer IT-Systeme schützen wir uns vor möglichen Angriffen von außen.

Es besteht das Risiko, dass Mitarbeiter:innen Zugriffsrechte nicht richtig vergeben oder nicht rechtzeitig entziehen und damit unberechtigte Zugriffe auf unternehmensinterne Daten durch (ehemalige) Mitarbeiter:innen oder (ehemalige) externe Dritte gewährt werden. Um diesem Risiko entgegenzuwirken, sind ein Information-Security-Management und ein Change-Management-System sowie entsprechende Richtlinien implementiert.

Ein Berechtigungsmanagement verwaltet, dokumentiert und kontrolliert die (De-)Aktivierung von Benutzer:innen.

Im Bereich Datenschutz und Datensicherheit besteht des Weiteren das Risiko, dass die Einnahmen durch programmatische Werbekanäle sinken. Dies ist zum einen auf Bedenken bezüglich der Datenschutzsicherheit zurückzuführen, weshalb Werbetreibende ihre Ausgaben minimieren wollen, und zum anderen auf mögliche fehlende Zustimmungssignale für Gebote im Bereich des Real-Time Advertising. Für die Einhaltung der Datenschutzgesetze nutzen wir eine Consent-Management-Plattform, um die Zustimmung unserer Nutzer:innen bezüglich der Sammlung und Handhabung von persönlichen Informationen zu kontrollieren, und wir binden betreffend personenbezogene Daten unseren Datenschutzbeauftragten mit ein und schulen unsere Mitarbeiter:innen für das Thema Datensicherheit.

Wir haben im Geschäftsjahr 2021 unser Datenschutzmanagementsystem zur Beachtung der maßgeblichen Datenschutzgesetze einschließlich der Europäischen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) entsprechend den geltenden Anforderungen weiter ausgebaut, um einem möglichen Risiko des Verstoßes entgegenzuwirken. Als ein führendes Digitalunternehmen ist Scout24 verpflichtet, die Verfügbarkeit von Diensten und entsprechender Infrastruktur sicherzustellen. Sollte es zu Unterbrechungen dieser Dienste oder der Infrastruktur kommen, hätte dies Auswirkungen auf die Produktivität des Unternehmens. Zur Sicherstellung der Verfügbarkeit von geschäftsnotwendigen Diensten ist ein Information-Security-Management-System mit definierten Rollen und Verantwortlichkeiten implementiert, welches auch sicherstellt, dass Daten in unterschiedliche Wesentlichkeitsstufen kategorisiert werden, um von den geschäftsnotwendigen Daten Backups zu erstellen. Über diese Backups stellen wir sicher, dass bei Systemausfällen die schnellstmögliche Rückkehr in einen regulären Betrieb möglich ist.

5.5 Wettbewerbsrecht

Scout24 steht in engem Wettbewerb mit seinen Mitbewerbern, wodurch es zu wettbewerbsrechtlichen Risiken kommen kann. Durch interne Prozessoptimierungen wurden Maßnahmen geschaffen, die diese als wesentlich eingestuft Risiken minimieren sollen.

Die Compliance-Risiken werden nach Implementierung aller genannten Maßnahmen als beherrschbar eingestuft.

Externe Risiken

1.4 Wettbewerb und Markt

Scout24 ist in einem wettbewerbsintensiven Umfeld tätig, das sich ständig weiterentwickelt. Auch im Geschäftsjahr 2021 war dieses Umfeld geprägt von Veränderungen, welche Einfluss auf die Teilnehmer:innen des Immobilienmarkts haben können und auch auf das Markt- und Wettbewerbsumfeld, in dem sich Scout24 bewegt.

Mit der Übernahme des Kleinanzeigenportals eBay Kleinanzeigen durch die börsennotierte Adevinta ASA mit Sitz in Norwegen, die international als einer der größten Anbieter von Online-Anzeigenportalen gilt, Mitte 2021 sieht sich Scout24 hauptsächlich im Segment Residential Real Estate weiterhin mit dem Risiko eines künftig noch weiter verschärften Wettbewerbs konfrontiert.

So konkurrieren wir einerseits mit horizontal organisierten Anzeigenportalen wie eBay Kleinanzeigen, welche ihren großen Nutzer:innen-Kreis und ihre Daten nutzen, um eine starke Kund:innen-Basis zu vergleichsweise geringen Kosten zu etablieren. Auch andere Konkurrent:innen am Markt steigen in einen noch schärferen Preis- oder auch Konditionenwettbewerb ein.

Diesem Risiko sieht sich Scout24 hauptsächlich gegenüber dem nächstgrößten Wettbewerber, der Immowelt Group, ausgesetzt. Aggressive Wettbewerbsstrategien, um bewusst Marktanteile zulasten der Profitabilität zu erobern, bergen für Scout24 das Risiko sinkender Listing- sowie sinkender Marktanteile und/oder Umsätze zu verlieren oder nicht steigern zu können. Ein moderates Risiko besteht insbesondere darin, dass Anzeigen für Immobilienverkäufe bei ImmoScout24 abnehmen und die Marktführerschaft an die Immowelt Group verloren geht. ImmoScout24 befindet sich in einem intensiven Wettbewerb mit der Immowelt Group und hat in der

Vergangenheit bereits einen Rückgang an Listings verzeichnet, wodurch sich der Abstand zur Immowelt Group verringert hat. Mit neuen Produktentwicklungen und speziellen Angeboten für unsere Kund:innen versucht ImmoScout24 diesem Risiko zu begegnen.

Zudem konkurrieren wir zunehmend auch mit hybriden Makler:innen und sozialen Netzwerken (siehe auch Kapitel [Wettbewerbssituation](#)). Für Scout24 begründet dies einerseits das Risiko eines höheren Wettbewerbsdrucks, insbesondere im Privatkund:innen-Bereich, andererseits das Risiko des Verlusts beispielsweise von Maklerkund:innen. Um diesen Risiken zu begegnen, arbeitet Scout24 kontinuierlich an der fortlaufenden Weiterentwicklung und Diversifizierung der Produkte und Leistungen sowie der Funktionalität des Online-Marktplatzes.

Unser Erfolg hängt entscheidend davon ab, die Position von ImmoScout24 als deutschlandweit führendem Marktplatz für digitale Immobilienanzeigen zu halten. Mit dem Risiko des Verlusts dieser Marktdurchdringung könnte die Attraktivität des Marktplatzes für unsere Nutzer:innen-Gruppen und damit auch unsere Möglichkeit, unsere Leistungen zu monetarisieren, gefährdet sein. Infolgedessen könnte unser Geschäft beeinträchtigt werden und unser Umsatz und Ertrag zurückgehen.

Bereits in der Vergangenheit haben Internetbrowser begonnen, Drittanbieter-Cookies nicht mehr zuzulassen. Zukünftig werden weitere Internetbrowser folgen und Anbieter eigene Datenschutzmodi veröffentlichen. Der Wegfall von Cookies und eindeutigen Identifikatoren wird Auswirkungen auf unsere programmatische Geschäftstätigkeit wie auch auf das Direktmarketing haben, weshalb wir alternative Identifikatoren prüfen und segmentspezifisch die programmatischen Einnahmen überwachen.

Insgesamt stellen die externen Risiken aus dem Bereich Wettbewerb und Markt für Scout24 eine wesentliche Risikokomponente dar, wie auch die Wichtigkeit der beschriebenen, hierfür eingesetzten Maßnahmen verdeutlicht. Wir behalten die Entwicklungen des Markts auch weiterhin genau im Blick.

Nach Analyse der Risiken auf Einzelrisikoebene schätzen wir diese jeweils als beherrschbar ein.

Finanzielle Risiken

2.1 Finanzberichterstattung, Organisation und Qualität

In diesem Bereich besteht auf Konzernebene das als moderat bewertete generelle Anlagerisiko, welches Scout24 mit der Anlage der überschüssigen Liquidität eingeht, beispielsweise im Falle eines Zusammenbruchs der Finanzmärkte, oder mit Investitionen in risikobehaftete Vermögenswerte. Eingedämmt wird das Risiko mit der Investment Policy, welche klare Vorgaben zur Anlagepolitik von Scout24 macht. Der zukünftige Mittelabfluss für Dividenden, Aktienrückkaufprogramme und Kapitalherabsetzungen wird mögliche Auswirkungen mittelfristig reduzieren.

Mögliche Währungs-, Zins- oder Wechselkursrisiken sind als gering bewertet, da sämtliche Anlagen ausschließlich in Euro erfolgen. Zudem sind Maßnahmen im Rahmen der Finanzberichterstattung und Schuldenanalyse sowie der regelmäßigen Überprüfung der Zinssätze implementiert.

Ein als moderat bewertetes Risiko beschreibt die Gefahr bei der Kapitalisierung von Entwicklungsaufwendungen (Eigen- und Fremdleistungen) in der Produktentwicklung. Hierbei werden Entwicklungsstunden von Scout24-Mitarbeiter:innen und Entwicklungspartner:innen kapitalisiert und über drei Jahre abgeschrieben. Das Risiko besteht in einer fehlerhaften Kapitalisierung dem Grunde oder der Höhe nach, was zu einer falschen Darstellung in der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung führen kann. Dies kann durch eine unzureichende Dokumentation, den Mangel an und eine fehlerhafte Kalkulation der Wirtschaftlichkeit der zu kapitalisierenden Projekte verursacht werden. Jede Aktivierung wird daher genau bewertet und überprüft. Es existieren eine klare Prozessbeschreibung und ein Regelwerk für die Einreichung von Projekten für die Kapitalisierung durch den Fachbereich.

2.3 Finanzkennzahlen

Es besteht das grundsätzliche Risiko, dass die immateriellen Vermögenswerte von Scout24 zum Bilanzstichtag unzutreffend bewertet werden, wenn Wertminderungen nicht rechtzeitig erkannt würden. Unter Berücksichtigung

sichtigung einer zwar hohen quantitativen Auswirkung, aber einer sehr geringen Eintrittswahrscheinlichkeit wird dieses Risiko für Scout24 auf Einzelrisikoebene als nicht kritisch eingestuft.

Scout24 hat zum Stichtag ca. 1,7 Milliarden Euro an immateriellen Vermögenswerten aktiviert. Die Werthaltigkeit dieser Vermögenswerte unterliegt einer ständigen Prüfung auf potenzielle Wertminderungen, das heißt auf Sachverhalte, die die Werthaltigkeit nachhaltig negativ beeinflussen und außerplanmäßige Abschreibungen erforderlich machen können. Hierzu erfolgen eine regelmäßige Finanzplanung und -bewertung, eine quartalsweise Analyse der Finanzberichte, Testings bezüglich möglicher Wertminderungen des Firmenwerts sowie das Beobachten und Analysieren möglicher Trigger-Events hinsichtlich der Wertminderung immaterieller Vermögenswerte.

Auch die bestehenden steuerlichen Risiken sind nicht wesentlich und werden als gering eingeschätzt.

2.4 Finanzberichterstattung

Würden Finanzdaten falsch oder inkorrekt veröffentlicht werden oder etwa aufgrund technischer Probleme wie eines Systemausfalls, nicht funktionierender Finanzsysteme oder Schnittstellen zwischen den Finanzsystemen nicht verfügbar sein oder stünden Managementberichte nicht zur Verfügung, so besteht das Risiko eines Vertrauensverlusts. Um einem solchen Risiko eines Vertrauensverlusts in die Finanzberichterstattung von Scout24 entgegenzuwirken, sind Maßnahmen wie Kontrollen und die Wartung der Steuerungsprozesse, genaue Überprüfungen der gemachten Angaben, Autorisierungskonzepte und die Überwachung des Abschlussprozesses am Monatsende sowie die Automatisierung von Schnittstellen implementiert.

Die bestehenden finanziellen Risiken sind durch die genannten Maßnahmen und Kontrollen allesamt beherrschbar.

Fazit zur Gesamtrisikosituation

Insgesamt werden die Risiken zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Lageberichts als begrenzt bewertet, die Gesamtrisikolage ist beherrschbar. Gegenüber der Berichterstattung zum Jahresabschluss am 31. Dezember 2020 hat sich die Gesamtrisikolage in der Summe nicht verschlechtert, gemessen am Gesamt-Nettoschadenerwartungswert aller Risiken. Es sind keine Risiken erkennbar, die zu einer signifikanten und dauerhaften Beeinträchtigung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Scout24 führen könnten oder gar als bestandsgefährdend anzusehen wären.

Detailbetrachtung der Chancensituation

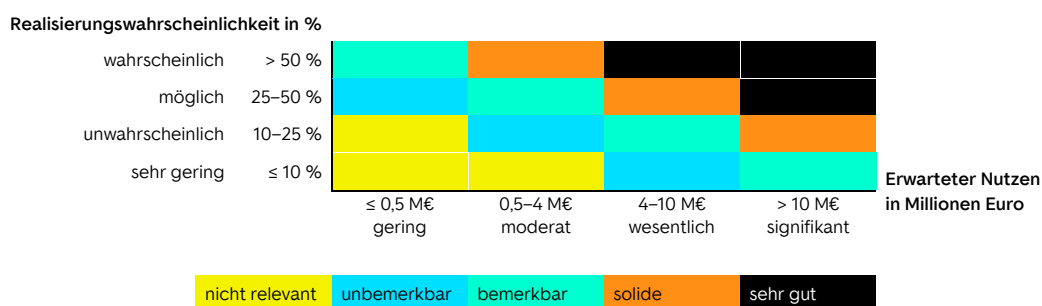
Das Management von Chancen ist bei uns dezentral in den Segmenten organisiert und wird von der Abteilung Strategy & Business Development unterstützt. Die Abteilung steht in engem Kontakt mit den einzelnen operativen Einheiten und behält so einen detaillierten Überblick über die Geschäftssituation und die sich daraus ergebenden Entwicklungspotenziale. Zudem dienen Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie der Erfahrungsaustausch mit externen Expert:innen als wichtige Quellen, um Wachstumsmöglichkeiten für Scout24 zu identifizieren.

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 Vorstandssitzungen. Für diese Themen werden in der Regel separate Chancen-Risiko-Analysen entwickelt und zur Entscheidung gestellt.

Die Bewertung der identifizierten Chancen erfolgt unter Berücksichtigung des erwarteten Nutzens sowie einer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit. Der Zeithorizont für die Einschätzung der Chancen beträgt 12 Monate sowie die darauffolgenden 24 und 36 Monate, jeweils für die Eintrittswahrscheinlichkeit und den zu erwartenden Nutzen. 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 das Ergebnis.
- bemerkbar: Gute Chancen haben merklichen Einfluss auf die Reputation, das Geschäftsmodell, die Liquidität, das Vermögen und das Ergebnis.
- unbemerkbar: Kleine Chancen haben geringen Einfluss auf die Reputation, das Geschäftsmodell, die Liquidität, das Vermögen und das Ergebnis.
- nicht relevant: Sehr niedrige Chancen haben so gut wie keinen Einfluss auf die Reputation, das Geschäftsmodell, die Liquidität, das Vermögen und das Ergebnis.

CHANCENMATRIX



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, Chancenfelder und Chancencluster

Die Gesamtchancenlage wird als aussichtsreich eingeschätzt. Wir sehen in den nächsten Jahren diverse Möglichkeiten, das Unternehmen erfolgreich weiterzuentwickeln. Als relevant gelten hierbei alle Chancen, die in der zugrundeliegenden Klassifizierung in den Feldern „sehr gut“ und „solide“ eingetragen sind. Dies sind allerdings nicht die einzigen Chancen, die wir operativ verfolgen.

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

BEWERTUNG CHANCENFELDER

		Eintrittswahrscheinlichkeit	Quantitative Auswirkung	Chancenbewertung	Veränderung gegenüber Vorjahr
1	Externe Chancen				
1.1	Höherer „Share of Wallet“ durch die fortlaufende Verschiebung zu Online	möglich	moderat	bemerkbar	↓
2	Operative Chancen				
2.1	Wertsteigerung durch Leistungsverbesserung sowie Erweiterung um zusätzliche Produkte und Dienstleistungen	wahrscheinlich	signifikant	sehr gut	=
3	Strategische Chancen				
3.1	Geschäftsfördernde Kooperationen	möglich	gering	unbemerkbar	=
3.2	Wertsteigerung durch erfolgreiche M&A-Transaktionen	wahrscheinlich	wesentlich	sehr gut	=

↓ Rückgang; ↑ Anstieg; = unverändert

Operative Chancen

2.1 Wertsteigerung durch Leistungsverbesserung sowie Erweiterung um zusätzliche Produkte und Dienstleistungen

ImmoScout24 entwickelt sich immer mehr von einer reinen Anzeigenplattform zu einer Transaktionsplattform. Wir möchten unseren Kund:innen für jede Phase des Lebenszyklus einer Immobilie – sei es Kauf, Verkauf, Miete, Finanzierung oder Verwaltung – die richtigen Produkte anbieten. Im Fokus steht die Digitalisierung der Prozesse im Rahmen der Immobilienvermittlung. Je schneller die Akzeptanz für die Digitalisierung im Immobilienmarkt voranschreitet, desto mehr Chancen für neue digitale Produkte und Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette einer Immobilientransaktion ergeben sich für uns. Dies gilt sowohl für Makler:innen, die einer zunehmenden Digitalisierung und einem steigenden Wettbewerbsdruck ausgesetzt sind und somit Unterstützung bei der Lead-Generierung und Vermarktung benötigen, als auch für private Nutzer:innen, die eine personalisierte, einfache und reibungslose Benutzer:innen-Erfahrung erwarten. Um diesen Ansprüchen zu begegnen, bauen wir unsere Premium-Profile kontinuierlich aus und verbessern unsere Algorithmen und Produkte, um Makler:innen noch besser mit geeigneten Kund:innen zu vernetzen.

Durch die Weiterentwicklung unserer Produkte und Dienstleistungen ergeben sich sehr gute Chancen, weitere Marktpotenziale zu erschließen und Mehrwert für unsere Kund:innen zu generieren.

Strategische Chancen

3.2 Wertsteigerung durch erfolgreiche Mergers-&Acquisitions-Transaktionen

Neben dem Ziel, ein umfassendes Ökosystem für Immobilien zu schaffen, verfolgen wir die Strategie, mehr an den Transaktionen auf unserer Plattform zu partizipieren. Hierfür hat Scout24 in den vergangenen Jahren diverse Investitionen getätigt und das Produktportfolio durch Zukäufe stetig erweitert. Strategische Akquisitionen wie immoverkauf24 (Lead-Generierung für Makler:innen) und Vermietet.de (End-zu-End-Vermietungsportal) stehen exemplarisch für die innovative Weiterentwicklung des Produktportfolios und den Wandel zur Transaktionsplattform. Für die Zukunft sehen wir weitere Chancen, Mehrwert durch relevante Zukäufe zur Verbesserung oder zur Erweiterung des Produktportfolios zu schaffen – vorwiegend in der DACH-Region. Hierdurch könnten wir den Ausbau des Ökosystems für Immobilien in Deutschland und Österreich und die Digitalisierung von Immobilientransaktionen zügiger vorantreiben.

Durch strategische und erfolgreiche Mergers-&Acquisitions-Transaktionen ergeben sich sehr gute Chancen, die Entwicklung eines umfassenden Ökosystems für Immobilien zu beschleunigen.

Fazit zur Gesamtschancensituation

Die Chancenlage wird positiv bewertet und hat sich gegenüber dem Vorjahr kaum verändert. Das resiliente Geschäftsmodell von Scout24 zeigt, dass wir im zweiten Jahr der Pandemie unsere strategischen Ziele umsetzen konnten und für einen zukünftigen Wachstumskurs sehr gut aufgestellt sind.

Prognosebericht

Das folgende Kapitel gibt einen Überblick über unsere Erwartungen für das Geschäftsjahr 2022 unter Umsetzung unserer am Kapitalmarkttag am 2. Dezember 2021 präsentierten Strategie und vor dem Hintergrund der aktuellen Covid-19- sowie Markt- und Branchenlage.

Markt- und Branchenerwartungen

Die ursprünglich für 2021 erwartete starke Konjunkturerholung verschiebt sich in das Jahr 2022 oder sogar darüber hinaus. Dabei stellen die immer noch bestehenden Lieferengpässe bei diversen Vorprodukten und Komponenten sowie die vierte Welle der Covid-19-Pandemie eine nicht unerhebliche Belastung für die Konjunktur dar. Auch die Baukosten steigen vor diesem Hintergrund weiterhin stark an und könnten den dringend benötigten Wohnungsbau in Deutschland verlangsamen. Abhängig von der weiteren Entwicklung der Covid-19-Lage und einer Normalisierung der Lieferketten sollte die deutsche Wirtschaft im Jahr 2022 dennoch ein deutliches Wachstum erzielen. So ging die Bundesregierung in ihrem Jahreswirtschaftsbericht²⁸ im Januar 2022 von einem BIP-Wachstum von 3,6 % aus. Das ifo Institut rechnete in seiner Konjunkturprognose Winter 2021²⁹ mit einem BIP-Anstieg um 3,7 %.

Die grundlegende Situation auf dem deutschen Immobilienmarkt wird sich voraussichtlich auch im Jahr 2022 nicht wesentlich ändern. Wie im Kapitel [Entwicklung des deutschen Immobilienmarkts](#) beschrieben, ist der Bereich der Wohnimmobilien durch eine große Angebotslücke gekennzeichnet, die sich kurzfristig nicht beheben lässt. Der starke Nachfrageüberhang mit allen Konsequenzen für die Beteiligten einer Immobilientransaktion stellt diese erneut vor Herausforderungen. Unsere mittelfristige Strategie zielt darauf ab, genau diese Herausforderungen noch stärker zu adressieren. Im Gewerbeimmobilienmarkt wird sich die stark differenzierte Entwicklung in den Bereichen Hotel, Büro, Einzelhandel und Logistik voraussichtlich ebenfalls fortsetzen, solange ein Ende der Covid-19-Pandemie und die letztendlichen Folgen für die diversen Segmente nicht wirklich absehbar sind. Damit dürfte sich das Branchenumfeld für Scout24 im Geschäftsjahr 2022 nicht wesentlich von den Rahmenbedingungen im Jahr 2021 unterscheiden.

Wie im Kapitel [Wirtschaftliche Rahmenbedingungen](#) dargestellt, hat sich auch im Immobilienbereich die Onlinevermarktung inzwischen als Standardinstrument etabliert. Die Covid-19-Pandemie hat die Vorteile der Digitalisierung zusätzlich verdeutlicht. Diese fortschreitende Digitalisierung von Immobilientransaktionen bietet nicht nur kurzfristiges, sondern auch beträchtliches mittel- bis langfristiges Wachstumspotenzial für uns. Denn unser Plan ist es, den gesamten Prozess rund um den Kauf/Verkauf, die Anmietung/Vermietung und das Management von Immobilien weiter zu digitalisieren und zu monetarisieren (siehe auch Kapitel [Strategie](#)). Der digitale Marktplatz ImmoScout24 ist durch die seit Jahren unter Beweis gestellte hohe Innovationskraft, eine führende Marktposition, die hohe Markenbekanntheit und die beträchtliche Nutzerreichweite im deutschen Markt hervorragend positioniert, um diesen Rückenwind zu nutzen.

Unternehmenserwartungen

[Geschäftsentwicklung Konzern](#)

Da Wohnimmobilien auf unserem Marktplatz weitaus stärker gewichtet sind, stellt die oben beschriebene Marktlage trotz Covid-19 prinzipiell eine gute Grundlage für unsere Geschäftstätigkeit dar. Denn unser Produktportfolio ist genau auf diese Marktlage und die sich daraus ergebenden Trends abgestimmt. Mit unserer Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2021 haben wir unter Beweis gestellt, dass wir mit einem zusätzlichen Schub durch unsere Wachstumsprodukte wie Verkäufer-Leads und Plus-Produkte im zweistelligen Prozentbereich umsatzseitig wachsen können.

²⁸ Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, Jahreswirtschaftsbericht, Stand Januar 2022.

²⁹ ifo Institut, ifo Konjunkturprognose Winter 2021, Dezember 2021.

An unserem Kapitalmarkttag am 2. Dezember 2021 haben wir – inklusive der gerade genannten Wachstumsprodukte – insgesamt fünf Wachstumstreiber präsentiert, die unser Wachstum im Jahr 2022 vorantreiben werden:

- Upgrades der Mitgliedschaftsverträge mit gewerblichen Kund:innen,
- mehr Verkäufer-Leads (RLE und immoverkauf24-Produkte),
- erweitertes Baufinanzierungs-Geschäft,
- Zunahme von Plus-Produkt-Abonent:innen,
- Erhöhung der Vermietet.de-Einheiten/Vermieter:innen.

Durch diese Wachstumstreiber wollen wir im Jahr 2022 ein Konzern-Umsatzwachstum von **11 % bis 12 %** erzielen.

Da dieses Umsatzwachstum vorübergehend noch durch zusätzliche Investitionen angetrieben werden soll, gehen wir von einer geringeren Wachstumsdynamik beim Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit aus. Hier erwarten wir ein Wachstum von **6 % bis 8 %** im Jahr 2022.

Geschäftsentwicklung Segmente

An unserem Kapitalmarkttag haben wir ebenfalls kommuniziert, dass wir im Geschäftsjahr 2022 unsere Segmentstruktur anpassen werden. Dies geschieht in Anlehnung an die dort präsentierte Wachstumsstrategie, die sich noch stärker nach den Bedürfnissen unserer privaten und gewerblichen Kund:innen richtet. Die bisherige Segmentierung war primär an der Art der Immobilien (Wohn- bzw. Gewerbeimmobilien) ausgerichtet.

Die nachfolgende Tabelle stellt die Konzernumsätze der Jahre 2021 und 2020 in den beiden Segmentstrukturen gegenüber:

BISHERIGE SEGMENTSTRUKTUR				ZUKÜNFTIGE SEGMENTSTRUKTUR (UNGEPRÜFT)			
in Millionen Euro	2021	2020	Änderung	in Millionen Euro	2021	2020	Änderung
Konzernumsatzerlöse	389,0	353,8	+10,0 %	Konzernumsatzerlöse	389,0	353,8	+10,0 %
davon Residential Real Estate	288,4	253,4	+13,8 %	davon Professional	262,7	238,2	+10,3 %
davon Business Real Estate	68,9	69,1	-0,3 %	davon Private	94,6	84,3	+12,2 %
davon Media & Other	31,3	31,0	+1,1 %	davon Media & Other	31,7	31,3	+1,4 %
davon Holding-Umsätze	0,4	0,3	+38,6 %	davon Holding-Umsätze	-	-	-
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	222,8	212,3	+5,0 %	EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	222,8	212,3	+5,0 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	57,3%	60,0%	-2,7 Pp	EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	57,3%	60,0%	-2,7 Pp

Professional Segment

Das Geschäft mit gewerblichen Kund:innen wird in 2022 (und in den Jahren danach) von den Wachstumstreibern 1–3 profitieren. Wir gehen davon aus, dass wir durch den Wachstumstreiber 1 im Jahr 2022 ein Wachstum der Umsätze aus Mitgliedschaftsverträgen mit unseren gewerblichen Kund:innen von 4 % bis 6 % erzielen können. Wir erwarten, dass durch den Wachstumstreiber 2 die Umsätze aus Verkäufer-Leads um 30 % bis 40 % wachsen werden. Um dies zu erreichen, werden wir gezielt in den Ausbau des immoverkauf24-Makler:innen-Netzwerks sowie die Generierung von Hauseigentümer:innen-Kontakten investieren. Schließlich planen wir mit einem Umsatzwachstum aus Baufinanzierungs-Leads durch den Wachstumstreiber 3 um 18 % bis 20 %. Auch hier werden wir weiter in die Lead-Akquise investieren.

Insgesamt, das heißt inklusive der gewerblichen Einzel-Listing-Umsätze, gehen wir daher für 2022 von einem Umsatzwachstum von **10 % bis 12 %** für das Segment Professional aus.

Private Segment

In das Geschäft mit privaten Kund:innen zahlen die Wachstumstreiber 4 und 5 ein. Bei Wachstumstreiber 4 geht es darum, die Zahl und die Laufzeit der Plus-Produkt-Abonnements zu erhöhen. Hierzu werden wir verstärkt in Marketing zur Generierung von zusätzlichem Traffic investieren sowie die Bezahlmodelle der Produkte weiterentwickeln. Wachstumstreiber 5 zielt darauf ab, möglichst viele registrierte Nutzer:innen und Objekte für die Vermietet.de-Plattform zu gewinnen. Hier steht aber zunächst noch nicht die Umsatzgenerierung im Vordergrund. Für beide Wachstumstreiber zusammengenommen erwarten wir ein Umsatzwachstum von 26 % bis 28 %.

Insgesamt, das heißt inklusive der eher rückläufigen privaten Einzel-Listing- sowie sonstiger Umsätze, gehen wir für das Segment Private von einem Umsatzwachstum von **12 % bis 14 %** im Jahr 2022 aus.

Media & Other

Das Segment Media & Other bleibt in der neuen Segmentstruktur wie gehabt bestehen. Dabei gehen wir davon aus, dass sich das Werbegeschäft mit Dritten von dem niedrigen Niveau im Jahr 2021 wieder erholen wird. Auch bei FLOWFACT rechnen wir im Geschäftsjahr 2022 mit steigenden Umsatzerlösen, nachdem die Umstellung auf die neue Produktwelt und das neue Preismodell nun weitgehend erfolgt ist. Die neu akquirierte Propstack wird zusätzlich zum Wachstum der CRM-Umsatzerlöse beitragen. Gleichzeitig gehen wir davon aus, dass das ImmoScout24-Österreich-Geschäft eine weiterhin hohe Umsatzdynamik zeigen wird.

Insgesamt gehen wir somit auch für das Segment Media & Other von einem Umsatzwachstum von **12 % bis 14 %** im Jahr 2022 aus.

Mittelfristiger Ausblick

Unsere Wachstumsstrategie geht von einem nachhaltigen Wachstum auch in den Folgejahren nach 2022 aus. Ab 2023 sollte sich auch das Ergebniswachstum wieder beschleunigen, wenn die Höhe der Investitionen zurückgefahren wird und sich erste Skaleneffekte einstellen. Auf diese Weise schaffen wir nicht nur für unsere Aktionär:innen Werte, sondern auch für unsere Kund:innen, die von einem erweiterten an der Immobilientransaktion ausgerichteten Produktangebot profitieren. Schließlich sorgen wir auch dafür, dass der Immobilienmarkt selbst digitaler und effizienter wird, zum Vorteil aller an einer Immobilientransaktion Beteiligten.

Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht beschreibt die Grundzüge und Bestandteile der Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats der Scout24 SE sowie die individualisierten und nach Bestandteilen aufgegliederten Vergütungen, die den Organmitgliedern im Geschäftsjahr 2021 gewährt wurden bzw. ihnen geschuldet werden.

Der Vergütungsbericht entspricht den anwendbaren gesetzlichen Vorschriften und berücksichtigt, wie vom Gesetzgeber vorgesehen, erstmals die aktienrechtlichen Neuregelungen aufgrund des Gesetzes zur Umsetzung der zweiten Aktionärsrechterichtlinie (ARUG II) vom 12. Dezember 2019.

Der Vergütungsbericht entspricht ebenfalls den Grundsätzen des Deutsche Corporate Governance Kodex (DCGK) in der Fassung vom 16. Dezember 2019; dieser formuliert, dass Vorstand und Aufsichtsrat jährlich einen Vergütungsbericht nach den gesetzlichen Bestimmungen erstellen. Auf weitergehende Empfehlungen zur Umsetzung des Vergütungsberichts wird seitens der Gremien des DCGK verzichtet.

Vergütung der Vorstandsmitglieder

Das Vergütungssystem beschreibt die Grundzüge und Bestandteile der Vergütung des Vorstands der Scout24 SE. Es entspricht den anwendbaren gesetzlichen Vorschriften des Aktiengesetzes und den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK).

Ziel des Vergütungssystems ist es, einen wesentlichen Beitrag zur nachhaltigen und langfristig erfolgreichen Weiterentwicklung der Erfolgsgeschichte der Scout24 SE zu leisten. Dies erfolgt im Wesentlichen durch eine angemessene leistungs- und erfolgsabhängige Vergütungsstruktur.

Das Vergütungssystem der Scout24 SE wurde weiterentwickelt, um den geänderten Anforderungen durch ARUG II und DCGK in der Fassung vom 16. Dezember 2019 zu entsprechen. Es wurde von der ordentlichen Hauptversammlung der Scout24 AG am 8. Juli 2021 gebilligt und kommt für alle im Geschäftsjahr 2021 neu abgeschlossenen Vorstandsdienstverträge ab dem Zeitpunkt ihrer Wirkung zur Geltung. Die Veröffentlichung des Vergütungssystems der Vorstandsmitglieder ist gemäß § 120a Abs. 2 AktG auf der Website der Gesellschaft erfolgt.

Aufgrund der Vertragslaufzeiten der einzelnen Vorstandsdienstverträge entfalten für das Geschäftsjahr 2021 sowohl das vorangehende, von der Hauptversammlung 2016 gebilligte System der Vorstandsvergütung als auch das von der ordentlichen Hauptversammlung der Scout24 AG im Geschäftsjahr 2021 gebilligte Vergütungssystem ihre Relevanz.

Die sich anschließende Darstellung der Grundzüge und Bestandteile des Vergütungssystems bezieht sich auf das von der ordentlichen Hauptversammlung der Scout24 AG im Geschäftsjahr 2021 gebilligte Vergütungssystem. Aus Gründen der Transparenz und zur besseren Verständlichkeit der Vergütung für das Geschäftsjahr 2021 schließt sich daran ein Überblick über das von der Hauptversammlung 2016 gebilligte Vergütungssystem an.

Übersicht über das Vergütungssystem der Vorstandsmitglieder

Der Aufsichtsrat der Scout24 SE hat für das Vergütungssystem der Vorstandsmitglieder vier Grundsätze festgesetzt, auf deren Basis das Vergütungssystem einen wesentlichen Beitrag zum nachhaltigen und langfristigen Erfolg von Scout24 leisten kann.

GRUNDZÜGE DES VERGÜTUNGSSYSTEMS

Strategieorientierung	Langfristigkeit und Nachhaltigkeit	Kapitalmarktorientierung	Klarheit und Verständlichkeit
<ul style="list-style-type: none"> Ambitionierte Wachstumsziele für Umsatz und operatives Ergebnis Weitere, auf die Umsetzung der Unternehmensstrategie bezogenen Ziele im LTI 	<ul style="list-style-type: none"> Langfristige variable Vergütung macht wesentlichen Anteil der Gesamtvergütung aus LTI übersteigt STI Nachhaltigkeitskomponente, die soziale und ökologische Aspekte berücksichtigt 	<ul style="list-style-type: none"> Variable Vergütungsbestandteile überwiegend aktienbasiert durch Performance Share Units Share Ownership Guideline (100 % der Nettojahresfestvergütung sind in Scout24-Aktien anzulegen, Vorstandsvorsitzender 150 %) 	<ul style="list-style-type: none"> Befolgt die Anforderungen des Aktiengesetzes / zweite Aktionärsrichtlinie vom 12. Dezember 2019 Berücksichtigt die Empfehlungen des DCGK in der Fassung vom 16. Dezember 2019

Die unterstrichenen Merkmale sind neue Merkmale des weiterentwickelten Vergütungssystems der Vorstandsmitglieder.

Bestandteile des Vergütungssystems

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder der Scout24 SE setzt sich aus fixen und variablen Bestandteilen zusammen. Die fixen Bestandteile bestehen aus der Festvergütung, Nebenleistungen und der Altersversorgung. Die variablen Bestandteile sind erfolgsbezogen und bestehen aus der einjährigen variablen Vergütung (Short-Term Incentive – STI) und der mehrjährigen, anteilsbasierten variablen Vergütung (Long-Term Incentive – LTI).

Die Ziel-Gesamtvergütung setzt sich aus der Summe der fixen und der variablen Vergütungskomponenten zusammen. Bei der Zielvergütung werden STI und LTI mit ihrem Zielbetrag, das heißt bei 100 % Zielerreichung, zugrunde gelegt. Der Anteil der variablen Bestandteile an der Ziel-Gesamtvergütung übersteigt den Anteil der fixen Bestandteile. Bei den variablen Bestandteilen überwiegt der LTI mit einer mehrjährigen Laufzeit, um Anreize für eine nachhaltige und langfristige Unternehmensentwicklung zu schaffen.

ZIEL-GESAMTVERGÜTUNG

Fixe Bestandteile			Variable Bestandteile	
Festvergütung ~ 25 % - 35 %	Nebenleistungen ~ 1 %	Altersversorgung ~ 1 % - 2 %	Short-Term Incentive (STI) ~ 15 % - 25 %	Long-Term Incentive (LTI) ~ 45 % - 55 %
Fixes Basisgehalt, monatlich ausgezahlt	Im Wesentlichen Dienstwagen und Zuschüsse zu Versicherungen	Beitragsorientierte Zusage (Direktversicherung)	<ul style="list-style-type: none"> Leistungskriterien Zielbonus: <ul style="list-style-type: none"> 35 % Umsatz 35 % ooEBITDA¹ 30 % nicht-finanzielles Nachhaltigkeitsziel Cap: 200 % des Zielbetrags 	<ul style="list-style-type: none"> Leistungskriterien Performance Share Units: <ul style="list-style-type: none"> 1/3 Umsatzwachstum 1/3 ooEBITDA-Wachstum 1/3 Strategieziel Cap: 300 % des Zielbetrags
Jahresbezogen			Mehrjahresbezogen (4 Jahre) & aktienbasiert	

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

SONSTIGE REGELUNGEN DAS VERGÜTUNGSSYSTEM BETREFFEND

Regelung	Ausgestaltung
Share Ownership Guideline (SOG)	Die Vorstandsmitglieder sind verpflichtet, Aktien der Scout24 SE in Höhe von 150 % (Vorstandsvorsitzender) bzw. 100 % (ordentliche Vorstandsmitglieder) ihrer Netto-Jahresfestvergütung zu erwerben und für die Dauer ihrer Bestellung zum Vorstandsmitglied zu halten. Hierdurch werden die Interessen zwischen Aktionärinnen und Vorstandsmitgliedern noch weiter angeglichen. Der Aufbau des Aktienbestands kann stufenweise erfolgen; die erste Stufe in Höhe von 25 % der Netto-Jahresfestvergütung muss zum 31.12.2022 erreicht sein. Den vollständigen Bestand hat das Vorstandsmitglied mit Ablauf des vierten vollen Geschäftsjahres nach dem Beginn seiner neuen Bestellungsperiode und ab diesem Stichtag dauerhaft zu halten. Bestehende Aktien der Scout24 SE werden angerechnet. Maßgeblich für den Wert der gehaltenen Aktien ist der Kaufpreis zum Zeitpunkt des Erwerbs.

Regelung	Ausgestaltung
Malus/Clawback	Möglichkeit zur anteiligen oder vollständigen Reduzierung bzw. Rückforderung variabler Vergütung bei schwerwiegendem Verstoß gegen die Sorgfaltspflicht (inklusive Verstöße gegen den unternehmensinternen Code of Conduct) im Sinne des § 93 AktG oder dienstvertragliche Regelungen.
Maximalvergütung	Begrenzung der für ein Geschäftsjahr gewährten Gesamtvergütung gemäß § 87a Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 AktG: <ul style="list-style-type: none"> • Vorstandsvorsitzender: 6.500.000 Euro • ordentliches Vorstandsmitglied: 4.000.000 Euro
Abfindungscap	Abfindungen maximal in Höhe des Zweifachen der Summe aus Grundvergütung und STI (Zielbetrag), maximal jedoch in Höhe der Vergütung, die bis zum Vertragslaufzeitende zu zahlen gewesen wäre.

System der Vorstandsvergütung, gebilligt von der Hauptversammlung 2016 („System 2016“)

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder wird vom Aufsichtsrat festgelegt. Der Aufsichtsrat achtet dabei, unter Beachtung der in § 87 Abs. 1 Aktiengesetz (AktG) 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 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 Anteile betragsmäßige Höchstgrenzen auf.

Die Vorstandsvergütung nach dem System 2016 besteht aus folgenden Komponenten:

FIXE VERGÜTUNG

Bestandteile	Ausgestaltung
Festvergütung	Fixes Basisgehalt, das sich am Tätigkeits- und Verantwortungsbereich des jeweiligen Vorstandsmitglieds orientiert und monatlich ausgezahlt wird.
Nebenleistungen	Nebenleistungen variieren für die einzelnen Vorstandsmitglieder, enthalten aber im Wesentlichen Dienstwagen bzw. Ausgleichszahlungen für den Verzicht auf die Inanspruchnahme eines Dienstwagens.
Versorgungsleistungen	Die Scout24 SE zahlt den Mitgliedern des Vorstands für die Dauer des Dienstvertrags feste Zuschüsse zur Altersversorgung. Darüber hinaus hat die Gesellschaft selbst keine Versorgungsverträge für die Vorstandsmitglieder abgeschlossen oder Pensionszusagen gewährt.

VARIABLE VERGÜTUNG

Bestandteile	Ausgestaltung
Einjährige variable Vergütung (STI)	<ul style="list-style-type: none"> • Leistungskriterien Zielbonus: <ul style="list-style-type: none"> • 33,3–50 % Umsatz • 33,3–50 % ooEBITDA • 0–33,3 % nichtfinanzielles Ziel • Cap: 200 % des Zielbetrags
Sondervergütung	Es besteht die Möglichkeit der Gewährung einer Sondervergütung für außerordentliche Leistungen nach Ermessen des Aufsichtsrats. Die Höhe der Sondervergütung ist auf das Dreifache der einjährigen variablen Vergütung beschränkt (Vorstandsvorsitzender) bzw. das Zweifache der jährlichen Festvergütung (ordentliche Vorstandsmitglieder) begrenzt.
Mehrfährige variable Vergütung (LTI)	<ul style="list-style-type: none"> • Leistungskriterien Performance Share Units: <ul style="list-style-type: none"> • 33,3 % Umsatzwachstum • 33,3 % ooEBITDA-Wachstum • 33,3 % relative Kapitalmarktbedingung • Cap Performancefaktor: 200 % • Cap Auszahlung pro Share Unit: das 3,5-Fache des Share-Unit-Kurses am Gewährungsdatum

SONSTIGE REGELUNGEN DAS VERGÜTUNGSSYSTEM BETREFFEND

Bestandteile	Ausgestaltung
Maximalvergütung	Begrenzung der für ein Geschäftsjahr gewährten Gesamtvergütung gemäß § 87a Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 AktG: 10.715,9 Tsd. Euro (Vorstandsvorsitzender) und 6.300,0 Tsd. Euro bzw. 7.000,0 Tsd. Euro (ordentliches Vorstandsmitglied).
Abfindungscap	Für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Dienstverhältnisses durch die Gesellschaft ohne wichtigen Grund beinhalten die Vorstandsverträge eine Abfindungszusage in Höhe von maximal zwei Jahresvergütungen des Festgehalts und des STI (Zielbetrag), maximal jedoch in Höhe der Vergütung, die bis zum Vertragslaufzeitende zu zahlen wäre.

Insgesamt ergibt sich bei einer Zielerreichung von 100 % folgende Ziel-Gesamtvergütung für das Geschäftsjahr 2021:

in Tsd. Euro	Tobias Hartmann ¹ CEO seit 11/2018		Dr. Dirk Schmelzer CFO seit 06/2019		Dr. Thomas Schroeter ¹ CPO seit 12/2018		Ralf Weitz ¹ CCO seit 12/2018	
	100 %	Anteil ²	100 %	Anteil	100 %	Anteil ²	100 %	Anteil ²
Fixe Bestandteile								
Festvergütung	718,7	22,4 %	420,0	21,0 %	419,3	18,4 %	419,3	18,4 %
Nebenleistungen	15,9	0,5 %	14,0	0,7 %	6,4	0,3 %	4,9	0,2 %
Summe	734,6	22,9 %	434,0	21,7 %	425,7	18,7 %	424,2	18,7 %
Variable Bestandteile								
Einjährige variable Vergütung (STI)	382,6	11,9 %	210,0	10,5 %	217,1	9,5 %	217,1	9,5 %
Mehrfürige variable Vergütung (LTI) ³	2.046,6	63,7 %	1.333,3	66,6 %	1.607,7	70,7 %	1.607,7	70,7 %
davon: LTIP 2018	1.833,3	57,0 %	1.333,3	66,6 %	1.527,8	67,1 %	1.527,8	67,2 %
davon: LTIP 2021	213,2	6,6 %	N/A	N/A	79,9	3,5 %	79,9	3,5 %
Summe	2.429,2	75,6 %	1.543,3	77,1 %	1.824,8	80,2 %	1.824,8	80,2 %
Versorgungsaufwendungen	50,0	1,6 %	25,0	1,2 %	25,0	1,1 %	25,0	1,1 %
Gesamtvergütung	3.213,8	100,0 %	2.002,4	100,0 %	2.275,5	100,0 %	2.274,0	100,0 %

¹ Für die Herren Hartmann, Dr. Schroeter und Weitz sind beide im Geschäftsjahr 2021 zur Geltung kommenden Vergütungssysteme zeitanteilig berücksichtigt.

² Aufgrund der Geltung beider Vergütungssysteme im Geschäftsjahr 2021 stimmen die für das Geschäftsjahr 2021 ausgewiesenen Anteile an der Gesamtvergütung nicht mit der anteiligen Ziel-Gesamtvergütung gemäß dem von der Hauptversammlung 2021 gebilligten Vergütungssystem überein.

³ Die im Rahmen des LTIP 2018 gewährten Tranchen wurden für die dreijährige Vertragslaufzeit der Vorstandsverträge zugesagt, insofern wurden die Tranchen für die Bestimmung der Zielvergütung gleichmäßig auf die Geschäftsjahre der Laufzeit der Vorstandsverträge verteilt, der jeweils unterjährige Beginn der Tätigkeit als Vorstand wurde berücksichtigt; für die Zielvergütung 2021 wird der auf das Geschäftsjahr 2021 entfallende anteilige Betrag herangezogen.

Durch die Ausgestaltung der (Ziel-)Vergütung wird der langfristigen Entwicklung der Gesellschaft Rechnung getragen.

Im Rahmen des LTIP 2021 erhalten die Mitglieder des Vorstands in jedem Jahr des Bestehens des zugehörigen Vorstandsvertrags jeweils jährlich zum 1. Januar eine Tranche virtueller, leistungsabhängiger Scout24-Aktien. Für die Bestimmung der Zielvergütung wurde der zeitanteilige Anspruch für das Geschäftsjahr 2021 berücksichtigt.

Vergütung der Mitglieder des Vorstands im Geschäftsjahr 2021

Der nachfolgenden Tabelle kann die den im Berichtsjahr 2021 und im Vorjahr tätigen Mitgliedern des Vorstands gewährte bzw. ihnen geschuldete Gesamtvergütung entnommen werden. Überwiegend handelt es sich dabei um Vergütungen, die in früheren Geschäftsjahren unter dem seinerzeit geltenden Vergütungssystem zugesagt worden waren. Die Vergütungsbestandteile entsprechen in ihrer Ausprägung den jeweils anwendbaren Vergütungssystemen.

Im Hinblick auf die fixen Bestandteile und die einjährige variable Vergütung wird darauf verwiesen, dass diejenige Vergütung als „gewährt“ nach § 162 Abs. 1 AktG angesehen wird, die die Mitglieder des Vorstands im Geschäftsjahr 2021 ver- bzw. erdient haben. Als „geschuldet“ wird eine Vergütung angesehen, wenn sie fällig, aber noch nicht erfüllt ist. Für die mehrjährige variable Vergütung erfolgt abweichend davon die Einbeziehung in die Gesamtvergütung erst zum Ende der jeweiligen Wartefrist bzw. Performanceperiode, wenn ein auszahlungsfähiger Betrag gegeben ist und dieser auch zur Auszahlung gekommen ist. Dieser Ansatz wird für transparenter und somit sachgerechter erachtet, da er weniger mit annahmebedingten Unsicherheiten behaftet ist.

Für weitere Informationen zu den Vergütungsbestandteilen wird auf die Erläuterungen im Anschluss an die tabellarische Darstellung verwiesen.

Ehemalige Mitglieder des Vorstands haben im Berichtsjahr keine Vergütung erhalten.

in Tsd. Euro	Tobias Hartmann CEO seit 11/2018		Dr. Dirk Schmelzer CFO seit 06/2019		Dr. Thomas Schroeter CPO seit 12/2018		Ralf Weitz CCO seit 12/2018		Summe	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Fixe Bestandteile										
Festvergütung	718,7	680,0	420,0	420,0	419,3	400,0	419,3	400,0	1.977,2	1.900,0
Nebenleistungen	15,9	14,0	14,0	14,0	6,4	5,4	4,9	5,0	41,3	38,5
Summe	734,6	694,0	434,0	434,0	425,7	405,4	424,2	405,0	2.018,6	1.938,5
Variable Bestandteile										
Einjährige variable Vergütung (STI) ¹	565,1	792,2	311,3	489,3	321,0	466,0	321,0	466,0	1.518,3	2.213,5
Mehrjährige variable Vergütung (LTI)	2.341,6	0,0	1.219,0	0,0	1.847,0	894,8	1.847,0	0,0	7.254,5	894,8
Summe	2.906,7	792,2	1.530,3	483,3	2.167,9	1.360,8	2.167,9	466,0	8.772,8	3.108,3
Versorgungsaufwendungen²	50,0	50,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	125,0	125,0
Gesamtvergütung	3.691,3	1.536,2	1.989,3	948,3	2.618,6	1.791,2	2.617,2	896,0	10.916,4	5.171,8
Relativer Anteil der fixen Bestandteile	21,3 %	48,4 %	23,1 %	48,4 %	17,2 %	24,0 %	17,2 %	48,0 %	19,6 %	39,9 %
Relativer Anteil der variablen Bestandteile	78,7 %	51,6 %	76,9 %	51,6 %	82,8 %	76,0 %	82,8 %	52,0 %	80,4 %	60,1 %
Maximalvergütung³	10.715,9	10.715,9	6.300,0	6.300,0	7.000,0	7.000,0	7.000,0	7.000,0	N/A	N/A

¹ Die einjährige variable Vergütung enthält für das Geschäftsjahr 2020 erdiente Sonderboni für Herrn Hartmann (340,0 Tsd. Euro), Herrn Dr. Schmelzer (210,0 Tsd. Euro), Herrn Dr. Schroeter (200,0 Tsd. Euro) und Herrn Weitz (200,0 Tsd. Euro).

² Bei den Versorgungsaufwendungen handelt es sich um beitragsorientierte Zusagen.

³ Bei den angegebenen Beträgen handelt es sich jeweils um die Beträge, die gemäß den in den Jahren 2018 und 2019 geschlossenen Verträgen für ein gesamtes Jahr (12 Monate) heranzuziehen sind. Für weitere Informationen wird auf den Abschnitt „Begrenzung der Jahresgesamtvergütung“ verwiesen.

Die Einhaltung der Maximalvergütung kann abschließend erst rückwirkend, nach Tätigung aller Auszahlungen aus den LTIP 2018 Tranchen, überprüft werden, da gemäß den vertraglichen Regelungen zur Ermittlung der für die Maximalvergütung maßgeblichen Vergütung alle im Rahmen des LTIP 2018 erfolgten Auszahlungen auf fünf Jahre zu verteilen sind. Vorbehaltlich dessen wurde die Maximalvergütung im Geschäftsjahr 2021 eingehalten. Die für die Maximalvergütung maßgebliche Vergütung für das Geschäftsjahr 2021 betrug für Herrn Hartmann 1.818,0 Tsd. Euro, für Herrn Dr. Schmelzer 1.014,1 Tsd. Euro, für Herrn Dr. Schroeter 1.141,1 Tsd. Euro und für Herrn Weitz 1.139,6 Tsd. Euro.

Der nachfolgenden Tabelle können die relativen Anteile der Gesamtvergütung 2021 entnommen werden:

in Tsd. Euro	Tobias Hartmann CEO seit 11/2018		Dr. Dirk Schmelzer CFO seit 06/2019		Dr. Thomas Schroeter CPO seit 12/2018		Ralf Weitz CCO seit 12/2018		Summe	
	2021	Anteil	2021	Anteil	2021	Anteil	2021	Anteil	2021	Anteil
Fixe Bestandteile										
Festvergütung	718,7	19,5 %	420,0	21,1 %	419,3	16,0 %	419,3	16,0 %	1.977,2	18,1 %
Nebenleistungen	15,9	0,4 %	14,0	0,7 %	6,4	0,2 %	4,9	0,2 %	41,3	0,4 %
Summe	734,6	19,9 %	434,0	21,8 %	425,7	16,3 %	424,2	16,2 %	2.018,6	18,5 %
Variable Bestandteile										
Einjährige variable Vergütung (STI) ¹	565,1	15,3 %	311,3	15,6 %	321,0	12,3 %	321,0	12,3 %	1.518,3	13,9 %
Mehrfährige variable Vergütung (LTI)	2.341,6	63,4 %	1.219,0	61,3 %	1.847,0	70,5 %	1.847,0	70,6 %	7.254,5	66,5 %
Summe	2.906,7	78,7 %	1.530,3	76,9 %	2.167,9	82,8 %	2.167,9	82,8 %	8.772,8	80,4 %
Versorgungsaufwendungen²	50,0	1,4 %	25,0	1,3 %	25,0	1,0 %	25,0	1,0 %	125,0	1,1 %
Gesamtvergütung	3.691,3	100,0	1.989,3	100,0 %	2.618,6	100,0 %	2.617,2	100,0 %	10.916,4	100,0 %
Relativer Anteil der fixen Bestandteile	21,3 %		23,1 %		17,2 %		17,2 %		19,6 %	
Relativer Anteil der variablen Bestandteile	78,7 %		76,9 %		82,8 %		82,8 %		80,4 %	

¹ Die einjährige variable Vergütung enthält für das Geschäftsjahr 2020 erdiente Sonderboni für Herrn Hartmann (340,0 Tsd. Euro), Herrn Dr. Schmelzer (210,0 Tsd. Euro), Herrn Dr. Schroeter (200,0 Tsd. Euro) und Herrn Weitz (200,0 Tsd. Euro).

² Bei den Versorgungsaufwendungen handelt es sich um beitragsorientierte Zusagen.

Bestandteile des Vergütungssystems im Detail

Das Vergütungssystem der Scout24 SE wurde weiterentwickelt, um den geänderten Anforderungen durch ARUG II und DCGK in der Fassung vom 16. Dezember 2019 zu entsprechen. Das Vergütungssystem wurde von der ordentlichen Hauptversammlung der Scout24 AG am 8. Juli 2021 gebilligt und kommt im Geschäftsjahr 2021 für die neu abgeschlossenen Vorstandsdienstverträge ab dem Zeitpunkt ihrer Wirkung anteilig zur Geltung. Dies gilt für Herrn Hartmann (beginnend am 19. November 2021) sowie für die Herren Dr. Schroeter und Weitz (beginnend am 7. Dezember 2021). Der bestehende Vorstandsdienstvertrag mit Herrn Dr. Schmelzer wurde mit einer Laufzeit bis zum 30. Juni 2022 geschlossen und gilt bis dahin unverändert fort; mit Wirkung ab dem 1. Juli 2022 schließt sich der neue Vorstandsdienstvertrag an.

Beiden für das Geschäftsjahr 2021 relevanten Vergütungssystemen ist gemeinsam, dass sie darauf ausgerichtet sind, einen Anreiz für eine erfolgsorientierte Unternehmensführung zu schaffen. Sie setzen sich aus fixen und erfolgsbezogenen Bestandteilen zusammen. Die Vergütung weist insgesamt und hinsichtlich ihrer variablen Anteile betragsmäßige Höchstgrenzen auf. Unterschiede zwischen beiden Vergütungssystemen betreffen insbesondere die Regelungen zur Share Ownership Guideline, zu Malus- und Clawback-Bedingungen sowie zur Höhe der Maximalvergütung.

Fixe Bestandteile

Festvergütung

Die Vorstandsmitglieder erhielten ein fixes Basisgehalt, das sich am Tätigkeits- und Verantwortungsbereich des jeweiligen Vorstandsmitglieds orientiert und monatlich ausgezahlt wurde.

Nebenleistungen

Die Nebenleistungen variieren für die einzelnen Vorstandsmitglieder, enthalten aber im Wesentlichen die Überlassung eines Dienstwagens, auch für private Zwecke, oder Ausgleichszahlungen für den Verzicht auf die Inanspruchnahme eines Dienstwagens, eine anteilige Erstattung der Kosten für Kranken- und Pflegeversicherung³⁰ sowie die Gestattung der Privatnutzung überlassener Mobiltelefone, Notebooks und

³⁰ Die Erstattung der Kosten für Kranken- und Pflegeversicherung wird nicht in die Ermittlung der Gesamtvergütung mit einbezogen.

vergleichbarer Geräte. Im Einzelfall können Miet- oder Wohnkostenzuschüsse, Umzugskostenzuschüsse sowie Kostenübernahmen für Heimreisen gewährt werden.

Zudem sind die Vorstandsmitglieder in eine angemessene Vermögensschadenhaftpflichtversicherung (D&O-Versicherung) einbezogen, die den gesetzlichen Vorgaben, insbesondere hinsichtlich des Selbstbehalts, entspricht. Daneben sind die Vorstandsmitglieder in die Gruppenunfallversicherung des Unternehmens einbezogen.

Altersversorgung

Die Altersversorgung der Vorstandsmitglieder ist als beitragsorientierte Versorgungszusage ausgestaltet, das heißt, die Scout24 SE zahlt für die Dauer des Dienstvertrags einen festen Betrag in eine Direktversicherung ein. Die Versorgungsleistung erfolgt als einmaliges Versorgungskapital. Unter der Geltung des von der ordentlichen Hauptversammlung 2021 gebilligten Vergütungssystems kann die Scout24 SE den Vorstandsmitgliedern alternativ für die Dauer des Dienstvertrags feste Zuschüsse zur Altersversorgung gewähren (Versorgungsentgelt). In diesem Fall besteht kein Anspruch auf eine beitragsorientierte Versorgungszusage.

Darüber hinaus hat die Gesellschaft selbst keine weiteren Versorgungsverträge für die Vorstandsmitglieder abgeschlossen oder Pensionszusagen gewährt.

Variable Bestandteile

Einjährige variable Vergütung (STI)

STI-Gewährung im Geschäftsjahr 2021

Die im Geschäftsjahr 2021 gewährte und geschuldete Vergütung nach § 162 Abs. 1 AktG umfasst den STI, den die Mitglieder des Vorstands im Geschäftsjahr 2021 verdient haben.

Die Ziele und deren Gewichtung für die einjährige variable Vergütung der Vorstandsmitglieder werden vom Aufsichtsrat am Ende eines Kalenderjahres für das jeweils folgende Kalenderjahr festgesetzt und dem Vorstand schriftlich mitgeteilt. Die Ziele für das Geschäftsjahr 2021 sind sowohl finanzieller (Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit) als auch nichtfinanzieller Natur (Reduktion der CO₂-Emissionen); jedes Ziel ist mit 33,3 % gewichtet. Für die für das Geschäftsjahr 2021 entsprechend den neu abgeschlossenen Vorstandsdienstverträgen von Herrn Hartmann, Herrn Dr. Schroeter und Herrn Weitz zeitanteilig zu gewährende einjährige variable Vergütung gelten die unter der Geltung der vorherigen Verträge für das Geschäftsjahr 2021 festgelegten Ziele fort, jedoch unter Berücksichtigung der Gewichtung entsprechend dem von der ordentlichen Hauptversammlung der Scout24 AG im Geschäftsjahr 2021 gebilligten Vergütungssystem (35 % Umsatz, 35 % EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, 30 % nichtfinanzielles Nachhaltigkeitsziel).

Im Detail sind die Ziele für das Geschäftsjahr 2021 wie folgt ausgestaltet:

Zielerreichung	Multiplikator	Finanzielle Ziele	
		Umsatz 2021 in Mio. Euro (33,3 %/35,0 %)	oEBITDA 2021 in Mio. Euro (33,3 %/35,0 %)
< 95,0 %	0 %	< 355,6	< 213,0
95,0 %	50 %	355,6	213,0
100,0 %	100 %	374,3	224,2
110,0 %	200 %	411,7	246,6

Bei einer Zielerreichung größer als 100 % führt jeder zusätzliche Prozentpunkt bei der Zielerreichung zu einem Anstieg des Multiplikators um zehn Prozentpunkte bis zur Erreichung des Caps bei 200 % des Zielbetrags. Bei einer Zielerreichung kleiner als 100 % führt jede Unterschreitung um einen halben Prozentpunkt zu einer Reduzierung des Multiplikators um fünf Prozentpunkte bis zu einem Entfallen des STI-Bestandteils bei einer Unterschreitung der Zielerreichung um mehr als fünf Prozentpunkte.

Das ebenfalls mit 33,3 % (30,0 %) gewichtete **Ziel nichtfinanzieller Natur** hat die Reduzierung des Scout24-Kohlenstoff-Fußabdrucks durch die Verringerung von CO₂-Emissionen zum Gegenstand. Die Untergrenze für den Multiplikator, das heißt eine Zielerreichung von 0 %, ist bei einer Beibehaltung der für das Vorjahr prognostizierten CO₂-Emissionen gegeben. Eine Reduzierung um 6,00 % entspricht einer Zielerreichung von 100 %; für jede weitere Reduzierung der CO₂-Emissionen um 0,23 Prozentpunkte wird jeweils ein zusätzlicher Prozentpunkt der Zielerreichung angerechnet. Die Zielerreichung ist bei 200 % (8,275 % Reduzierung der CO₂-Emissionen) gekappt. Die Erhebung und Bewertung der relevanten Daten erfolgt durch einen externen Partner.

Die Zielerreichung für das nichtfinanzielle Ziel steht darüber hinaus unter dem Vorbehalt, dass im Geschäftsjahr 2021 in der Scout24-Gruppe kein erheblicher Compliance-Verstoß aufgetreten ist.

Im Detail ist die einjährige variable Zielvergütung für das Geschäftsjahr 2021 wie folgt ausgestaltet:

in Tsd. Euro	Tobias Hartmann CEO seit 11/2018			Dr. Dirk Schmelzer CFO seit 06/2019			Dr. Thomas Schroeter CPO seit 12/2018			Ralf Weitz CCO seit 12/2018		
	Ziel 100 %	Max. 200 %	Min. 0 %	Ziel 100 %	Max. 200 %	Min. 0 %	Ziel 100 %	Max. 200 %	Min. 0 %	Ziel 100 %	Max. 200 %	Min. 0 %
Vertragsschluss 2018/2019	300,9	601,7	-	210,0	420,0	-	186,2	372,5	-	186,2	372,5	-
Vertragsschluss 2021	81,8	163,5	-	-	-	-	30,8	61,6	-	30,8	61,6	-
Gesamt	382,6	765,3	-	210,0	420,0	-	217,1	434,1	-	217,1	434,1	-

i. Geltungszeitraum der in den Jahren 2018 und 2019 geschlossene Verträge³¹

Bei vollem Erreichen der vom Aufsichtsrat festgelegten Ziele (100 %) beträgt die (anteilige) einjährige variable Vergütung für das gesamte Geschäftsjahr 2021 (2020) brutto 300,9 Tsd. Euro (Vorjahr: 340,0 Tsd. Euro) für Herrn Hartmann, 210,0 Tsd. Euro (Vorjahr: 210,0 Tsd. Euro) für Herrn Dr. Schmelzer, 186,2 Tsd. Euro (Vorjahr: 200,0 Tsd. Euro) für Herrn Dr. Schroeter und 186,2 Tsd. Euro (Vorjahr: 200,0 Tsd. Euro) für Herrn Weitz. Die genaue Höhe bestimmt der Aufsichtsrat in seinem Ermessen unter Berücksichtigung des Grads der Zielerreichung und der Empfehlungen des Vergütungsausschusses. Der Aufsichtsrat legt auch fest, ob und in welchem Umfang sich der Anspruch bei einer Zielerreichung von mehr als 100 % entsprechend den Zielvorgaben erhöht; bei Übererfüllung der jeweils vom Aufsichtsrat festgesetzten Ziele kann die einjährige variable Vergütung bis zu einem Maximum von 200 % ansteigen. Die Zahlung der Vergütung kann bei Zielverfehlung auch vollständig entfallen.

Der Aufsichtsrat hat unter Würdigung der erreichten Kennziffern für die finanziellen Ziele (Umsatz 387,9 Mio. Euro, ooEBITDA 226,0 Mio. Euro; bei beiden Werten handelt es sich um die um Akquisitionen des Geschäftsjahres 2021 bereinigten Beträge) und das Ziel nichtfinanzieller Natur (CO₂-Emissionen konnten um mehr als 8,275 % gegenüber dem Vorjahr reduziert werden, damit Zielerreichung von 200 %) die Zielerreichung für das Geschäftsjahr für die einjährige variable Vergütung wie folgt festgelegt und beschlossen:

³¹ Aufgrund des unterjährigen Vertragsabschlusses handelt es sich – mit Ausnahme von Herrn Dr. Schmelzer – für das Geschäftsjahr 2021 um anteilige Werte.

in Tsd. Euro				Tobias Hartmann CEO seit 11/2018	Dr. Dirk Schmelzer CFO seit 06/2019	Dr. Thomas Schroeter CPO seit 12/2018	Ralf Weitz CCO seit 12/2018	
Zielbetrag				100 %	300,9	210,0	186,2	186,2
Ziele	Gewichtung	Zielerreichung Multiplikator	Gesamtziel- erreichung					
Umsatz	33,3 %	103,6 % 136,3 %		136,7	95,4	84,6	84,6	
ooEBITDA	33,3 %	100,8 % 108,4 %		108,7	75,9	67,3	67,3	
Nichtfinanzielle Ziele	33,3 %	> 8,275 % 200,0 %		200,6	140,0	124,2	124,2	
Auszahlungsbetrag				148,2 %	446,0	311,3	276,1	276,1

Die Auszahlung der einjährigen variablen Vergütung erfolgt jährlich im folgenden Geschäftsjahr, nachdem der Jahresabschluss für das betreffende Kalenderjahr vom Aufsichtsrat festgestellt wurde.

Die einjährige variable Vergütung wird anteilig gezahlt, wenn der Dienstvertrag während des Kalenderjahres beginnt und/oder endet.

Die einjährige variable Vergütung unterliegt neben der Begrenzung auf maximal 200 % auch den Regelungen hinsichtlich der Maximalvergütung.

ii. Geltungszeitraum der im Jahr 2021 geschlossene Verträge³²

Bei einer Zielerreichung von 100 % der vom Aufsichtsrat festgelegten Ziele beträgt die anteilige einjährige variable Vergütung für das Geschäftsjahr 2021 brutto 81,8 Tsd. Euro für Herrn Hartmann, 30,8 Tsd. Euro für Herrn Dr. Schroeter und 30,8 Tsd. Euro für Herrn Weitz. Bei Übererfüllung der jeweils vom Aufsichtsrat festgesetzten Ziele kann die einjährige variable Vergütung bis zu einem Maximum von 200 % ansteigen. Wird ein gesetztes Ziel so verfehlt, dass ein bestimmter Schwellenwert unterschritten wird, entfällt die Komponente der einjährigen variablen Vergütung. Somit kann die einjährige variable Vergütung auch vollständig entfallen, wenn die Schwellenwerte von allen Leistungskriterien verfehlt werden.

Die Höhe der einjährigen variablen Vergütung wird vom Aufsichtsrat nach Ablauf des Geschäftsjahres anhand der gewichteten Gesamtzielerreichung des Vorstandsmitglieds festgestellt. Dies erfolgt über einen Ist-Ziel-Vergleich für die quantitativen Ziele bzw. über die pflichtgemäße Beurteilung des Aufsichtsrats im Hinblick auf qualitative Ziele.

Der Aufsichtsrat hat unter Würdigung der erreichten Kennziffern für die finanziellen Ziele (Umsatz 387,9 Mio. Euro, ooEBITDA 226,0 Mio. Euro; bei beiden Werten handelt es sich um die um Akquisitionen des Geschäftsjahres 2021 bereinigten Beträge) und das Ziel nichtfinanzieller Natur (CO₂-Emissionen konnten um mehr als 8,275 % gegenüber dem Vorjahr reduziert werden, damit Zielerreichung von 200 %) die Zielerreichung für das Geschäftsjahr für die einjährige variable Vergütung wie folgt festgelegt und beschlossen:

³² Aufgrund des unterjährigen Vertragsabschlusses handelt es sich für das Geschäftsjahr 2021 um anteilige Werte.

Zusammengefasster Lagebericht | Vergütungsbericht

in Tsd. Euro				Tobias Hartmann CEO seit 11/2018	Dr. Dirk Schmelzer CFO seit 06/2019	Dr. Thomas Schroeter CPO seit 12/2018	Ralf Weitz CCO seit 12/2018
Zielbetrag	100 %	81,8	N/A	30,8	30,8		
Ziele	Gewichtung	Zielerreichung Multiplikator	Gesamtziel- erreichung				
Umsatz	35,0 %	103,6 % 136,3 %		39,0	N/A	14,7	14,7
ooEBITDA	35,0 %	100,8 % 108,4 %		31,0	N/A	11,7	11,7
Nichtfinanzielle Ziele	30,0 %	> 8,275 % 200,0 %		49,1	N/A	18,5	18,5
Auszahlungsbetrag	145,6 %	119,1	N/A	44,9	44,9		

Die Auszahlung der einjährigen variablen Vergütung erfolgt jährlich im folgenden Geschäftsjahr, nachdem der Jahresabschluss für das betreffende Kalenderjahr vom Aufsichtsrat festgestellt wurde.

Die einjährige variable Vergütung wird anteilig gezahlt, wenn der Dienstvertrag während des Kalenderjahres beginnt und/oder endet.

Neben der Begrenzung auf 200 % und den Regelungen hinsichtlich der Maximalvergütung enthalten die im Geschäftsjahr 2021 neu abgeschlossen Vorstandsdienstverträge die Möglichkeit zur anteiligen oder vollständigen Reduzierung bzw. Rückforderung variabler Vergütung bei schwerwiegendem Verstoß gegen die Sorgfaltspflicht (inklusive Verstößen gegen den unternehmensinternen Code of Conduct) im Sinne des § 93 AktG oder dienstvertragliche Regelungen. Von dieser Möglichkeit wurde im Geschäftsjahr 2021 kein Gebrauch gemacht.

STI-Gewährung im Geschäftsjahr 2020

Die im Geschäftsjahr 2020 gewährte und geschuldete Vergütung nach § 162 Abs. 1 AktG umfasst den STI, den die Mitglieder des Vorstands im Geschäftsjahr 2020 verdient haben.

Entsprechend den vertraglichen Regelungen wurde im Geschäftsjahr 2021, nach Feststellung des Jahresabschlusses 2020 durch den Aufsichtsrat, die einjährige variable Vergütung für das Geschäftsjahr 2020 zur Auszahlung fällig. Die Ziele für das Geschäftsjahr 2020 sind sowohl finanzieller (Umsatz und ooEBITDA) als auch nichtfinanzieller Natur (erfolgreicher Vollzug des Carve-out sowie Limitierung von Dissynergien in diesem Zusammenhang); jedes Ziel ist mit 33,3 % gewichtet.

Im Detail waren die Ziele für das Geschäftsjahr 2020 wie folgt ausgestaltet³³:

Finanzielle Ziele			
Zielerreichung	Multiplikator	Umsatz 2020 in Mio. Euro (33,3 %)	ooEBITDA 2020 in Mio. Euro (33,3 %)
100,0 %	100 %	349,7	209,8

Das ebenfalls mit 33,3 % gewichtete **Ziel nichtfinanzieller Natur** zielt ab auf den erfolgreichen Vollzug des Carve-out infolge der mit Kaufvertrag vom 17. Dezember 2019 erfolgten Veräußerung von 100 % der Anteile an der AutoScout24 GmbH und der FINANZCHECK Finanzportale GmbH sowie der Geschäftsaktivitäten von FinanceScout24 an den Finanzinvestor Hellman & Friedman im Geschäftsjahr 2020 sowie der Limitierung von Dissynergien in diesem Zusammenhang. Die Zielerreichung hinsichtlich „Carve-out“ wird anhand des Zeitpunkts des formalen und rechtlichen Abschlusses der Transaktion („Closing“) gemessen, die Zielerreichung hinsichtlich „Dissynergien“ anhand definierter Euro-Beträge.

³³ Im Geschäftsjahr 2020 erfolgte auf Beschluss des Aufsichtsrats vor dem Hintergrund der Auswirkungen der Covid-19-Pandemie eine teilweise Anpassung der finanziellen Ziele für die kurzfristige variable Vergütung der Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2020. Für weitergehende Informationen wird auf die Aktualisierung der Entsprechenserklärung gem. § 161 AktG auf der [Website der Gesellschaft](#) verwiesen. Bei den oben dargestellten Beträgen handelt es sich um die Zielwerte nach Anpassung.

Die Gesamtzielerreichung für das Geschäftsjahr 2020 lag bei Herrn Hartmann, Herrn Dr. Schmelzer, Herrn Dr. Schroeter und Herrn Weitz bei 133 %. Im Einzelnen heißt das: Für die finanziellen Ziele ergab sich auf Basis der für die Zielerreichung relevanten Umsatz- bzw. ooEBITDA-Schwellenwerte ein Multiplikator von jeweils 100 %. Für das nichtfinanzielle Ziel resultierte eine Zielerreichung, auf deren Basis sich ein Multiplikator von 200 % ergab (das „Closing“ wurde zum Stichtag 1. April 2020 vollzogen; hinsichtlich der „Dissynergien“ konnte der entsprechend definierte Betrag eingehalten/unterschritten werden).

Die einjährige variable Vergütung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2020 ist der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

in Tsd. Euro				Tobias Hartmann CEO seit 11/2018	Dr. Dirk Schmelzer CFO seit 06/2019	Dr. Thomas Schroeter CPO seit 12/2018	Ralf Weitz CCO seit 12/2018
Zielbetrag			100 %	340,0	210,0	200,0	200,0
Ziele	Gewichtung	Multiplikator	Gesamtziel- erreichung				
Umsatz	33,3 %	100 %		113,3	70,0	66,7	66,7
ooEBITDA	33,3 %	100 %		113,3	70,0	66,7	66,7
Nichtfinanzielle Ziele	33,3 %	200 %		225,5	139,3	132,7	132,7
Auszahlungsbetrag			133,0 %	452,2	279,3	266,0	266,0

STI-Gewährung im Geschäftsjahr 2022

Die Ziele und deren Gewichtung für die einjährige variable Vergütung der Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr 2022 wurden vom Aufsichtsrat im Dezember 2021 festgesetzt und dem Vorstand schriftlich mitgeteilt. Die Ziele für das Geschäftsjahr 2022 sind sowohl finanzieller (Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, jeweils gewichtet mit 35 %) als auch nichtfinanzieller Natur. Das Ziel nichtfinanzieller Natur ist mit 30 % gewichtet und setzt sich aus zwei jeweils gleichgewichteten Zielen zusammen: Gender-Diversität und internationale Diversität.

Im Detail sind die Ziele für das Geschäftsjahr 2022 wie folgt ausgestaltet:

Finanzielle Ziele			
Zielerreichung	Multiplikator	Umsatz 2022 in Mio. Euro (35,0 %)	ooEBITDA 2022 in Mio. Euro (35,0 %)
100,0 %	100 %	432,3	241,7

Die Untergrenze der Zielerreichung (Multiplikator = 0 %) liegt bei einer Zielerreichung < 90 %. In einem Korridor von 90 % bis 120 % Zielerreichung (Multiplikator 50 % bis 200 %) ist ein linearer Anstieg von Zielerreichung bzw. Multiplikator vorgesehen. Der Cap wird bei einer Zielerreichung von 120 % bzw. einem Multiplikator von 200 % erreicht.

Das mit 30 % gewichtete **Ziel nichtfinanzieller Natur** hat zum einen das Erreichen einer definierten Quote in Bezug auf die konzernweite Gender-Diversität zum Gegenstand (Zielerreichung von 100 % bei einem Anteil von 42,5 % Frauen sowie Menschen mit nichtbinärer Geschlechtsidentität an den Beschäftigten des Scout24-Konzerns zum Ende des Jahres 2022; der Zielerreichungskorridor bewegt sich zwischen 42,0 % = 0 % Zielerreichung und 43,5 % = 200 % Zielerreichung) sowie weiterhin das Erreichen einer definierten Quote hinsichtlich der internationalen Diversität (Zielerreichung von 100 % bei einem Anteil von 21 % von Menschen mit nicht deutscher und/oder österreichischer Staatsangehörigkeit an den Beschäftigten des Scout24-Konzerns zum Ende des Jahres 2022; der Zielerreichungskorridor bewegt sich zwischen 20 % = 0 % Zielerreichung und 22 % = 200 % Zielerreichung).

Sondervergütungen

i. Geltungszeitraum der in den Jahren 2018 und 2019 geschlossenen Verträge

Den Mitgliedern des Vorstands kann im Geschäftsjahr eine Sondervergütung für außerordentliche Leistungen nach Ermessen des Aufsichtsrats gewährt werden. Bei Herrn Hartmann ist die Sondervergütung auf das Dreifache der einjährigen variablen Vergütung beschränkt. Die Sondervergütung von Herrn Dr. Schmelzer, Herrn Dr. Schroeter und Herrn Weitz darf maximal das Zweifache der jährlichen Festvergütung betragen. Für das Geschäftsjahr 2021 wurde keine Sondervergütung gewährt.

ii. Geltungszeitraum der im Jahr 2021 geschlossenen Verträge

Die im Geschäftsjahr 2021 geschlossenen Verträge sehen keine Regelungen zu Sondervergütungen vor.

Mehrjährige variable Vergütung (LTI)

LTI – Long-Term Incentive Program 2018

Herrn Hartmann, Herrn Dr. Schmelzer, Herrn Dr. Schroeter und Herrn Weitz wurde eine anteilsbasierte Vergütung gemäß dem Long-Term Incentive Program 2018 (LTIP 2018) gewährt, welches Scout24 im Juli 2018 für Mitglieder des Vorstands und ausgewählte Arbeitnehmer:innen der Scout24-Gruppe einführte.

Im Rahmen des Programms erhalten die Mitglieder des Vorstands virtuelle Scout24-Aktien (Share Units). Die Bedienung erfolgt ausschließlich als Barausgleich, das Programm ist dementsprechend in Übereinstimmung mit den Regelungen von IFRS 2 als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich („cash-settled transaction“) zu klassifizieren.

Die gewährten Share Units entfallen zu 35 % auf Retention Share Units (RSUs), die einer Anstellungsbedingung unterliegen, und zu 65 % auf Performance Share Units (PSUs), die sowohl einer Anstellungsbedingung als auch Performancebedingungen unterliegen. Die Performancebedingungen bestehen zu je einem Drittel aus Wachstumszielen bezogen auf den Umsatz und das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit sowie einem Ziel in Bezug auf eine relative Kapitalmarktbedingung (Total Shareholder Return gegenüber einer definierten Vergleichsgruppe). Zur Bestimmung der Höhe des Barausgleichs wird die Anzahl der PSUs mit dem Performancefaktor, der sich aus der Zielerreichung der drei genannten Performancebedingungen ergibt, multipliziert; der Performancefaktor ist auf 200 % begrenzt. Weiterhin ist die Auszahlung pro Share Unit auf das Dreieinhalbfache des Share-Unit-Kurses am Gewährungsdatum begrenzt.

Im ersten Halbjahr 2020 wurde das LTIP 2018 aufgrund des Verkaufs von AutoScout24, FINANZCHECK und FinanceScout24 modifiziert. Für die Teilnehmer:innen der Scout24-Gruppe wurde die Bewertung der Anteile in zwei Zeiträume aufgeteilt: Für den Zeitraum zwischen dem Programmbeginn und dem 31. März 2020 (Pre-Closing-Periode) wurde die Bewertung mit den für diesen Zeitraum geltenden Performancefaktoren Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit festgehalten. Die Auszahlung für die Pre-Closing-Periode findet am Programmende auf Grundlage des zu diesem Zeitpunkt bestehenden Aktienkurses statt. Für den Zeitraum zwischen dem 1. April 2020 und dem Programmende (Post-Closing-Periode) wurde eine Anpassung der Performancefaktoren Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit an das Wachstum des fortgeführten Geschäfts vorgenommen. Bei der Aktienkursentwicklung wird die Performance zukünftig an der Entwicklung relativ zum MDAX gemessen, für die Pre-Closing-Periode wurde die Entwicklung noch gegenüber der Performance einer Peergroup gemessen.

Weiterhin wurden beim LTIP 2018 gemäß den Planbedingungen bestimmte Auswirkungen der Covid-19-Pandemie berücksichtigt. Für die Mitglieder des Vorstands wurde die Modifikation der Zielerreichung nur in dem Maße berücksichtigt, als der Auszahlungsbetrag, der insgesamt aus den Post-Closing-RSUs und -PSUs der zur Auszahlung fälligen Tranche resultiert, auf 100 % der entsprechenden Gewährungsbeträge begrenzt ist.

Entsprechend den vertraglichen Regelungen und der Dauer der Unternehmenszugehörigkeit wurden im dritten Quartal 2021 die bis zum 30. Juni 2021 erdienten virtuellen Aktien ausbezahlt; die Auszahlungsbeträge sind der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

	Tobias Hartmann CEO seit 11/2018		Dr. Dirk Schmelzer CFO seit 06/2019		Dr. Thomas Schroeter CPO seit 12/2018		Ralf Weitz CCO seit 12/2018	
	Tsd. Stück	Tsd. Euro	Tsd. Stück	Tsd. Euro	Tsd. Stück	Tsd. Euro	Tsd. Stück	Tsd. Euro
RSU – Pre-Closing	7,3	496,9	3,8	258,7	5,7	392,0	5,7	392,0
PSU – Pre-Closing	13,5	1.184,3	7,0	616,5	10,6	934,2	10,6	934,2
RSU – Post-Closing	5,2	231,1	2,7	120,3	4,1	182,3	4,1	182,3
PSU – Post-Closing	9,6	429,2	5,0	223,4	7,6	338,5	7,6	338,5
Gesamt	35,5	2.341,6	18,5	1.219,0	28,0	1.847,0	28,0	1.847,0

Der zum Zeitpunkt der Zusage der virtuellen Aktien herangezogene Aktienkurs beträgt 44,58 Euro, der im Rahmen der Auszahlung berücksichtigte Aktienkurs beträgt 68,47 Euro. Die Zielerreichung für die Pre-Closing-PSU-Tranche lag bei 128,33 %. Im Zusammenhang mit der Bewertung der Post-Closing-Tranche kam die oben beschriebene Kappung zum Tragen.

Einbeziehung in die (zukünftige) Ziel- und Gesamtvergütung

Für die Bestimmung der Zielvergütung wurden die Tranchen gleichmäßig auf die Geschäftsjahre der Laufzeit der Vorstandsdiensverträge verteilt, der jeweils unterjährige Beginn der Tätigkeit als Vorstand wurde berücksichtigt; für die Zielvergütung 2021 wird der auf das Geschäftsjahr 2021 entfallende anteilige Betrag herangezogen. Für die Bestimmung der Gesamtvergütung erfolgt eine Einbeziehung des LTIP 2018 erst zum Ende der jeweiligen Wartefrist bzw. Performanceperiode, wenn ein auszahlungsfähiger Betrag gegeben ist.

LTIP – Long-Term Incentive Program 2021

Herr Hartmann, Herr Dr. Schroeter und Herr Weitz partizipieren zudem am Long-Term Incentive Program 2021 (LTIP 2021). Herr Dr. Schmelzer wird mit Wirksamkeit des neuen Vorstandsdiensvertrags ebenfalls an diesem Programm partizipieren.

Im Rahmen dieses Programms erhalten die Mitglieder des Vorstands in jedem Jahr des Bestehens des zugehörigen Vorstandsdiensvertrags jeweils jährlich zum 1. Januar eine Tranche virtueller, leistungsabhängiger Scout24-Aktien (Performance Share Units – PSUs). Die gewährten PSUs werden – vorbehaltlich eines Andauerns des Anstellungsverhältnisses – mit Ablauf des Geschäftsjahres, für welches sie zugeteilt wurden, unverfallbar. Nach einer jeweils vierjährigen Performanceperiode erfolgt die Bedienung ausschließlich als Barausgleich; das Programm ist dementsprechend in Übereinstimmung mit den Regelungen von IFRS 2 als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich („cash-settled transaction“) zu klassifizieren.

Die Anzahl der gewährten PSUs ergibt sich aus dem jeweils zugeteilten Gewährungsbetrag und dem maßgeblichen PSU-Kurs am Zuteilungstag. Der maßgebliche PSU-Kurs am Zuteilungstag ergibt sich aus dem 30-tägigen Mittelwert des auf drei Dezimalstellen gerundeten Schlusskurses der Scout24-Aktie im Xetra-Handelssystem.

Die Performancebedingungen bestehen zu je einem Drittel aus Umsatzwachstumszielen, Wachstumszielen in Verbindung mit dem EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (ooEBITDA-Wachstumsziel) sowie einem nichtfinanziellen Strategieziel. Zur Bestimmung der Höhe des Barausgleichs wird die Anzahl der PSUs mit dem Performancefaktor, der sich aus der Zielerreichung der drei genannten Performancebedingungen ergibt, multipliziert; der Performancefaktor ist auf 200 % begrenzt. Die so ermittelte Anzahl PSUs wird unter Beachtung des jeweiligen PSU-Kurses zum Ende der Performanceperiode in einen Geldbetrag umgewandelt und zuzüglich der während der Performanceperiode ausgeschütteten Dividende der Scout24-Aktie innerhalb eines Monats nach Feststellung des Jahresabschlusses durch den Aufsichtsrat ausgezahlt.

Neben der Begrenzung der Auszahlung für jede Tranche auf 300 % des jeweiligen Gewährungsbetrags und den Regelungen hinsichtlich der Maximalvergütung enthalten die im Geschäftsjahr 2021 neu abgeschlossenen Vorstandsdiensverträge die Möglichkeit zur anteiligen oder vollständigen Reduzierung bzw. Rückforderung variabler Vergütung bei schwerwiegendem Verstoß gegen die Sorgfaltspflicht (inklusive Verstößen gegen den unternehmensinternen Code of Conduct) im Sinne des § 93 AktG oder dienstvertragliche Regelungen. Von dieser Möglichkeit wurde im Geschäftsjahr 2021 kein Gebrauch gemacht.

Weiterhin kann die Auszahlung aufgeschoben werden, solange das Vorstandsmitglied Regelungen im Zusammenhang mit den Share Ownership Guidelines nicht nachkommt.

Einbeziehung in die (zukünftige) Ziel- und Gesamtvergütung

Für die Bestimmung der Zielvergütung werden jeweils die jährlichen Tranchen bzw. für das Geschäftsjahr 2021 der entsprechende zeitanteilige Betrag herangezogen. Für die Bestimmung der Gesamtvergütung erfolgt eine Einbeziehung des LTIP 2021 erst zum Ende der jeweiligen Performanceperiode, wenn ein auszahlungsfähiger Betrag gegeben ist.

Begrenzung der Jahresgesamtvergütung³⁴

i. Geltungszeitraum der in den Jahren 2018 und 2019 geschlossene Verträge

Die jährliche Vergütung insgesamt, unter Einrechnung aller Vergütungskomponenten einschließlich Altersversorgung, Sondervergütungen und Nebenleistungen jeder Art, ist bei Herrn Hartmann auf einen Betrag von maximal 10.715,9 Tsd. Euro (Vorjahr: 10.715,9 Tsd. Euro) brutto, bei Herrn Dr. Schmelzer auf einen Betrag von maximal 6.300,0 Tsd. Euro (Vorjahr: 6.300,0 Tsd. Euro) brutto, bei Herrn Dr. Schroeter auf einen Betrag von maximal 7.000,0 Tsd. Euro (Vorjahr: 7.000,0 Tsd. Euro) brutto und bei Herrn Weitz auf einen Betrag von maximal 7.000,0 Tsd. Euro (Vorjahr: 7.000,0 Tsd. Euro) brutto begrenzt.

Die Einhaltung der Maximalvergütung kann erst rückwirkend, nach Tätigkeit aller Auszahlungen aus den LTIP-2018-Tranchen, überprüft werden, da gemäß den vertraglichen Regelungen zur Ermittlung der für die Maximalvergütung maßgeblichen Vergütung alle im Rahmen des LTIP 2018 erfolgten Auszahlungen auf fünf Jahre zu verteilen sind. Vorbehaltlich dessen wurde die Maximalvergütung im Geschäftsjahr 2021 eingehalten. Die für die Maximalvergütung maßgebliche Vergütung³⁵ für das Geschäftsjahr 2021 betrug für Herrn Hartmann 1.818,0 Tsd. Euro, für Herrn Dr. Schmelzer 1.014,1 Tsd. Euro, für Herrn Dr. Schroeter 1.141,1 Tsd. Euro und für Herrn Weitz 1.139,6 Tsd. Euro. Dabei wurden zur Ermittlung der maßgeblichen Vergütung wie oben beschrieben die im Rahmen des LTIP 2018 erfolgten Auszahlungen gemäß den vertraglichen Regelungen auf fünf Jahre verteilt.

ii. Geltungszeitraum der im Jahr 2021 geschlossenen Verträge

Die jährliche Vergütung insgesamt, unter Einrechnung aller Vergütungskomponenten einschließlich Altersversorgung, Sondervergütungen und Nebenleistungen jeder Art, ist bei Herrn Hartmann auf einen Betrag von maximal 6.500,0 Tsd. Euro brutto, bei Herrn Dr. Schroeter auf einen Betrag von maximal 4.000,0 Tsd. Euro brutto und bei Herrn Weitz auf einen Betrag von maximal 4.000,0 Tsd. Euro brutto begrenzt. Bei Überschreiten des Maximalbetrags wird die Auszahlung des LTI entsprechend gekürzt.

Die Einhaltung dieser Maximalvergütung kann stets erst rückwirkend überprüft werden, wenn nach Ablauf der vierjährigen Performanceperiode – bei Erfüllung der entsprechenden Kriterien – die Auszahlung aus dem für das jeweilige Geschäftsjahr aufgelegten LTIP 2021 getätigt ist. Im Geschäftsjahr 2021 wurde keine Auszahlung für das LTIP 2021 getätigt.

Außer Acht bleiben hier Vergütungszahlungen aufgrund der in den Jahren 2018 und 2019 geschlossenen Verträge.

Ergänzend wird auf die Angaben im vorangegangenen Abschnitt verwiesen.

Leistungen bei Beendigung der Vorstandstätigkeit

Für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Dienstverhältnisses durch die Gesellschaft aus einem Grund, der keinen wichtigen Kündigungsgrund für die Gesellschaft nach § 626 BGB darstellt, beinhalten die Vorstandsdiensverträge eine Abfindungszusage in Höhe des Zweifachen der Summe aus jährlicher Festvergütung und Zielbetrag der einjährigen variablen Vergütung, maximal jedoch in Höhe der Vergütung, die bis zum Vertragslaufzeitende zu zahlen wäre (Abfindungs-Cap). Unter der Geltung des von der ordent-

³⁴ Bei den angegebenen Beträgen handelt es sich jeweils um die Beträge, die für ein gesamtes Jahr (12 Monate) heranzuziehen sind.

³⁵ Die für die Maximalvergütung maßgebliche Vergütung enthält die Festvergütung, die Nebenleistungen, die Beiträge zur Altersversorgung, die einjährige variable Vergütung 2021 und 1/5 des im Geschäftsjahr 2021 ausgezahlten LTIP 2018.

lichen Hauptversammlung 2021 gebilligten Vergütungssystem werden etwaige Ansprüche auf Karenzentschädigung aufgrund des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots auf die Abfindung angerechnet.

Beruhet die Beendigung des Dienstverhältnisses auf einem Grund, der einen wichtigen Grund nach § 626 BGB für eine fristlose Kündigung durch die Gesellschaft darstellt, wird keine Abfindung gewährt.

Für die Vorstandsmitglieder bestehen nachvertragliche Wettbewerbsverbote, die eine von der Gesellschaft zu zahlende Entschädigung für die Dauer des Bestehens des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots von zwei Jahren vorsehen. Sofern diese Regelung zur Anwendung kommt, erhalten die Vorstände für die Dauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots eine monatliche Karenzentschädigung jeweils in Höhe der Hälfte der zuletzt bezogenen Festvergütung. Auf die an Herrn Hartmann, Herrn Dr. Schmelzer, Herrn Dr. Schroeter und Herrn Weitz zu zahlenden Karenzentschädigungen werden ihnen andere Einkünfte angerechnet.

Die Gesellschaft hat das Recht, auf das nachvertragliche Wettbewerbsverbot derart zu verzichten, dass es mit sofortiger Wirkung endet und nach Ablauf von sechs Monaten keine Karenzentschädigung mehr zu zahlen ist.

Kontrollwechsel

Sollte es vor dem Ende der jeweiligen Wartefristen des LTIP 2018 zu einem Kontrollwechsel („change of control“) in Form eines direkten oder indirekten Erwerbs der Kontrolle der Stimmrechte der Scout24 SE von mindestens 50 % kommen und wird das Anstellungsverhältnis der teilnehmenden Vorstandsmitglieder innerhalb von zwölf Monaten nach diesem Kontrollwechsel von Scout24 beendet, und zwar nicht wirksam außerordentlich aus wichtigem Grund, oder kündigt der Planteilnehmer innerhalb von zwölf Monaten nach dem Kontrollwechsel wirksam aus wichtigem Grund, so enden die Wartefristen unmittelbar und sämtliche RSUs werden sofort unverfallbar. Der Performancefaktor für die PSUs wird für die verkürzte Wartefrist berechnet, das Ablaufdatum der verkürzten Wartefrist entspricht dem Zeitpunkt des Kontrollwechsels.

Sonstige Regelungen des Vergütungssystem betreffend

Share Ownership Guideline

Der Aufbau des Aktienbestands kann stufenweise erfolgen; die erste Stufe in Höhe von 25 % der Netto-Jahresfestvergütung muss zum 31. Dezember 2022 erreicht sein. Insofern ist die Angabe zum 31. Dezember 2021 nicht relevant.

Malus/Clawback-Regelung

Von der Möglichkeit zur anteiligen oder vollständigen Reduzierung bzw. Rückforderung variabler Vergütung bei schwerwiegendem Verstoß gegen die Sorgfaltspflicht (inklusive Verstößen gegen den unternehmensinternen Code of Conduct) im Sinne des § 93 AktG oder dienstvertragliche Regelungen wurde im Geschäftsjahr 2021 kein Gebrauch gemacht.

Zusätzliche Darstellung des Vergütungsumfangs gemäß DCGK 2017

Ergänzend zu den vorangestellten Angaben des Vergütungsumfangs, die den Anforderungen des § 162 AktG in der Fassung des ARUG II und des DCGK vom 16. Dezember 2019 entsprechen, werden nachfolgend zusätzlich die Vergütungsumfänge gemäß den Anforderungen des DCGK vom 7. Februar 2017 dargestellt, um eine Vergleichbarkeit mit den Vorjahresangaben zu gewährleisten.

GEWÄHRTE ZUWENDUNGEN NACH DCGK

in Tsd. Euro	Tobias Hartmann CEO seit 11/2018				Dr. Dirk Schmelzer CFO seit 06/2019				Dr. Thomas Schroeter CPO seit 12/2018				Ralf Weitz CCO seit 12/2018			
	2021	2021 min.	2021 max.	2020	2021	2021 min.	2021 max.	2020	2021	2021 min.	2021 max.	2020	2021	2021 min.	2021 max.	2020
Festvergütung	718,7	718,7	718,7	680,0	420,0	420,0	420,0	420,0	419,3	419,3	419,3	400,0	419,3	419,3	419,3	400,0
Nebenleistungen	15,9	15,9	15,9	14,0	14,0	14,0	14,0	14,0	6,4	6,4	6,4	5,4	4,9	4,9	4,9	5,0
Summe	734,6	734,6	734,6	694,0	434,0	434,0	434,0	434,0	425,7	425,7	425,7	405,4	424,2	424,2	424,2	405,0
Einjährige variable Vergütung ¹	382,6	-	765,3	340,0	210,0	-	420,0	210,0	217,1	-	434,1	200,0	217,1	-	434,1	200,0
Mehrfährige variable Vergütung	213,2	-	-	-	-	-	-	-	79,9	-	-	-	79,9	-	-	-
Summe	1.330,5	734,6	1.499,9	1.034,0	644,0	434,0	854,0	644,0	722,7	425,7	859,8	605,4	721,2	424,2	858,3	605,0
Versorgungsaufwand	50,0	50,0	50,0	50,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0
Gesamtvergütung	1.380,5	784,6	1.549,9	1.084,0	669,0	459,0	879,0	669,0	747,7	450,7	884,8	630,4	746,2	449,2	883,3	630,0

¹ Die variablen Vergütungsbestandteile sind begrenzt durch die jährliche Gesamtvergütung. Bezüglich des Maximalbetrags der Vergütung der Vorstände wird auf den Abschnitt „Begrenzung der Jahresgesamtvergütung“ verwiesen.

ZUFLUSS NACH DCGK

in Tsd. Euro	Tobias Hartmann CEO seit 11/2018		Dr. Dirk Schmelzer CFO seit 06/2019		Dr. Thomas Schroeter CPO seit 12/2018		Ralf Weitz CCO seit 12/2018	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Festvergütung	718,7	680,0	420,0	420,0	419,3	400,0	419,3	400,0
Nebenleistungen	15,9	14,0	14,0	14,0	6,4	5,4	4,9	5,0
Summe	734,6	694,0	434,0	434,0	425,7	405,4	424,2	405,0
Einjährige variable Vergütung ^{1,2}	452,2	595,9	279,3	294,9	266,0	350,5	266,0	350,5
Mehrfährige variable Vergütung	2.341,6	-	1.219,0	-	1.847,0	894,8	1.847,0	-
Summe	3.528,4	1.289,9	1.932,3	728,9	2.538,7	1.650,7	2.537,2	755,5
Versorgungsaufwand	50,0	50,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0
Gesamtvergütung	3.578,4	1.339,9	1.957,3	753,9	2.563,7	1.675,7	2.562,2	780,5

¹ Die variablen Vergütungsbestandteile sind begrenzt durch die jährliche Gesamtvergütung. Bezüglich des Maximalbetrags der Vergütung der Vorstände wird auf den Abschnitt „Begrenzung der Jahresgesamtvergütung“ verwiesen.

² Die einjährige variable Vergütung enthält für das Geschäftsjahr 2020 Sonderboni für Herrn Hartmann (340,0 Tsd. Euro), Herrn Dr. Schmelzer (210,0 Tsd. Euro), Herrn Dr. Schroeter (200,0 Tsd. Euro) und Herrn Weitz (200,0 Tsd. Euro).

Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder

Die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 AG hat am 8. Juli 2021 unter Tagesordnungspunkt 7 „Beschlussfassung über die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder“ die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder gemäß § 12 der Satzung einschließlich des dieser zugrundeliegenden Vergütungssystems wie nachfolgend beschrieben bestätigt.

Die Veröffentlichung des Vergütungssystems der Aufsichtsratsmitglieder ist gemäß § 113 Abs. 3 Satz 6 AktG i. V. m. § 120a Abs. 2 AktG auf der Website der Gesellschaft erfolgt.

Grundzüge der Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder

Aufgabe des Aufsichtsrats ist die unabhängige Beratung und Überwachung des Vorstands, der die Gesellschaft in eigener Verantwortung leitet und deren Geschäfte führt. Die Mitglieder des Aufsichtsrats haben Anspruch auf eine Vergütung, die sowohl den Anforderungen des Amtes als auch den zeitlichen Belastungen sowie der Verantwortung der Aufsichtsratsmitglieder angemessen Rechnung trägt.

Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder ist in § 12 der Satzung als reine Festvergütung, abhängig von den Aufgaben des jeweiligen Aufsichtsratsmitglieds im Aufsichtsrat bzw. in seinen Ausschüssen, ausgestaltet.

Eine reine Festvergütung entspricht zudem auch den überwiegenden Erwartungen heutiger Investoren an eine gute Corporate Governance. Dies folgt auch aus der Anregung der Ziffer G.18 des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 16. Dezember 2019 (DCGK).

Der Aufsichtsrat nimmt in regelmäßigen Abständen eine Überprüfung seiner Vergütung vor. Dabei werden auch die Vergütungen anderer, vergleichbarer Unternehmen berücksichtigt. Auf Basis dieser Überprüfung entscheidet der Aufsichtsrat, ob eine Änderung der Vergütung erforderlich und angemessen ist. In diesem Fall unterbreiten Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung einen Vorschlag zur Anpassung der Vergütung. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung in jedem Fall spätestens alle vier Jahre die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder zur Beschlussfassung vorlegen.

Regelungen im Detail

Die Vergütung des Aufsichtsrats richtet sich nach den entsprechenden Satzungsbestimmungen. Danach erhält jedes Aufsichtsratsmitglied der Gesellschaft neben dem Ersatz seiner Auslagen eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 60,0 Tsd. Euro. Der:die Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 140,0 Tsd. Euro und sein:e Stellvertreter:in eine solche in Höhe von 120,0 Tsd. Euro. Jedes Mitglied eines Ausschusses erhält zusätzlich eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 20,0 Tsd. Euro und jeder: Vorsitzende eines Ausschusses eine solche in Höhe von 40,0 Tsd. Euro.

Aufsichtsratsmitglieder, die dem Aufsichtsrat nicht während eines vollen Geschäftsjahres angehört haben, erhalten die sich aus dem vorigen Absatz ergebende Vergütung zeitanteilig in Höhe eines Zwölftels für jeden angefangenen Monat ihrer Tätigkeit.

Die Vergütung wird jeweils mit Ablauf des Geschäftsjahres fällig.

Die Gesellschaft erstattet jedem Aufsichtsratsmitglied die auf seine Bezüge etwaig entfallende Umsatzsteuer.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats werden in eine im Interesse der Gesellschaft von dieser in angemessener Höhe unterhaltene Vermögensschadenshaftpflichtversicherung für Organe und bestimmte Führungskräfte (D&O-Versicherung) einbezogen. Die Prämien hierfür übernimmt die Gesellschaft.

Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2021

Im Geschäftsjahr 2021 bezogen die Mitglieder des Aufsichtsrats folgende Vergütung³⁶:

in Tsd. Euro		Fixe Grund- vergütung	Vergütung Präsidial- ausschuss	Vergütung Prüfungs- ausschuss	Vergütung Vergütungs- ausschuss	Summe
Dr. Hans-Holger Albrecht	2021	140,0	40,0	20,0	0,0	200,0
	2020	140,0	40,0	20,0	0,0	200,0
Frank H. Lutz	2021	120,0	20,0	40,0	0,0	180,0
	2020	120,0	20,0	40,0	0,0	180,0
Christoph Brand	2021	60,0	0,0	0,0	20,0	80,0
	2020	60,0	0,0	10,0	11,7	81,7
Dr. Elke Frank	2021	60,0	0,0	0,0	40,0	100,0
	2020	35,0	0,0	0,0	23,3	58,3
André Schwämmlein	2021	60,0	0,0	20,0	0,0	80,0
	2020	60,0	10,0	11,7	10,0	91,7
Peter Schwarzenbauer	2021	60,0	20,0	0,0	20,0	100,0
	2020	60,0	20,0	0,0	20,0	100,0
Summe	2021	500,0	80,0	80,0	80,0	740,0
	2020	475,0	90,0	81,7	65,0	711,7

Die notwendigen Auslagen werden den Mitgliedern des Aufsichtsrats erstattet; die Auslagenerstattungen (ohne erstattete Umsatzsteuer) an Mitglieder des Aufsichtsrats beliefen sich im Geschäftsjahr auf 3,0 Tsd. Euro (Vorjahr: 0,9 Tsd. Euro).

Informationen zur Veränderung der Vergütung im Vergleich zur Unternehmensleistung

Die vergleichende Darstellung der jährlichen Veränderung der Vergütung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats³⁷, der Ertragsentwicklung der Gesellschaft sowie der durchschnittlichen Vergütung von Arbeitnehmer:innen ist der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

³⁶ Ohne erstattete Auslagen und Umsatzsteuer.

³⁷ Ehemalige Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats haben im Berichtsjahr keine Vergütung erhalten.

Zusammengefasster Lagebericht | Vergütungsbericht

Jährliche Veränderung in %	2021 zu 2020	2020 zu 2019	2019 zu 2018	2018 zu 2017	2017 zu 2016
Gesamtvergütung der Mitglieder des Vorstands^{1, 2, 3, 4}					
<i>Gegenwärtige Mitglieder des Vorstands</i>					
Tobias Hartmann (CEO seit 11/2018)	140,3 %	17,0 %	N/A	N/A	N/A
Dr. Dirk Schmelzer (CFO seit 06/2019)	109,8 %	61,0 %	N/A	N/A	N/A
Dr. Thomas Schroeter (CPO seit 12/2018) ⁵	46,2 %	159,2 %	N/A	N/A	N/A
Ralf Weitz (CCO seit 12/2018) ⁶	192,1 %	-56,6 %	N/A	N/A	N/A
Gesamtvergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats⁷					
<i>Gegenwärtige Mitglieder des Aufsichtsrats</i>					
Dr. Hans-Holger Albrecht (seit 06/2018)	0,0 %	0,0 %	71,4 %	N/A	N/A
Frank H. Lutz (seit 08/2019)	0,0 %	157,1 %	N/A	N/A	N/A
Christoph Brand (seit 08/2019)	-2,0 %	157,9 %	N/A	N/A	N/A
Dr. Elke Frank (seit 06/2020)	71,4 %	N/A	N/A	N/A	N/A
André Schwämmlein (seit 08/2019)	-12,7 %	139,1 %	N/A	N/A	N/A
Peter Schwarzenbauer (seit 06/2017)	0,0 %	15,4 %	8,3 %	71,3 %	N/A
Ertragsentwicklung der Gesellschaft					
Jahresüberschuss der Scout24 SE (HGB)	-95,9 %	2.250,1 %	-44,2 %	78,1 %	30,1 %
Konzern-Umsatz ⁸	10,0 %	1,2 %	9,9 %	12,5 %	8,5 %
Konzern-ooEBITDA ⁹	5,0 %	1,4 %	10,9 %	15,3 %	12,6 %
Durchschnittliche Vergütung der Arbeitnehmer:innen^{10, 11, 12}					
Arbeitnehmer:innen-Vergleichsgruppe 1	37,3 %	2,8 %	N/A	N/A	N/A
Arbeitnehmer:innen-Vergleichsgruppe 2	1,6 %	11,1 %	N/A	N/A	N/A

- ¹ Für Herrn Hartmann, Herrn Dr. Schroeter und Herrn Weitz wird auf die (freiwillige) Darstellung der jährlichen Veränderung der Gesamtvergütung in % 2019 zu 2018 mangels Aussagekraft verzichtet (Vertragsbeginn November bzw. Dezember 2018).
- ² Für Herrn Dr. Schmelzer ist die Angabe der jährlichen Veränderung der Gesamtvergütung in % 2020 zu 2019 aufgrund des unterjährigen Beginns der Tätigkeit als Vorstand (Juni) und damit einhergehender anteiliger Werte für das Jahr 2019 nur eingeschränkt aussagefähig.
- ³ Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Vorstands beinhaltet im Geschäftsjahr 2021 die Auszahlung der bis zum 30. Juni 2021 erdienten virtuellen Aktien; die Veränderung gegenüber dem Vorjahr ist insofern nur sehr eingeschränkt aussagefähig, da – mit Ausnahme von Herrn Dr. Schroeter – im Geschäftsjahr 2020 keine mehrjährige variable Vergütung Bestandteil der Gesamtvergütung war.
- ⁴ Die Ermittlung der jährlichen Veränderung 2020 zu 2019 basiert auf der Gesamtvergütung, die in den betreffenden Jahren als „Zufluss nach DCGK“ berichtet wurde.
- ⁵ Herr Dr. Schroeter partizipierte neben den LTIP-Programmen an einem weiteren Programm zur anteilsbasierten Vergütung (SOP), welches im Geschäftsjahr 2020 zu einem Zufluss führte. Für Details zu diesem Programm wird auf Erläuterung „5.3. Anteilsbasierte Vergütung“ im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2019 verwiesen.
- ⁶ Herr Weitz partizipierte neben den LTIP-Programmen an einem weiteren Programm zur anteilsbasierten Vergütung (SOP), welches im Geschäftsjahr 2019 zu einem Zufluss führte. Für Details zu diesem Programm wird auf Erläuterung „5.3. Anteilsbasierte Vergütung“ im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2019 verwiesen.
- ⁷ Die jährliche Veränderung in % ist aufgrund des i. d. R. unterjährigen Beginns der Tätigkeit als Aufsichtsrat und damit einhergehender anteiliger Werte für die betreffenden Jahre nur eingeschränkt aussagefähig.
- ⁸ Im Zusammenhang mit einem im Geschäftsjahr 2019 vereinbarten und im Geschäftsjahr 2020 abgeschlossenen Unternehmensverkauf erfolgte eine IFRS-5-Klassifizierung der diesen Geschäftsaktivitäten zuzuordnenden Aufwendungen und Erträge für die Jahre 2018 bis 2020. Zum Zweck einer besseren Vergleichbarkeit wurden die Kennzahlen für 2018 im Vergleich zu 2017 wie ursprünglich berichtet beibehalten, im Vergleich 2019 zu 2018 wurden jedoch die Kennzahlen nach IFRS-5-Klassifizierung herangezogen.
- ⁹ Siehe Anmerkung zum Konzern-Umsatz.
- ¹⁰ Für die Angabe zur durchschnittlichen Vergütung der Arbeitnehmer:innen wird grundsätzlich die gesetzlich vorgesehene Erleichterung in Anspruch genommen, die Daten seit Inkrafttreten des ARUG II (1.1.2020) anzugeben; die Angabe wird freiwillig um eine Vergleichsperiode ergänzt, um die jährliche Veränderung analog zur dargestellten Veränderung der Gesamtvergütung der Mitglieder des Vorstands zu zeigen.
- ¹¹ Die durchschnittliche Vergütung der Arbeitnehmer beider Vergleichsgruppen beinhaltet in allen für die Darstellung relevanten Jahren Auszahlungen aus unterschiedlichen Programmen zur anteilsbasierten Vergütung und ist insofern nur sehr eingeschränkt aussagefähig bzw. vergleichbar.
- ¹² Die Arbeitnehmer:innen-Vergleichsgruppe 1 umfasst den *oberen Führungskreis* innerhalb der Scout24 SE. Der obere Führungskreis ist dabei als erste Führungsebene unterhalb des Vorstands definiert (Senior Management). Die Arbeitnehmer:innen-Vergleichsgruppe 2 umfasst die *Belegschaft* innerhalb der Scout24 SE. Die Belegschaft besteht aus allen Mitarbeiter:innen unterhalb der Ebene des Senior Managements. Beide Gruppen sind im Rahmen der „Verfahren zur Festsetzung, Umsetzung und Überprüfung des Vergütungssystems“ definiert.

Sonstige Angaben

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

Dargestellt werden die Angaben gemäß § 289a Abs. 1 und § 315a Abs. 1 HGB zum 31. Dezember 2021.

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das gezeichnete Kapital (Grundkapital) der Scout24 SE beträgt 83,6 Millionen Euro. Es ist eingeteilt in 83.600.000 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 Aktionär:innen auf Verbriefung ihres Anteils ist ausgeschlossen. Jede Aktie gewährt gleiche Rechte und je eine Stimme in der Hauptversammlung. Sämtliche Namensaktien sind voll eingezahlt.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Die Scout24 SE hielt zum Ende des Berichtsjahres rund 1.184.616,00 eigene Aktien, aus denen ihr gemäß § 71b AktG keine Rechte zustehen.

Kapitalbeteiligungen, die 10 % der Stimmrechte überschreiten

Zum 31. Dezember 2021 waren uns keine direkten oder indirekten Kapitalbeteiligungen in Höhe von mehr als 10 % der Stimmrechte am Grundkapital bekannt.

Aktien mit Sonderrechten

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

Stimmrechtskontrolle bei Kapitalbeteiligungen von Arbeitnehmer:innen

Soweit Arbeitnehmer:innen 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. 3 der Satzung der Scout24 SE durch den Aufsichtsrat. Die weiteren Bestimmungen hierzu ergeben sich aus Art. 9 Abs. 1, Art. 39 Abs. 2 und Art. 46 SE-Verordnung sowie den §§ 84 und 85 AktG. Änderungen der Satzung beschließt die Hauptversammlung. Für Satzungsänderungen bedarf es, soweit nicht zwingende gesetzliche Vorschriften oder die Satzung eine andere Mehrheit vorschreiben, einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen gültigen Stimmen bzw., sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals vertreten ist, der einfachen Mehrheit der abgegebenen gültigen Stimmen. Es gelten die Art. 59 Abs. 1 SE-Verordnung sowie 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 2020 oder nach Ablauf der Ermächtigungsfrist entsprechend dem Umfang der Kapitalerhöhung aus dem genehmigten Kapital 2020 anzupassen. Gleiches gilt im Falle der vollständigen oder teilweisen Ausnutzung des in § 4 Abs. 7 der Satzung geregelten bedingten Kapitals.

Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe oder zum Rückkauf von Aktien

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 17. Juni 2025 einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 32,28 Millionen Euro gegen Bar- und/oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer Namensstückaktien zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2020). Den Aktionären ist dabei grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Die neuen Aktien können gemäß Art. 9 Abs. 1 c iii) SE-Verordnung sowie § 186 Abs. 5 AktG auch von einem Kreditinstitut oder einem nach § 53 Abs. 1 Satz

1 oder § 53b Abs. 1 Satz 1 oder Abs. 7 KWG tätigen Unternehmen mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionär:innen zum Bezug anzubieten (mittelbares Bezugsrecht). Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionär:innen in den folgenden Fällen ganz oder teilweise auszuschließen (Verweise auf das AktG ergeben sich jeweils über Art. 9 Abs. 1 c iii) SE-Verordnung) :

- wenn die neuen Aktien gemäß § 186 Abs. 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 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien am Grundkapital 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 Aktionär:innen 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 Aktionär:innen 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:innen der Gesellschaft und Arbeitnehmer:innen und Mitglieder der Geschäftsführung nachgeordneter verbundener Unternehmen, im Hinblick auf Arbeitnehmer:innen 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 2020 unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionär:innen 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 Aktionär:innen ausgegeben worden sind.

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

Das Grundkapital ist um bis zu 10.760.000 Euro durch Ausgabe von bis zu 10.760.000 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht, § 4 Abs. 7 der Satzung. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, als

- die Inhaber bzw. Gläubiger von Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) mit Options- oder Wandlungsrechten, die von der Scout24 SE oder deren unmittelbaren oder mittelbaren Mehrheitsbeteiligungsgesellschaften aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der ordentlichen Hauptversammlung vom 21. Juni 2018 bis zum 20. Juni 2023 ausgegeben bzw. garantiert werden, von ihren Options- bzw. Wandlungsrechten Gebrauch machen oder
- die aus von der Scout24 SE oder deren unmittelbaren oder mittelbaren Mehrheitsbeteiligungsgesellschaften aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der ordentlichen Hauptversammlung

vom 21. Juni 2018 bis zum 20. Juni 2023 ausgegebenen oder garantierten Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) Verpflichteten ihre Options- bzw. Wandlungspflicht erfüllen (einschließlich des Falls, dass die Scout24 SE in Ausübung eines Tilgungswahlrechts bei Endfälligkeit ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Aktien der Scout24 SE gewährt)

und nicht andere Erfüllungsformen eingesetzt werden. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie durch Ausübung von Options- oder Wandlungsrechten oder durch Erfüllung von Options- bzw. Wandlungspflichten entstehen, am Gewinn teil.

Durch Beschluss der Hauptversammlung am 8. Juli 2021 ist der Vorstand ermächtigt, gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG eigene Aktien im Umfang von bis zu 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 92.100.000 Euro. Diese Ermächtigung kann ganz oder in Teilbeträgen einmal oder mehrmals ausgeübt werden und gilt bis zum 7. Juli 2026.

Der Erwerb eigener 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 den Einsatz von Derivaten (Put- oder Call-Optionen oder einer Kombination aus beiden) erfolgen.

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

Eine wesentliche Vereinbarung des Konzerns, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels steht, ist das zum 16. Juli 2018 unterzeichnete Term and Revolving Facilities Agreement (RFA). Ein Kontrollwechsel liegt vor, wenn ein:e Anteilseigner:in 30 % der Anteile erwirbt. Das RFA 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.

Eine weitere wesentliche Vereinbarung des Konzerns, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels steht, ist das zum 28. März 2018 platzierte Schuldscheindarlehen. Ein Kontrollwechsel liegt vor, wenn ein Anteilseigner mehr als 50 % der Anteile erwirbt. Das Schuldscheindarlehen ermöglicht es den einzelnen Darlehensgebern im Falle eines Kontrollwechsels, ihren Anteil an dem Schuldscheindarlehen innerhalb einer vorgesehenen Frist von zehn Tagen nach Bekanntwerden des Sachverhalts vorzeitig zu kündigen.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmer:innen für den Fall eines Übernahmeangebots

Derartige Entschädigungsvereinbarungen existieren nicht.

Ergänzende Lageberichterstattung zum Jahresabschluss der Scout24 SE

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

Geschäftstätigkeit der Scout24 SE

Die Scout24 SE als Mutterunternehmen bildet gemeinsam mit ihren direkten und indirekten Tochtergesellschaften die Scout24-Gruppe, die den führenden digitalen Marktplatz ImmoScout24 betreibt.

Gegenstand des Unternehmens ist gemäß § 2 der Satzung der Erwerb, das Halten und Verwalten und die Veräußerung von Beteiligungen an Unternehmen im In- und Ausland unabhängig von ihrer Rechtsform, die auf dem Gebiet der Online- und Internetdienstleistungen tätig sind, sowie die Vornahme sämtlicher Maßnahmen, die zum Tätigkeitsbereich einer Holdinggesellschaft mit Konzernleitungsfunktion gehören, insbesondere die Geschäftsführung und die Erbringung von Beratungsleistungen gegen Entgelt gegenüber verbundenen Unternehmen, sowie die Betätigung auf dem Gebiet des Online- und Internetgeschäfts im In- und Ausland.

Die Scout24 SE 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 und erzielt dadurch Umsatzerlöse aus Managementleistungen und Weiterverrechnungen.

Zudem erzielt die Scout24 SE externe Umsatzerlöse aus der Vermarktung von Werbeanzeigen an Dritte.

Die operative Steuerung der Scout24 SE obliegt dem Vorstand. Es existiert jedoch kein eigenes Steuersystem. Insofern erfolgt auch keine Anwendung der konzernweiten Steuerungsgrößen auf Ebene der Scout24 SE. Das Hauptaugenmerk liegt auf der Steuerung des Konzerns und der Tochtergesellschaften.

Lage der Scout24 SE

Ertragslage

Die Ertragslage der Scout24 SE im Geschäftsjahr 2021 und im Vorjahresvergleich wird anhand nachfolgender verkürzter Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt:

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (KURZFASSUNG)

in Millionen Euro	GJ 2021	GJ 2020	± in %
Umsatzerlöse	53,4	56,1	-4,8 %
Sonstige betriebliche Erträge	4,2	12,8	-67,2 %
Materialaufwand	-8,9	-14,0	-36,4 %
Personalaufwand	-34,3	-40,8	-15,9 %
Abschreibungen	-2,0	-0,9	122,2 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-39,0	-46,8	-16,7 %
Erträge aus Gewinnabführungen	186,0	2.695,8	-93,1 %
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	0,0	0,7	-100 %
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	5,0	1,2	n/a
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-4,2	0,0	n/a
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-3,5	-8,0	-56,3 %
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-49,5	-89,8	-44,9 %
Latente Steuern	-3,0	-1,9	57,9 %
Ergebnis nach Steuern	104,1	2.564,5	-95,9 %
Jahresüberschuss	104,1	2.564,5	-95,9 %

Die Umsatzerlöse haben sich im Geschäftsjahr 2021 gegenüber dem Vorjahr um 2,7 Millionen Euro auf 53,4 Millionen Euro verringert. Dies ist im Wesentlichen auf die im Vorjahr durchgeführte AutoScout24-Transaktion zurückzuführen, da die Ausgliederung zum zweiten Quartal 2020 erfolgte.

Die sonstigen betrieblichen Erträge haben sich gegenüber dem Vorjahr um 8,6 Millionen Euro auf 4,2 Millionen Euro verringert. Gegenläufig zum Vorjahr wurden im Jahr 2021 keine Software-Rechte veräußert (Vorjahr: 6,0 Millionen Euro). Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen betragen 2,8 Millionen Euro (Vorjahr: 4,0 Millionen Euro).

Analog zum geringeren Umsatz hat sich der Materialaufwand im Vergleich zum Vorjahr um 5,1 Millionen Euro reduziert.

Die Personalaufwendungen haben sich um 6,5 Millionen auf 34,3 Millionen Euro im Jahr 2021 verringert. Im Wesentlichen waren im Jahr 2020 Sondereffekte aus der AutoScout24-Transaktion enthalten. Die Scout24 SE beschäftigte im Geschäftsjahr 2021 ohne die oberen Führungskräfte im Jahresdurchschnitt 196 Mitarbeiter:innen (Vorjahr: 187).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen haben sich im Vorjahresvergleich um 7,8 Millionen Euro auf 39,0 Millionen Euro verringert. Davon entfallen 5,9 Millionen Euro auf Rechts- und Beratungskosten, welche um 4,2 Millionen Euro gesunken sind. Im Jahr 2020 waren diese aufgrund des durchgeführten Strategic Review der AutoScout24-Transaktion erhöht. Darüber hinaus sanken analog zum Rückgang der Umsatzerlöse die Kosten für Onlinemarketing um 1,7 Millionen Euro. Weiterhin sind die EDV-Dienstleistungen um 2,7 Millionen Euro gesunken, da im Vorjahr noch anteilige Aufwendungen von AutoScout24 enthalten waren.

Die Erträge aus Gewinnabführungen betragen im Geschäftsjahr 186,0 Millionen Euro (Vorjahr: 2.695,8 Millionen Euro). Der Ertrag des abgelaufenen Geschäftsjahres beinhaltet die Abführung der Immobilien Scout GmbH. Abweichend zum Vorjahr resultieren Aufwendungen aus den Ergebnisabführungsverträgen mit der Consumer First Services GmbH und der Scout24 Beteiligungs SE in Höhe von 4,2 Millionen Euro (Vorjahr: Ertrag 2.468,3

Millionen Euro). Die Gewinne des Vorjahres resultieren aus den Beteiligungsverkäufen der AutoScout24-Transaktion.

Zinsen und ähnliche Aufwendungen sanken gegenüber dem Vorjahr um 4,5 Millionen Euro auf 3,5 Millionen Euro, da im Jahr 2021 keine Inanspruchnahmen der Kreditlinien und Schuldentilgungen erfolgte.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sind im Vergleich zum Vorjahr um 40,3 Millionen Euro auf 49,5 Millionen Euro gesunken. Der höhere Wert des Vorjahres war insbesondere begünstigt durch den steuererhöhenden Veräußerungsgewinn der AutoScout24-Transaktion.

Im Geschäftsjahr 2021 wurden 3,0 Millionen Euro latente Steuern aufwandswirksam erfasst (Vorjahr: 1,9 Millionen Euro). Die Veränderung der temporären Differenzen resultiert im Wesentlichen aus den LTIP-Rückstellungen.

Der Jahresüberschuss beträgt für das Geschäftsjahr 2021 104,1 Millionen Euro und hat sich gemäß den vorstehend beschriebenen Entwicklungen um 2.460,4 Millionen Euro verringert. Der Wert des Vorjahres in Höhe von 2.564,5 Millionen Euro ergibt sich insbesondere aufgrund von Erträgen aus Gewinnabführungen.

Finanz- und Vermögenslage

Die Finanz- und Vermögenslage der Scout24 SE im Geschäftsjahr 2021 und im Vorjahresvergleich wird anhand nachfolgender verkürzter Bilanz dargestellt:

BILANZ AKTIVA (KURZFASSUNG)

in Millionen Euro	31.12.2021	31.12.2020	± in %
Immaterielle Vermögensgegenstände	0,2	0,3	-33,3 %
Sachanlagen	13,3	13,6	-2,2 %
Finanzanlagen	1.778,0	1.777,7	0 %
Anlagevermögen	1.791,5	1.791,6	0 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1,4	1,4	0 %
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	201,7	2.678,7	-92,5 %
Sonstige Vermögensgegenstände	2,4	2,0	20,0 %
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	88,7	137,3	-35,4 %
Sonstige Wertpapiere	482,3	1.577,9	-69,4 %
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	88,7	137,3	-35,4 %
Umlaufvermögen	776,4	4.397,3	-82,3 %
Rechnungsabgrenzungsposten	4,9	4,4	11,4 %
Summe Aktiva	2.572,8	6.193,3	-58,5 %

In den Finanzanlagen sind die Beteiligungen an der Immobilien Scout GmbH, der Scout24 Beteiligungs SE sowie der Consumer First Services GmbH enthalten.

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen beinhalten im Wesentlichen Forderungen aus den Ergebnisabführungsverträgen mit der Immobilien Scout GmbH, der Consumer First Services GmbH und der Scout24 Beteiligungs SE. Forderungen des Vorjahres wurden im laufenden Geschäftsjahr beglichen.

Die Wertpapiere beinhalten kurzfristige Anlagen im Rahmen eines Wertpapierspezialfonds in Höhe von 482,3 Millionen Euro (Vorjahr: 1.500 Millionen Euro). Zum Zwecke der Anlage flüssiger Mittel aus Unternehmensverkäufen hat die Scout24 SE einen Investmentfonds auflegen lassen, welcher zum großen Teil in festverzinsliche Anleihen investiert ist. Der Investmentfonds wurde als Spezialfonds aufgesetzt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden Anteile in Höhe von 1.017,7 Millionen Euro (Vorjahr: 0 Millionen Euro) veräußert

Der Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten verringerten sich von 137,3 Millionen Euro auf 88,7 Millionen Euro, was primär mit den im Jahr 2021 durchgeführten Unternehmenserwerben zu begründen ist.

BILANZ PASSIVA (KURZFASSUNG)

in Millionen Euro	31.12.2021	31.12.2020	± in %
Ausgegebenes Kapital	82,4	97,8	-15,7 %
Gezeichnetes Kapital	83,6	105,7	-20,9 %
Nennbetrag eigener Anteile	-1,2	-7,9	-84,8 %
Kapitalrücklage	194,3	172,2	12,8 %
Andere Gewinnrücklage	215,2	1.282,9	-83,2 %
Bilanzgewinn	1.602,7	1.567,1	2,3 %
Eigenkapital	2.094,6	3.120,0	-32,9 %
Rückstellungen	36,1	53,2	-32,1 %
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	197,0	253,1	-22,2 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2,4	1,8	33,3 %
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	226,6	2.753,7	-91,8 %
Sonstige Verbindlichkeiten	5,0	3,1	61,3 %
Verbindlichkeiten	431,0	3.011,7	-85,7 %
Rechnungsabgrenzungsposten	1,8	2,1	-14,3 %
Passive latente Steuern	9,3	6,3	47,6 %
Summe Passiva	2.572,8	6.193,3	-58,5 %

Das Eigenkapital reduzierte sich um 1.025,4 Millionen Euro auf 2.094,6 Millionen Euro. Im Jahr 2021 erfolgte eine Dividendenausschüttung in Höhe von 68,5 Millionen Euro (Vorjahr: 93,7 Millionen Euro) sowie auch der Rückkauf eigener Aktien (4.040.709 Stück in 2021; 7.863.709 Stück in 2020) führte zu einem Rückgang des Eigenkapitals.

Die Rückstellungen sind im Jahr 2021 auf 36,1 Millionen Euro (Vorjahr: 53,2 Millionen Euro) gesunken. Der Rückgang in den sonstigen Rückstellungen war bedingt durch Auszahlungen aus dem LTIP (18,4 Millionen Euro).

Die Verbindlichkeiten sind von Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 226,6 Millionen Euro (Vorjahr: 2.753,7 Millionen Euro) sowie Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 197,0 Millionen Euro geprägt (Vorjahr: 253,1 Millionen Euro).

Der Rückgang der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen ist mit der Begleichung der Kaufpreisverbindlichkeiten aus der AutoScout24-Transaktion zu begründen.

Die Reduzierung der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten ergibt sich aus der Tilgung von Schuldscheinen in Höhe von 57,5 Millionen Euro (Vorjahr: 45,0 Millionen Euro). Erhöhend wirken sich Verbindlichkeiten aus dem Aktienrückkaufprogramm in Höhe von 1,3 Millionen Euro (Vorjahr: 0 Millionen Euro) aus.

Latente Steuern ergaben sich aus temporären Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und deren steuerlichen Wertansätzen. Nach Saldierung der aktiven latenten Steuern in Höhe von 4,2 Millionen Euro (Vorjahr: 7,3 Millionen Euro) mit den passiven latenten Steuern in Höhe von 13,5 Millionen Euro (Vorjahr: 13,6 Millionen Euro) entsteht ein Passivüberhang in Höhe von 9,3 Millionen Euro (Vorjahr: 6,3 Millionen Euro). Dieser wurde in den passiven latenten Steuern ausgewiesen.

Risiko- und Chancenbericht der Scout24 SE

Die Geschäftsentwicklung der Scout24 SE 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 SE zutreffend. Die Aussagen zur künftigen Entwicklung und zur Risiko- und Chancensituation des Scout24-Konzerns sind somit auch als Zusammenfassung der künftigen Entwicklung mit ihren Risiken und Chancen der Scout24 SE anzusehen.

München, den 14. März 2022
Scout24 SE

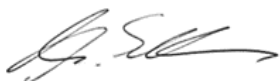
Der Vorstand



Tobias Hartmann



Dr. Dirk Schmelzer



Dr. Thomas Schroeter



Ralf Weitz

Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterungen	2021	2020 (angepasst) ³⁸
Umsatzerlöse	3.1.	389.042	353.822
Aktivierete Eigenleistungen	3.2.	26.572	21.950
Sonstige betriebliche Erlöse	3.3.	2.508	2.154
Gesamtleistung		418.121	377.926
Personalaufwand	3.4.	-97.650	-80.187
Marketingaufwand	3.5.	-36.373	-27.411
IT-Aufwand	3.6.	-18.320	-18.033
Sonstige betriebliche Aufwendungen	3.7.	-64.937	-54.033
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen – EBITDA³⁹		200.842	198.261
Abschreibungen und Wertminderungen	4.5.; 4.6.; 4.7.	-63.105	-51.506
Betriebsergebnis – EBIT		137.737	146.755
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Beteiligungen	3.8.	-248	112
Finanzerträge	3.9.	19.403	19.317
Finanzaufwendungen	3.10.	-24.169	-24.304
Finanzergebnis		-5.014	-4.875
Ergebnis vor Ertragsteuern		132.723	141.880
Ertragsteuern	3.11.	-42.130	-39.454
Ergebnis fortgeführter Aktivitäten nach Steuern		90.593	102.426
Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten nach Steuern		-96	2.264.650
Ergebnis nach Steuern		90.497	2.367.076
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner:innen des Mutterunternehmens		90.497	2.367.076
Davon: fortgeführte Aktivitäten, nach Steuern		90.593	102.426
Davon: nicht fortgeführte Aktivitäten, nach Steuern		-96	2.264.650

Anhangangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses.

³⁸ Für weitere Informationen wird auf die Erläuterungen „3.5 Marketingaufwand“ und „3.7 Sonstige betriebliche Aufwendungen“ verwiesen.

³⁹ Das EBITDA ist definiert als das Ergebnis fortgeführter Aktivitäten vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandener Wertminderungen und Wertaufholungen.

ERGEBNIS JE AKTIE

In Euro	Erläuterung	2021	2020
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	3.12.		
Ergebnis je Aktie nach Steuern		1,03	23,17
Verwässertes Ergebnis je Aktie	3.12.		
Ergebnis je Aktie nach Steuern		1,03	23,17

ERGEBNIS JE AKTIE FORTGEFÜHRTER AKTIVITÄTEN

In Euro	Erläuterung	2021	2020
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	3.12.		
Ergebnis je Aktie nach Steuern		1,03	1,00
Verwässertes Ergebnis je Aktie	3.12.		
Ergebnis je Aktie nach Steuern		1,03	1,00

ERGEBNIS JE AKTIE NICHT FORTGEFÜHRTER AKTIVITÄTEN

In Euro	Erläuterung	2021	2020
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	3.12.		
Ergebnis je Aktie nach Steuern		-0,00	22,17
Verwässertes Ergebnis je Aktie	3.12.		
Ergebnis je Aktie nach Steuern		-0,00	22,17

Anhangangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterungen	2021	2020
Ergebnis nach Steuern		90.497	2.367.076
Posten, die nicht in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden:			
Bewertung von Pensionsverpflichtungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten, nach Steuern		-	-
Bewertung von erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewerteten Vermögenswerten (FAFVOCI), vor Steuern		-	-
Latente Steuern auf die Bewertung FAFVOCI		-	-
Summe der Posten, die nicht in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden		-	-
Posten, die anschließend möglicherweise in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden:			
Währungsumrechnungsdifferenzen		10	3
Summe der Posten, die anschließend möglicherweise in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden		10	3
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		10	3
Gesamtergebnis		90.507	2.367.079
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner:innen des Mutterunternehmens		90.507	2.367.079
Gesamtergebnis		90.507	2.367.079
Den Anteilseigner:innen des Mutterunternehmens zustehender Anteil des Gesamtergebnisses, resultierend aus:			
fortgeführten Aktivitäten		90.603	102.429
nicht fortgeführten Aktivitäten		-96	2.264.650
		90.507	2.367.079

Anhangangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses.

Konzern-Bilanz

AKTIVA			
In Tsd. Euro	Erläuterungen	2021	2020
Kurzfristige Vermögenswerte		619.488	1.769.432
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.1.	120.009	177.663
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.2.	23.175	20.911
Finanzielle Vermögenswerte	4.3.	468.129	1.564.788
Ertragsteuerforderungen	3.11.	7	87
Sonstige Vermögenswerte	4.4.	8.168	5.984
Langfristige Vermögenswerte		1.801.949	1.750.959
Geschäfts- oder Firmenwert	4.5.	782.346	712.610
Marken	4.5.	872.839	877.352
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	4.5.	67.621	75.152
Nutzungsrechte aus Leasingvereinbarungen	4.6.	50.953	55.596
Sachanlagen	4.7.	15.625	16.330
Beteiligungen an at Equity bilanzierten Unternehmen	4.8.	1.704	360
Finanzielle Vermögenswerte	4.3.	10.851	12.983
Aktive latente Steuern	3.11.	4	568
Sonstige Vermögenswerte	4.4.	6	10
Bilanzsumme		2.421.437	3.520.391

Anhangangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses.

PASSIVA

In Tsd. Euro	Erläuterungen	2021	2020
Kurzfristige Verbindlichkeiten		141.068	142.568
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.9.	17.211	13.250
Finanzielle Verbindlichkeiten	4.10.	65.245	69.931
Leasingverbindlichkeiten	4.6.	9.034	8.263
Sonstige Rückstellungen	4.11.	22.832	23.094
Ertragssteuerverbindlichkeiten	3.11.	1.532	2.710
Vertragsverbindlichkeiten	4.12.	10.209	8.950
Sonstige Verbindlichkeiten	4.13.	15.004	16.371
Langfristige Verbindlichkeiten		506.840	564.007
Finanzielle Verbindlichkeiten	4.10.	164.861	193.858
Leasingverbindlichkeiten	4.6.	54.202	60.187
Sonstige Rückstellungen	4.11.	6.263	21.123
Passive latente Steuern	3.11.	280.527	287.712
Sonstige Verbindlichkeiten	4.13.	988	1.126
Eigenkapital	4.15.	1.773.530	2.813.815
Gezeichnetes Kapital		83.600	105.700
Kapitalrücklage		195.133	173.033
Gewinnrücklage		1.566.051	3.049.733
Sonstige Rücklagen		893	883
Eigene Anteile (1.205.293 Stück, Vorjahr 7.863.709 Stück)		-72.147	-515.534
Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens		1.773.530	2.813.815
Bilanzsumme		2.421.437	3.520.391

Anhangangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

In Tsd. Euro

	Erläuterung	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Bewertung von Pensionsverpflichtungen	Bewertung von Pensionsverpflichtungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	Sonstige Rücklage	Eigene Anteile	Eigenkapital der Anteilseigner: innen	Konzern-Eigenkapital
Stand vom 01.01.2020		107.600	171.133	904.083	-	-206	879	-129.571	1.053.919	1.053.919
Umgliederung der Neubewertungsergebnisse von Pensionsverpflichtungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten, nach Steuern		-	-	-206	-	206	-	-	-	-
Währungsumrechnungsdifferenzen		-	-	-	-	-	3	-	3	3
Ergebnis nach Steuern		-	-	2.367.076	-	-	-	-	2.367.076	2.367.076
Gesamtergebnis		-	-	2.366.870	-	206	3	-	2.367.079	2.367.079
Dividende		-	-	-93.663	-	-	-	-	-93.663	-93.663
Kapitalherabsetzung		-1.900	1.900	-127.556	-	-	-	127.556	-	-
Erwerb eigener Anteile		-	-	-	-	-	-	-513.519	-513.519	-513.519
Stand vom 31.12.2020/ 01.01.2021		105.700	173.033	3.049.733	-	-	883	-515.534	2.813.815	2.813.815
Währungsumrechnungsdifferenzen		-	-	-	-	-	10	-	10	10
Ergebnis nach Steuern		-	-	90.497	-	-	-	-	90.497	90.497
Gesamtergebnis		-	-	90.497	-	-	10	-	90.507	90.507
Dividende	4.15.	-	-	-68.481	-	-	-	-	-68.481	-68.481
Kapitalherabsetzung	4.15.	-22.100	22.100	-1.505.698	-	-	-	1.505.698	-	-
Erwerb eigener Anteile	4.15.	-	-	-	-	-	-	-1.062.311	-1.062.311	-1.062.311
Stand vom 31.12.2021		83.600	195.133	1.566.051	-	-	893	-72.147	1.773.530	1.773.530

Anhangangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses.

Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	2021	2020
Ergebnis fortgeführter Aktivitäten nach Steuern		90.593	102.426
Abschreibungen und Wertminderungen	4.5.; 4.6.; 4.7.	63.105	51.506
Ertragssteueraufwand	3.11.	42.130	39.454
Finanzerträge	3.9.	-19.403	-19.317
Finanzaufwendungen	3.10.	24.169	24.304
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Anteilen	3.8.	248	-112
Ergebnis aus Abgängen immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen		33	-527
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge		-62	-902
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Aktiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		-4.362	11.360
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Passiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		7.301	-8.737
Veränderung der Rückstellungen		-11.189	6.535
Gezahlte Ertragsteuern		-49.995	-61.977
<i>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>142.567</i>	<i>130.943</i>
<i>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>-7.288</i>	<i>-47.798</i>
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		135.279	83.145
Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte inklusive selbst- erstellter und in Entwicklung befindlicher immaterieller Vermögenswerte		-26.643	-22.393
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen		-2.541	-13.661
Einzahlungen aus Abgängen immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen		26	8
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte		-961.607	-2.144.377
Einzahlungen aus Abgängen finanzieller Vermögenswerte		2.044.262	607.649
Auszahlungen für Investitionen in at Equity bilanzierte Anteile		-1.593	-
Dividenden von at Equity bilanzierten Anteilen		-	-
Erwerb eines Tochterunternehmens abzüglich erworbener liquider Mittel		-47.029	-25.710
Erhaltene Zinsen		8.551	5.782
Auszahlungen für in Vorjahren erworbene Tochterunternehmen		-1.297	-
Einzahlungen aus in Vorjahren verkauften Tochterunternehmen		-	504
<i>Cashflow aus Investitionstätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>1.012.126</i>	<i>-1.592.198</i>
<i>Cashflow aus Investitionstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>-</i>	<i>2.827.693</i>
<i>Davon Nettoeinzahlungen aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>-</i>	<i>2.792.850</i>
Cashflow aus Investitionstätigkeit		1.012.126	1.235.495

Konzernabschluss | Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	2021	2020
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	4.10.	130.000	100.000
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	4.10.	-187.500	-120.000
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	4.10.	-	-
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	4.10.	-	-560.000
Rückzahlung von Leasingverbindlichkeiten	4.6.	-7.772	-5.487
Einzahlungen aus Leasingforderungen aus Untermietverhältnissen	4.6.	1.337	976
Gezahlte Zinsen		-10.614	-16.759
Gezahlte Dividenden	4.15.	-68.481	-93.663
Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile	4.15.	-1.062.039	-515.885
<i>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>-1.205.071</i>	<i>-1.210.818</i>
<i>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>-</i>	<i>-541</i>
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	5.1.	-1.205.071	-1.211.359
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestands fortgeführter Aktivitäten		10	-3
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-57.654	107.278
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang		177.663	70.385
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende		120.009	177.663
Abzüglich zur Veräußerung stehender Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende		-	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende aus fortgeführten Aktivitäten		120.009	177.663

Anhangangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses.

Anhang zum Konzernabschluss

Inhalt

1. Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung	119
1.1. Informationen zum Unternehmen	119
1.2. Grundlagen der Abschlusserstellung	119
1.3. Auswirkungen von Covid-19	120
1.4. Neue Rechnungslegungsvorschriften	120
1.5. Grundsätze der Konsolidierung	121
1.6. Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten	124
1.7. Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung	125
2. Veränderungen im Konsolidierungskreis	137
2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode	137
2.2. Unternehmenserwerbe in Vorperioden	141
3. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	142
3.1. Umsatzerlöse	142
3.2. Aktivierte Eigenleistungen	143
3.3. Sonstige betriebliche Erlöse	143
3.4. Personalaufwand und Mitarbeiter:innen-Zahl	143
3.5. Marketingaufwand	144
3.6. IT-Aufwand	144
3.7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	144
3.8. Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen	145
3.9. Finanzerträge	145
3.10. Finanzaufwendungen	145
3.11. Ertragsteuern	146
3.12. Ergebnis je Aktie	149
4. Erläuterungen zur Konzernbilanz	150
4.1. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	150
4.2. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	150
4.3. Finanzielle Vermögenswerte	151
4.4. Sonstige Vermögenswerte	152
4.5. Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte	153
4.6. Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Leasingvereinbarungen	157
4.7. Sachanlagevermögen	160
4.8. Beteiligungen an at Equity bilanzierten Unternehmen	160
4.9. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	161
4.10. Finanzielle Verbindlichkeiten	162
4.11. Sonstige Rückstellungen	164
4.12. Vertragsverbindlichkeiten	164
4.13. Sonstige Verbindlichkeiten	165
4.14. Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	165
4.15. Eigenkapital	165
5. Sonstige Erläuterungen	170
5.1. Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung	170
5.2. Angaben zu Finanzinstrumenten	171
5.3. Anteilsbasierte Vergütung	181

5.4.	Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen	186
5.5.	Segmentberichterstattung	190
5.6.	Sonstige finanzielle Verpflichtungen	193
5.7.	Eventualverbindlichkeiten	193
5.8.	Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers	193
5.9.	Ereignisse nach der Berichtsperiode	194
5.10.	Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 SE nach § 313 Abs. 2 Nr. 1 bis 4 HGB	195
5.11.	Corporate Governance Kodex	195
5.12.	Tag der Freigabe der Veröffentlichung	196

Anhang zum Konzernabschluss

1. Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung

1.1. Informationen zum Unternehmen

Die Scout24 SE (nachfolgend auch „Gesellschaft“) ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft mit eingetragenem Firmensitz in München, Deutschland. Die Geschäftsadresse lautet: Bothestraße 13–15, 81675 München. Die Scout24 SE ist beim Amtsgericht München eingetragen (HRB 270 215).

Mit Eintragung im Handelsregister der Gesellschaft vom 15. Oktober 2021 wurde die Umwandlung der Scout24 AG in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea – SE) wirksam. Dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zur formwechselnden Umwandlung wurde anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung am 8. Juli 2021 zugestimmt.

Die Aktien der Scout24 SE werden seit dem 1. Oktober 2015 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt.

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

Scout24 betreibt den führenden digitalen Marktplatz ImmoScout24. Mit diesem digitalen Marktplatz für Wohn- und Gewerbeimmobilien bringt Scout24 seit über 20 Jahren erfolgreich Eigentümer:innen, Makler:innen sowie Mieter:innen und Käufer:innen zusammen. Seit 2012 ist ImmoScout24 darüber hinaus auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbemarkt aktiv. Damit Immobilientransaktionen in Zukunft größtenteils digital ablaufen können, entwickelt ImmoScout24 kontinuierlich neue Produkte und baut ein Ökosystem für Miete, Kauf und Gewerbeimmobilien in Deutschland und Österreich auf.

1.2. Grundlagen der Abschlusserstellung

Die Scout24 SE 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 2021 verpflichtend anzuwendenden Rechnungslegungsnormen umgesetzt. Bezüglich der Anwendung neuer bzw. geänderter Standards und Interpretationen wird auf Erläuterung „1.4. 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 2021 für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2021 einbezogen. Im Geschäftsjahr neu erworbene 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, mit Ausnahme der erfolgswirksamen oder erfolgsneutralen 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. Auswirkungen von Covid-19

Die Covid-19-Pandemie hatte auch im Jahr 2021 noch einen wesentlichen Einfluss auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland. Insbesondere das Segment Business Real Estate war auch im Jahr 2021 noch von der Covid-19-Pandemie negativ betroffen. Aufgrund der dennoch insgesamt stabilen Geschäftsentwicklung des Segments (Umsatz auf Vorjahresniveau, leicht gestiegenes EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit) lag kein objektiver Hinweis auf eine mögliche Wertminderung von Vermögenswerten gemäß IAS 36 vor.

Im Rahmen der Bewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind erwartete Kreditausfälle zu berücksichtigen. Bei der Schätzung der zukünftigen Kreditausfälle gehen neben historischen Ausfallraten auch zukünftige Informationen ein. Im Vorjahr hatten wir erhöhte Ausfallraten aufgrund der Covid-19-Pandemie angenommen, was zu einer entsprechenden Zuführung der Wertberichtigungen geführt hat. Die tatsächlich im Geschäftsjahr 2021 eingetretenen Kreditausfälle sind hinter diesen Erwartungen zurückgeblieben. Wir erwarten zwar weiterhin erhöhte Ausfallraten durch die anhaltende Covid-19-Pandemie, jedoch auf niedrigerem Niveau als im Vorjahr. Daraus resultierte im Geschäftsjahr ein Ertrag aus der Nettoneubewertung der Wertberichtigungen in Höhe von 1.577 TEUR.

Darüber hinaus sind die möglichen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie im Rahmen der Budgetplanung für das Geschäftsjahr 2022 und der Mehrjahresplanung für die folgenden Geschäftsjahre eingeflossen und wurden bei der Durchführung von Wertminderungstests entsprechend berücksichtigt.

1.4. 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 2021 für die Scout24 verpflichtend anzuwendenden Rechnungslegungsnormen umgesetzt. Die sich aus der erstmaligen Anwendung ergebenden Effekte werden nachfolgend beschrieben. Die ab dem 1. Januar 2021 erstmals anzuwendenden Standards sind in der nachfolgenden Tabelle abgebildet:

Standards/Interpretationen	Auswirkungen
Änderungen an IFRS 16: „Covid-19-bezogene Mietkonzessionen“ (herausgegeben am 31. März 2021)	Aktuell keine Relevanz
Änderungen an IFRS 4: „Versicherungsverträge“ (herausgegeben am 25. Juni 2020)	Keine Relevanz
Änderungen an IFRS 9, IAS 39, IFRS 7, IFRS 4 und IFRS 16: „Auswirkungen der IBOR-Reform (Phase 2)“ (herausgegeben am 27. August 2020)	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 2021 wurden folgende vom IASB bereits verabschiedeten neuen bzw. geänderten Rechnungslegungsnormen nicht berücksichtigt, weil eine Verpflichtung zur Anwendung noch nicht gegeben war:

Anhang zum Konzernabschluss | Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung

Standards/ Interpretationen		Verpflichtender Anwendungs- zeitpunkt gemäß EU ab Geschäftsjahren beginnend am oder nach ¹ :	Auswirkungen
IFRS 17	Versicherungsverträge (herausgegeben am 18. Mai 2017)	1. Januar 2023	Keine Relevanz
IFRS 17	Änderungen an IFRS 17 (herausgegeben am 25. Juni 2020)	1. Januar 2023	Keine Relevanz
IFRS 3	Änderungen an IFRS 3 „Verweis auf das Rahmenkonzept“ (herausgegeben am 14. Mai 2020)	1. Januar 2022	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
IFRS 17, IFRS 9	Änderung an IFRS 17 zur Möglichkeit der Anwendung des „classification overlay approach“ (herausgegeben am 9. Dezember 2021)	Übernahme durch EU ausstehend	Keine Relevanz
IAS 1	Änderungen an IAS 1 zur Klassifizierung von Verbindlichkeiten als kurzfristig oder langfristig (herausgegeben am 23. Januar 2020)	Übernahme durch EU ausstehend	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
IAS 1, Practice Statement 2	Änderungen an IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“ einschließlich Änderungen an dem Practice Statement 2 „Making Materiality Judgements“ (herausgegeben am 12. Februar 2021)	1. Januar 2023	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
IAS 8	Änderungen an IAS 8 „Rechnungslegungs- methoden, Änderung von rechnungs- legungsbezogenen Schätzungen und Fehlern“ (herausgegeben am 12. Februar 2021)	1. Januar 2023	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
IAS 12	Änderungen an IAS 12 bezüglich „Deferred Tax related to Assets and Liabilities arising from a Single Transaction“ (herausgegeben am 7. Mai 2021)	Übernahme durch EU ausstehend	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
IAS 16	Änderungen an IAS 16 in Bezug auf Einnahmen vor der beabsichtigten Nutzung (herausgegeben am 14. Mai 2020)	1. Januar 2022	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
IAS 37	Änderungen an IAS 37 in Bezug auf belastende Verträge (herausgegeben am 14. Mai 2020)	1. Januar 2022	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
Jährliche Verbesserungen der IFRS (Zyklus 2018–2020) (herausgegeben am 14. Mai 2020)		Übernahme durch EU ausstehend	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet

¹ Stand per 3. März 2022 gemäß EFRAG EU Endorsement Status Report.

1.5. Grundsätze der Konsolidierung

Konsolidierungskreis

Tochterunternehmen sind Gesellschaften, die direkt oder indirekt von der Scout24 SE beherrscht werden. Beherrschung (Control) besteht dann und nur dann, wenn die Scout24 SE 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 von Scout24 werden nach den Grundsätzen der Vollkonsolidierung alle in- und ausländischen Tochtergesellschaften einbezogen, bei denen Scout24 direkt oder indirekt die Beherrschung ausübt und die nicht von untergeordneter Bedeutung sind.

Anhang zum Konzernabschluss | Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung

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

Eine gemeinschaftliche Tätigkeit ist dadurch gekennzeichnet, dass die Parteien, die gemeinschaftlich die Führung über die Vereinbarung ausüben, Rechte an den der Vereinbarung zuzurechnenden Vermögenswerten und Verpflichtungen für deren Schulden haben.

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 SE 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. Ihr Ergebnis wird innerhalb des Finanzergebnisses ausgewiesen.

Anzahl	2021	2020
Scout24 SE und vollkonsolidierte Tochtergesellschaften		
Inland	9	7
Ausland	3	3
At Equity bewertete Unternehmen		
Inland	2	2
Ausland	–	–
Nichtkonsolidierte Tochtergesellschaften		
Inland	–	–
Ausland	–	–
Summe	14	12

Während des Geschäftsjahres 2021 wurden zwei Verschmelzungen durchgeführt:

Übertragende Gesellschaft	Aufnehmende Gesellschaft
PWIB Wohnungs-Infobörse GmbH (Planegg, Deutschland)	Immobilien Scout GmbH (Berlin, Deutschland)
eleven55 GmbH (Berlin, Deutschland)	Immobilien Scout GmbH (Berlin, Deutschland)

Eine vollständige Aufstellung des Anteilsbesitzes von Scout24 findet sich in Erläuterung 5.10.

Konsolidierungsmethoden

Tochterunternehmen werden ab dem Zeitpunkt des Kontrollübergangs nach der Erwerbsmethode vollkonsolidiert und ab dem Zeitpunkt des Kontrollverlusts 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 siehe Erläuterung „1.7. 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 dafür 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. Die anteiligen Ergebnisse, die aus Anteilen an at Equity bilanzierten Unternehmen resultieren, werden ergebniswirksam erfasst.

Währungsumrechnung

Die Abschlüsse von Tochterunternehmen 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 sie 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 nichtmonetäre 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	2021	2020
Schweiz		
Stichtagskurs CHF	1,0331	1,0802
Durchschnittskurs CHF	1,0813	1,0705

1.6. 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 Hinblick auf die Aktivierung von selbsterstellten immateriellen Vermögenswerten und die Klassifizierung von Finanzinstrumenten getroffen. Ferner erfolgten Ermessensentscheidungen hinsichtlich der Klassifizierung von kurzfristigen Finanzanlagen als finanziellen Vermögenswerten oder Zahlungsmitteläquivalenten und im Zusammenhang mit der Einstufung des Unternehmens als Prinzipal oder Agent im Hinblick auf den Ausweis von Umsatzerlösen.

Wesentliche (zukunftsgerichtete) Annahmen und Schätzungen werden für die Bemessung der variablen Kaufpreisbestandteile bzw. Kaufpreisallokationen im Rahmen von Unternehmenserwerben sowie für die Prüfung des Vorliegens einer möglichen Wertminderung bei Vermögenswerten, die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte zum Zwecke der Reallokation von Geschäfts- und Firmenwerten, die Bewertung von Anteilen an assoziierten Unternehmen, die Bilanzierung sowie Bewertung von Rückstellungen, insbesondere der Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütungen, und die Zuordnung von Aufwendungen und Erträgen im Zusammenhang mit den zur Veräußerung stehenden Aktivitäten 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.

Unternehmenserwerbe

Im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen sind Ansatz und Bewertung von Optionsvereinbarungen in erheblichem Umfang mit Einschätzungen durch die Gesellschaft verbunden. Schätzungsunsicherheiten, die das Risiko wesentlicher Anpassungen der Buchwerte der Kaufpreisverbindlichkeiten in den nächsten Geschäftsjahren bergen, betreffen den Grad der jeweils vereinbarten Zielerreichung sowie die Annahmen hinsichtlich der Eintrittswahrscheinlichkeit von Leaver-Events. Die Bewertung der Optionsvereinbarungen basiert in wesentlichem Umfang auf den erwarteten zukünftigen Zahlungsströmen und den Diskontierungsraten. Detaillierte Angaben sind in Erläuterung „5.2. Angaben zu Finanzinstrumenten“ enthalten.

Weiterhin sind im Rahmen von Kaufpreisallokationen Annahmen hinsichtlich des Ansatzes und der 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 abgelaufenen Geschäftsjahr wurden im Rahmen der Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit der Erstkonsolidierung Geschäfts- und Firmenwerte von 69.595 Tsd. Euro (Vorjahr: 19.920 Tsd. Euro) und identifizierbare sonstige immaterielle Vermögenswerte von 15.451 Tsd. Euro (Vorjahr: 10.422 Tsd. Euro) erfasst. Detaillierte Angaben finden sich in Erläuterung „2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode“.

Wertminderungen der Geschäfts- oder Firmenwerte

Im aktuellen Geschäftsjahr weist die Konzernbilanz der Scout24 SE Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 782.346 Tsd. Euro (Vorjahr: 712.610 Tsd. Euro) aus, die in Erläuterung „4.5. Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte“ detaillierter beschrieben sind.

In Übereinstimmung mit der unten dargelegten Bilanzierungsmethode werden Geschäfts- oder Firmenwerte mindestens einmal jährlich und zusätzlich, wenn Anzeichen für eine mögliche Wertminderung vorliegen, einem Wertminderungstest unterzogen. Dabei werden die Geschäfts- oder Firmenwerte zunächst einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit oder einer Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet und auf Basis zukunftsorientierter Annahmen auf Werthaltigkeit getestet. Details hierzu werden in Erläuterung „4.5. Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte“ beschrieben.

Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts erfordert eine Schätzung der voraussichtlichen künftigen Cashflows der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten sowie eines angemessenen Abzinsungssatzes. Die Prognose der künftigen Cashflows ist in hohem Maße von Annahmen über die erwartete Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Geschäftssegmente für die nächsten fünf Jahre und die langfristigen Wachstumsraten abhängig. Künftige Veränderungen der erwarteten Zahlungsströme und Diskontierungssätze können in der Zukunft zu Wertminderungen führen.

Wertminderungen der Marken

Die Konzernbilanz von Scout24 weist zum 31. Dezember 2021 einen Markenwert in Höhe von 872.839 Tsd. Euro (Vorjahr: 877.352 Tsd. Euro) aus. Detaillierte Angaben sind in Erläuterung „4.5. Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte“ beschrieben.

Für die wesentlichen Marken ImmoScout24 und FLOWFACT wurden im Geschäftsjahr 2021 unbestimmbare Nutzungsdauern zugrunde gelegt. Daher wurden die Marken im Geschäftsjahr 2021 nicht planmäßig abgeschrieben. Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer werden grundsätzlich mindestens einmal jährlich und zusätzlich, so wie alle Marken, wenn Anzeichen für eine mögliche Wertminderung vorliegen, einem Wertminderungstest unterzogen. Der Buchwert der Marke ImmoScout24 wird aufgrund der Eigenschaft als gemeinschaftlicher Vermögenswert (Corporate Asset) den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Residential Real Estate, Business Real Estate und Media & Other zugeordnet und zusammen mit den Geschäfts- oder Firmenwerten einer Wertminderungsprüfung auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten unterzogen. Die Wertminderungsprüfung der Marke FlowFact erfolgte für die zahlungsmittelgenerierende Einheit FlowFact, die Bestandteil der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Media & Other ist. Details hierzu werden in Erläuterung „4.5. Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte“ beschrieben.

Bewertung der Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütung

Der Ansatz und die Bewertung von Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütung sind zum Teil in erheblichem Umfang mit Einschätzungen durch die Gesellschaft verbunden. Weiterhin betreffen Schätzungsunsicherheiten, die das Risiko wesentlicher Anpassungen der Buchwerte der Rückstellung im nächsten Geschäftsjahr bergen, den Aktienkurs, den Grad der Zielerreichung der Umsatzwachstumsziele und der Wachstumsziele in Verbindung mit dem EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (ooEBITDA-Wachstumsziele) sowie die Annahmen hinsichtlich der Fluktuation. Für detaillierte Angaben wird auf Erläuterung „5.3. Anteilsbasierte Vergütung“ verwiesen.

1.7. 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 Erwerbs gegenübergestellt. Ein etwaiger Geschäfts- oder Firmenwert wird bestimmt durch den Überschuss der Anschaffungskosten des Erwerbs über den Wert der ansatzfähigen Vermögenswerte und Schulden.

Optionsvereinbarungen, die im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses zum Erwerb von Minderheitsanteilen abgeschlossen werden und für Scout24 eine unbedingte Verpflichtung zum Erwerb dieser Anteile begründen, sind nach der Anticipated-Acquisition-Methode bilanziert. Zum Zeitpunkt des Unternehmenszusammenschlusses gelten diese Anteile als erworben und werden zum beizulegenden Zeitwert in die Kosten des Erwerbs einbezogen, korrespondierend dazu wird eine finanzielle Verbindlichkeit bilanziert. Spätere Wertänderungen der finanziellen Verbindlichkeit werden im Einklang mit IFRS 9 ergebniswirksam erfasst. Ein Differenzbetrag aus der Neubewertung von bereits von Scout24 gehaltenen Anteilen wird erfolgs-wirksam 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 Scout24 gehaltenen Eigenkapitalanteile (sukzessiver Erwerb) geringer als der Wert der ansatzfähigen Vermögenswerte und Schulden im Falle eines vorteilhaften Erwerbs, 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 im Einklang mit IFRS 9 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

IFRS 9 enthält für finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten einen Einstufungs- und Bewertungsansatz, welcher das Geschäftsmodell, in dessen Rahmen die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten gehalten werden, sowie die Eigenschaften ihrer Cashflows widerspiegelt. Folgende Kategorien von Finanzinstrumenten sind nach IFRS 9 möglich:

a. Aktiva

- finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten („financial assets measured at amortised cost [FAAC]“);
- finanzielle Vermögenswerte, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert („fair value through other comprehensive income [FVOCI]“) bewertet werden, wobei die kumulierten Gewinne und Verluste bei Ausbuchung des finanziellen Vermögenswerts in die GuV umgliedert werden (mit Umgliederung);
- finanzielle Vermögenswerte, Derivate und Eigenkapitalinstrumente, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert („fair value through profit or loss [FVTPL]“) bewertet werden;
- Eigenkapitalinstrumente, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, wobei die Gewinne und Verluste im sonstigen Ergebnis („other comprehensive income [OCI]“) bleiben (ohne Umgliederung).

b. Passiva

- finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden („financial liabilities measured at amortised cost [FLAC]“);
- finanzielle Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden („fair value through profit or loss [FVTPL]“), wenn diese als zu Handelszwecken gehalten eingestuft werden, es sich um Derivate handelt oder die Verbindlichkeit im Zugangszeitpunkt als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designiert wird.

Erstmaliger Ansatz

Ein marktüblicher Kauf oder Verkauf finanzieller Vermögenswerte ist entweder zum Handels- oder zum Erfüllungstag anzusetzen bzw. auszubuchen. Die gewählte Methode muss konsequent auf alle Käufe und Verkäufe finanzieller Vermögenswerte, die in gleicher Weise gemäß IFRS 9 klassifiziert sind, angewendet werden. Scout24 wendet die Methode der Bilanzierung zum Handelstag an.

Nach IFRS 9 werden finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten beim erstmaligen Ansatz im Wesentlichen zum beizulegenden Zeitwert erfasst, unabhängig davon, welcher Bewertungsklasse ein Finanzinstrument zugeordnet ist. Ferner sind Transaktionskosten in den Wertansatz mit einzubeziehen, wenn Finanzinstrumente in der Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden mit dem Transaktionspreis erfasst. 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 bestimmt sich nach ihrer Klassifizierung. Entsprechend ihrer üblichen Klassifizierung als „amortised cost“ werden Forderungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte gemäß der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Folgebewertung

Die Folgebewertung von Finanzinstrumenten ist weiterhin abhängig von der Klassifizierung. Dabei erfolgt die Bewertung zu i) fortgeführten Anschaffungskosten, ii) erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert oder iii) erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis. Für Instrumente, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, kommt die Effektivzinsmethode zum Tragen.

- i) Fortgeführte Anschaffungskosten
 - finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden.
- ii) Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert
 - Finanzinstrumente, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.
- iii) Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert
 - Finanzinstrumente, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

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

Kategorien

Kategorie: finanzielle Vermögenswerte/Schulden, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden

Finanzinstrumente werden dieser Kategorie zugeordnet, wenn folgende Kriterien erfüllt werden:

- i) Finanzinstrumente werden innerhalb eines Geschäftsmodells gehalten, welches darin besteht, diese im Bestand zu halten und die damit verbundenen vertraglichen Zahlungsströme zu vereinnahmen.
- ii) Die Vertragsbedingungen von Finanzinstrumenten müssen zu festgelegten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen führen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Nominalbetrag darstellen.

Kategorie: Finanzinstrumente, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden

Wird eines dieser zuvor genannten Kriterien nicht erfüllt oder wird die Fair-Value-Option ausgeübt, so erfolgt die Bewertung erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert.

Dieser Kategorie werden die Wertpapiere des Spezialfonds zugeordnet (für Details siehe Erläuterung „2.3. Konsolidierung eines für Scout24 aufgelegten Wertpapierspezialfonds“ im Geschäftsbericht 2020). Wertpapiere, für die am Bewertungsstichtag notierte Marktpreise aktiver Märkte für identische Instrumente vorliegen, werden der Fair-Value-Hierarchie 1 zugeordnet, da die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts auf Parametern, für die direkt beobachtbare Inputfaktoren zur Verfügung stehen, basiert.

Wertpapiere, für die zum Bewertungsstichtag keine notierten Marktpreise vorliegen, werden der Fair-Value-Hierarchie 2 zugeordnet. Liegen keine beobachtbaren Vergleichswerte vor, wird der beizulegende Zeitwert mittels aktueller Preisnotierungen für identische Instrumente auf nicht aktiven Märkten sowie durch komplexe Bewertungstechniken und finanzmathematische Modelle ermittelt. Hierbei ist im Speziellen das Discounted-Cashflow-Verfahren zu nennen, das die aktuellen Marktkonditionen für Kredit-, Zins-, Liquiditäts- und sonstige Risiken berücksichtigt. Die Ermittlung des Netto-Barwerts solcher Wertpapiere berücksichtigt Diskontierungszinssätze aus notierten Renditen für Wertpapiere mit ähnlichen Laufzeiten und ähnlichem Bonitätsrating, die in aktiven Märkten gehandelt werden, angepasst um etwaige Risikofaktoren.

Kategorie: Finanzinstrumente, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden

Wird eines dieser zuvor genannten Kriterien nicht erfüllt oder wird die Fair-Value-Option ausgeübt, so erfolgt die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert. Darüber hinaus besteht ein Wahlrecht für Eigenkapitalinstrumente, die nicht zu Handelszwecken gehalten werden. So können diese sowohl erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis (OCI) als auch erfolgswirksam in der GuV ausgewiesen werden. Scout24 übt das Wahlrecht aus, Investitionen in Eigenkapitalinstrumente anderer Unternehmen, die nicht nach der Equity-Methode bilanziert werden, als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert zu klassifizieren.

Wertminderung

In Übereinstimmung mit IFRS 9 erfolgt die Berücksichtigung von Wertminderungen auf Basis der erwarteten Kreditverluste (Expected Credit Loss). Das Grundprinzip der Wertminderung des IFRS 9 ermöglicht eine Untergliederung in drei verschiedene Stufen, welche sich hinsichtlich des Betrachtungszeitraums, der Risikovorsorge und der Zinserfassung unterscheiden. Ferner sind die Wertminderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen. Grundsätzlich werden Finanzinstrumente der ersten Stufe zugeordnet. Explizit davon ausgenommen sind bereits zum Zugangszeitpunkt wertgeminderte finanzielle Vermögenswerte.

- Stufe 1: Wertminderungen für Finanzinstrumente, bei denen sich das Ausfallrisiko zum Abschlussstichtag seit dem erstmaligen Ansatz nicht signifikant erhöht hat, sind in Höhe des erwarteten 12-Monats-Kreditverlusts erfolgswirksam zu erfassen. Die Zinserfassung erfolgt auf Basis des Bruttobuchwerts.
- Stufe 2: Besteht zum Abschlussstichtag eine signifikante Erhöhung des Ausfallrisikos, so ist eine Risikovorsorge in Höhe des Lifetime-Expected Credit Loss zu bilden. Der Lifetime-Expected Credit Loss ist eine wahrscheinlichkeitsgewichtete Schätzung von Kreditverlusten. Die Zinserfassung erfolgt analog zu Stufe 1.
- Stufe 3: Liegen objektive Hinweise für eine Wertminderung vor, sind Finanzinstrumente in Stufe 3 einzuordnen. Die Bemessung der Risikovorsorge ist ebenfalls in Höhe des Lifetime-Expected Credit Loss zu bilden. Die Zinserfassung ist in darauffolgenden Perioden jedoch anzupassen, sodass der Zinsbetrag künftig auf Basis des Nettobuchwerts zu berechnen ist.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente werden grundsätzlich bei Banken und Finanzinstituten hinterlegt, die ein Rating im Investment-Grade-Bereich aufweisen. Aus diesem Grund nimmt der Konzern an, dass für die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente nur ein sehr geringes Ausfallrisiko vorliegt. Eine Wertberichtigung auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente für den erwarteten 12-Monats-Kreditverlust wird daher aus Wesentlichkeitsgründen nicht erfasst.

Wertminderungen für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden grundsätzlich anhand des Lifetime-Expected Credit Loss ermittelt und erfasst.

Der Standard sieht vor, die über die gesamte Restlaufzeit erwarteten Verluste ab dem Zeitpunkt der Erfassung der Forderungen zu berücksichtigen. Über die Laufzeit erwartete Kreditverluste sind erwartete Kreditverluste, die aus allen möglichen Ausfallereignissen während der erwarteten Laufzeit des Finanzinstruments resultieren. 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. Annahmen über zukünftige Entwicklungen werden in der Bewertung berücksichtigt.

IFRS 9 ermöglicht die Anwendung eines vereinfachten Wertminderungsmodells, welches für alle finanziellen Vermögenswerte, unabhängig von der Kreditqualität, eine Risikovorsorge in Höhe der erwarteten Verluste über die Restlaufzeit bedingt. Für kurzfristige Forderungen entspricht der erwartete Verlust der nächsten zwölf Monate ohnehin dem erwarteten Verlust der Restlaufzeit. Für langfristige Forderungen mit Laufzeit über einem Jahr wird ebenfalls das vereinfachte Modell angewendet. Auf Basis historischer Forderungsausfälle der vergangenen drei Jahre werden für verschiedene Laufzeitbänder Ausfallraten ermittelt und anschließend auf den jeweiligen offenen Forderungsbestand der Laufzeitbänder angewendet.

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 Vermögenswerts gibt. Diese Einschätzung wird weiterhin zu jedem Bilanzstichtag vorgenommen.

Dividendenerträge

Dividendenerträge aus finanziellen Vermögenswerten werden mit der Entstehung des Rechtsanspruchs des Konzerns erfolgswirksam unter den Finanzerträgen 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.

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.

Beteiligungen an at Equity bewerteten Unternehmen

Assoziierte Unternehmen sowie Gemeinschaftsunternehmen werden grundsätzlich nach der Equity-Methode bilanziert. Ausgenommen hiervon sind assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, die zuvor als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wurden.

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 Firmenwert)

Immaterielle Vermögenswerte (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 so weit realisiert werden, dass er genutzt oder verkauft werden kann.
- B Die Gruppe beabsichtigt, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen.
- C Die Gruppe ist fähig, den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen.
- D Art und Weise, wie der immaterielle Vermögenswert voraussichtlich einen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird; die Gruppe kann unter anderem die Existenz eines Markts für die Produkte des immateriellen Vermögenswerts 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, sodass 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. Sollte der Grund für eine zuvor erfolgte Wertminderung der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer entfallen, wird der Wert wieder zugeschrieben (siehe nachfolgende Tabelle).

Die voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauern sind wie folgt:

Marken	Unbestimmt ¹
Kundenstämme	8–20 Jahre
Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte	3 Jahre
Sonstige Konzessionen, Rechte und Lizenzen	3–10 Jahre

¹ Der Wert der Marken mit einer bestimmten Nutzungsdauer ist unwesentlich und wird über einen Zeitraum von vier bis 15 Jahren abgeschrieben.

Scout24 unterscheidet Marken in zwei Kategorien: (1) Marken mit einer unbestimmten Nutzungsdauer ohne planmäßige Abschreibung und (2) Marken mit einer bestimmten Nutzungsdauer und planmäßiger 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 Vermögenswerts, die langfristige Unternehmens-

strategie für diesen Vermögenswert, jegliche Gesetze oder andere lokale Regularien, die einen Einfluss auf die Nutzungsdauer des Vermögenswerts haben könnten, sowie die Wettbewerbssituation und spezifische Marktkonditionen.

Wenn Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von 862 Millionen Euro stattdessen mit einer bestimmten Nutzungsdauer von zehn Jahren seit dem Erwerb abgeschrieben worden wären, würden die Abschreibungen 86,2 Millionen Euro jährlich betragen.

Kundenstämme beinhalten bestehende Kundenbeziehungen, insbesondere mit gewerblichen Kund:innen wie Immobilienmakler:innen, die erworben wurden. Diese Kundenbeziehungen haben eine angenommene Nutzungsdauer von acht bis 20 Jahren.

Erworbene Software, sonstige Konzessionen, Rechte und Lizenzen werden als technologiebasierte immaterielle Vermögenswerte in der Kaufpreisallokation ausgewiesen.

Gewinne bzw. Verluste aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten werden als Unterschiedsbetrag zwischen den Veräußerungserlösen und den Buchwerten der immateriellen Vermögenswerte 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.

Geschäfts- oder Firmenwerte

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

Für Zwecke des Werthaltigkeitstests 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. Innerhalb der Scout24-Gruppe erfolgt dies auf Ebene der Segmente.

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. der 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 Vermögenswerts („value in use“). Der Konzern ermittelt hierfür grundsätzlich den beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten.

Übersteigt der Buchwert den erzielbaren Betrag, 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.

Anhang zum Konzernabschluss | Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung

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

Einbauten in gemieteten Räumen	10 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3–15 Jahre

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 höchstwahrscheinlich ist. Ist der Zinseffekt wesentlich, wird die Rückstellung mit dem risikoadäquaten Marktzins abgezinst.

Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen

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:innen aus den laufenden und vorherigen Geschäftsjahren zu begleichen. Im Gegensatz hierzu schreiben leistungsorientierte Pläne typischerweise einen Betrag an Pensionsleistungen fest, den eine Mitarbeiter:in bei Renteneintritt erhalten wird und der in der Regel von einem oder mehreren Faktoren wie Alter, Dienstzeit und Gehalt abhängig ist. Derzeit gibt es im Scout24-Konzern keine leistungsorientierten Verpflichtungen.

Eventualverbindlichkeiten und nicht bilanzierte vertragliche Verpflichtungen

Eventualverbindlichkeiten und nicht bilanzierte vertragliche Verpflichtungen sind im Konzernabschluss so lange 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 im Anhang angegeben, wenn der Zufluss wirtschaftlichen Nutzens wahrscheinlich ist. Wenn der Zufluss des wirtschaftlichen Nutzens so gut wie sicher ist, erfolgt der bilanzielle Ansatz.

Eigenkapital

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

Eigene Aktien

Erfolge durch die Gesellschaft Rückkäufe von Stammaktien, werden diese in der Bilanz unter dem Posten „Eigene Anteile“ ausgewiesen und offen vom Eigenkapital abgesetzt; erfolgt eine Einziehung eigener Aktien, vermindern sich die Posten „Gezeichnetes Kapital“ und „Gewinnrücklagen“ um den entsprechenden Betrag. Dem Erwerb eigener Aktien direkt zurechenbare Transaktionskosten, gemindert um damit verbundene Steuervorteile, werden ebenfalls unter dem Posten „Eigene Anteile“ ausgewiesen.

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 Regelungen des Landes, in dem 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 -Firmenwerts 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, als 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 derjenigen, die sich auf Sachverhalte beziehen, die im sonstigen Ergebnis oder direkt im Eigenkapital erfasst werden. Ertragsteuern, die sich auf solche Sachverhalte beziehen, werden ebenfalls im sonstigen Ergebnis oder direkt im Eigenkapital erfasst.

Sowohl laufende als auch latente Steuern werden entsprechend ihrer Entstehung den fortgeführten bzw. nicht fortgeführten Aktivitäten zugeordnet.

Latente Steueransprüche und -schulden werden saldiert, sofern diese gegenüber der gleichen Steuerbehörde bestehen und ein einklagbares Recht zur Aufrechnung vorliegt.

Auf Basis einer laufenden Analyse des steuerlichen Umfelds werden steuerliche Unsicherheiten identifiziert. Sollten Unsicherheiten betreffend die ertragsteuerliche Behandlung von bspw. die Bestimmung von zu versteuerndem Einkommen und steuerlich ungenutzten Verlustvorträgen vorliegen, werden diese gemäß IFRIC 23 erfasst und mittels der bestmöglichen Schätzung passiviert. Für das aktuelle Geschäftsjahr ergeben sich, wie im Vorjahr, keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Scout 24-Gruppe.

Anteilsbasierte Vergütungen

Die Gesellschaft verfügt derzeit über zwei Management- bzw. Mitarbeiter:innen-Beteiligungsprogramme. Diese Programme werden gemäß IFRS 2 „Anteilsbasierte Vergütung“ als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich bilanziert. Dementsprechend ist der beizulegende Zeitwert der von den Mitarbeiter:innen erbrachten Arbeitsleistungen als Gegenleistung für die gewährte Barabgeltung erfolgswirksam als Aufwand sowie als Rückstellung zu erfassen. Da der beizulegende Zeitwert der von den Mitarbeiter:innen 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.

Kurzfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer:innen

Verpflichtungen aus kurzfristig fälligen Leistungen an Arbeitnehmer:innen (Löhne und Gehälter inklusive variabler Bestandteile) werden als Aufwand erfasst, sobald die damit verbundene Arbeitsleistung erbracht wird. Eine Schuld wird für den erwartungsgemäß zu zahlenden Betrag erfasst, wenn die Gesellschaft gegenwärtig eine rechtliche oder faktische Verpflichtung hat, diesen Betrag aufgrund einer vom Arbeitnehmer erbrachten Arbeitsleistung zu zahlen, und die Verpflichtung verlässlich geschätzt werden kann.

Leasing

Beim Leasingnehmer sind die Rechte und Verpflichtungen aus grundsätzlich allen Leasingverhältnissen in der Bilanz als Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten zu erfassen. Die Leasingverbindlichkeit ist dabei zum Bereitstellungszeitpunkt mit dem Barwert der künftigen Leasingzahlungen zu bewerten. Das Nutzungsrecht umfasst den Betrag der erstmaligen Bewertung der Leasingverbindlichkeit zuzüglich bei oder vor Bereitstellung geleisteter Leasingzahlungen zuzüglich anfänglicher direkter Kosten und etwaiger Rückbauverpflichtungen sowie abzüglich erhaltener Leasinganreize.

Der Konzern übt das Wahlrecht aus, die Ansatz- und Bewertungsvorschriften gemäß IFRS 16 nicht für Leasingverhältnisse, bei denen der zugrundeliegende Vermögenswert von geringem Wert ist, anzuwenden. Weiterhin nimmt der Konzern mit Ausnahme der Nutzungsrechtklasse „Fahrzeuge“ die Erleichterung in Anspruch, Leasingverhältnisse, deren Laufzeit weniger als zwölf Monate umfasst, als kurzfristige Leasingverhältnisse in den Aufwendungen zu bilanzieren. Vom Wahlrecht des IFRS 16.15, Leasing- und Nicht-Leasing-Komponenten einheitlich nach IFRS 16 zu bilanzieren, macht Scout24 mit Ausnahme der Nutzungsrechtklasse „Fahrzeuge“ keinen Gebrauch.

Im Rahmen der Folgebewertung wird der Buchwert der Leasingverbindlichkeit mit dem angewendeten Zinssatz aufgezinnt und um geleistete Leasingzahlungen reduziert. In der Folge ist das Nutzungsrecht planmäßig über die Laufzeit des Leasingverhältnisses abzuschreiben.

Die voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauern sind wie folgt:

Nutzungsrechte Gebäude	3–10 Jahre
Nutzungsrechte Fahrzeuge	2–4 Jahre
Nutzungsrechte EDV-Anlagen	3–4 Jahre
Nutzungsrechte Büroausstattung	3–4 Jahre

Die Aufwendungen für Leasingverhältnisse stellen Abschreibungsaufwand für Nutzungsrechte (Right-of-Use Assets) und Zinsaufwendungen für Schulden aus dem Leasingverhältnis dar.

Der Scout24-Konzern hat im Jahr 2020 eine Unterleasingvereinbarung abgeschlossen, in der er als Unterleasinggeber auftritt. Ein Leasinggeber unterscheidet jedes Leasingverhältnis danach, ob es sich um eine Finanzierungs- oder Mietleasingvereinbarung handelt. Der Konzern hat die Einstufung des Untermietvertrags auf Grundlage des Nutzungsrechts und nicht des zugrundeliegenden Vermögenswerts vorgenommen und ist zu dem Schluss gekommen, dass es sich nach IFRS 16 um ein

Finanzierungsleasingverhältnis handelt. Im Zeitpunkt des Beginns des Leasingverhältnisses erfasst der Konzern eine Leasingforderung mit dem Betrag der Nettoinvestition in das Leasingverhältnis. Während der Laufzeit der Leasingvereinbarung werden Finanzerträge als konstante Verzinsung der Nettoinvestition in das Leasingverhältnis vereinnahmt.

Grundsätze der Erlösrealisierung

Der Scout24-Konzern erwirtschaftet seine Umsatzerlöse mit der Erbringung von Dienstleistungen, insbesondere der Schaltung von Onlineanzeigen, der Generierung von Geschäftskontakten („Leads“) sowie der Bereitstellung von Werberaum mit Geschäftskund:innen („Partner“) und Privatkund:innen („Consumer“).

Die Erlöserfassung nach IFRS 15 erfolgt mit Erfüllung der Leistungsverpflichtung bzw. dem Übergang der Kontrolle. Umsätze werden abzüglich Umsatzsteuern, Erlösschmälerungen sowie Gutschriften ausgewiesen. Die zugrundeliegenden Schätzungen des Konzerns basieren auf historischen Werten unter Berücksichtigung der Art des Kunden, der Transaktion sowie der jeweiligen Besonderheiten der Vereinbarung.

Bei den Umsatzerlösen aus dem Schalten von Onlineanzeigen handelt es sich ganz überwiegend um zeitraumbezogene Leistungsverpflichtungen, die pro rata bilanziert werden, da der Nutzen der Kund:innen gleichmäßig verteilt ist. Der Scout24-Konzern bietet Leistungen auch im Bundle (zum Beispiel 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, sodass sich selbst bei Vorliegen separierbarer Leistungsverpflichtungen aus der Allokation der Gegenleistung nach Einzelveräußerungspreisen keine Auswirkung auf Höhe und Zeitpunkt der Umsatzrealisation ergibt. Provisionen aus der Herstellung und Vermittlung von Geschäftskontakten („Leads“) werden entsprechend den vermittelten Transaktionen realisiert. Umsatzerlöse aus Werbeflächen werden in Abhängigkeit von der Art des Werbevertrags in denjenigen 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 Preisnachlässen zunächst unter den Vertragsverbindlichkeiten; der Umsatz 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 Serviceerbringung werden rätierlich über die Laufzeit der Leistungserbringung realisiert. Auf Basis geleisteter Stunden abzurechnende Dienstleistungsverträge werden in Abhängigkeit von den erbrachten Leistungen realisiert.

Die Zahlungsbedingungen der Geschäftsmodelle sind weitestgehend kurzfristig ausgestaltet. Wesentliche Finanzierungskomponenten im Sinne des IFRS 15 bestehen nicht.

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 und Entkonsolidierungsgewinne.

Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Anteil wird berechnet als Konzernjahresergebnis, welches den Anteilseigner:innen 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.

Aufgrund der bis zur Veräußerung am 1. April 2020 vorgenommenen Klassifizierung der Aktivitäten von AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK als nicht fortgeführte Geschäftsaktivitäten gemäß IFRS 5

erfolgt die Angabe des Ergebnisses je Aktie auch separat für die fortgeführten und nicht fortgeführten Geschäftsaktivitäten.

Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und nicht fortgeführte Aktivitäten

Langfristige Vermögenswerte werden als zur Veräußerung gehalten klassifiziert, wenn der zugehörige Buchwert überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgesetzte Nutzung realisiert wird. Diese Bedingung wird nur dann als erfüllt angesehen, wenn der langfristige Vermögenswert im gegenwärtigen Zustand sofort zur Veräußerung verfügbar ist und die Veräußerung hochwahrscheinlich ist. Die Geschäftsführung muss sich zu einer Veräußerung verpflichtet haben. Dabei muss davon ausgegangen werden, dass der Veräußerungsvorgang innerhalb eines Jahres nach einer solchen Klassifizierung abgeschlossen wird. Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte sowie Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung bestimmten Vermögenswerten werden ab dem Zeitpunkt gesondert bewertet sowie bilanziell separat ausgewiesen, ab dem die vorstehend genannten Voraussetzungen kumulativ erfüllt sind. Mit einer Veräußerungsabsicht zum Zeitpunkt des Erwerbs erworbene Tochterunternehmen werden hierunter ebenfalls ausgewiesen.

Langfristige Vermögenswerte, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, werden zu dem niedrigeren Betrag ihres ursprünglichen Buchwerts und des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten bewertet.

Geschäftsaktivitäten, die als Bestandteil eines Unternehmenszusammenschlusses erworben werden, bei denen jedoch bereits zum Zeitpunkt des Erwerbs eine Veräußerung innerhalb eines Jahres als hochwahrscheinlich angesehen wird, werden zum Zeitpunkt des Erwerbs mit dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten angesetzt.

Für den Fall, dass sich der Konzern zu einer Veräußerung verpflichtet hat, die mit einem Verlust der Beherrschung über ein Tochterunternehmen einhergeht, werden sämtliche Vermögenswerte und Schulden dieses Tochterunternehmens als zur Veräußerung gehalten klassifiziert, sofern die oben genannten Voraussetzungen hierfür erfüllt sind.

Eine Anpassung der Vergleichsinformationen für zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte sowie Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten erfolgt nicht. Im Falle einer Änderung des Veräußerungsplans wird die Veräußerungsgruppe nicht mehr separat in einer gesonderten Bilanzposition dargestellt. Vermögenswerte und Schulden der Veräußerungsgruppe werden zurück in die entsprechenden Bilanzpositionen umgegliedert; die ausgesetzte planmäßige Abschreibung wird nachgeholt.

Nicht fortgeführte Aktivitäten sind abgrenzbare Geschäftsbereiche, die entweder bereits veräußert wurden oder zur Veräußerung vorgesehen sind. Die Vermögenswerte und Schulden von zur Veräußerung vorgesehenen Aktivitäten stellen Veräußerungsgruppen dar, die nach den gleichen Prinzipien wie zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte zu bewerten und darzustellen sind. Die Erträge und Aufwendungen nicht fortgeführter Aktivitäten werden in der Gewinn- und Verlustrechnung – nach dem Ergebnis fortgeführter Geschäftsbereiche – in einer Position als Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen. Entsprechende Veräußerungsergebnisse sind im Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten enthalten. Die Vorjahreswerte der Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Kapitalflussrechnung werden entsprechend angepasst.

2. Veränderungen im Konsolidierungskreis

2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode

Erwerb von Vermietet.de

Die Immobilien Scout GmbH, Berlin, hat am 11. Mai 2021 75 % der Eigenkapitalanteile an der Zenhomes GmbH mit Sitz in Berlin erworben. Der Kaufpreis zum Erwerb von 75 % der Anteile betrug 44.025 Tsd. Euro. Davon wurden 42.059 Tsd. Euro zum Zeitpunkt des formalen und rechtlichen Abschlusses der Transaktion (Closing) in bar gezahlt. Eine Kaufpreisanpassung um Net-Financial-Debt- und Net-Working-Capital-Größen wurde mit dem vereinbarten Einbehalt verrechnet. Dieser beträgt 1.966 Tsd. Euro und wird 18 Monate nach Closing zur Auszahlung freigegeben. Die daraus resultierende Verbindlichkeit in Höhe von 1.966 Tsd. Euro wird zum 31. Dezember 2021 unter den kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Weiterhin wurden Put- und Call-Optionen vereinbart, um die übrigen 25 % der Eigenkapitalanteile an der Zenhomes GmbH vom Minderheitsgesellschafter zu erwerben. Da Scout24 aus den Optionen eine unbedingte Verpflichtung zum Erwerb der Anteile hat, resultiert aus der Anwendung der Anticipated-Acquisition-Methode zum 11. Mai 2021 die Bilanzierung eines fiktiven vollständigen Erwerbs aller Anteile der Gesellschaft. Der aus der Bewertung resultierende beizulegende Zeitwert der Verpflichtung zum Erwerb der weiteren 25 % der Eigenkapitalanteile betrug zum Erwerbszeitpunkt 26.456 Tsd. Euro und ist Teil der Gegenleistung. Zum 31. Dezember 2021 beträgt der beizulegende Zeitwert der Kaufpreisverbindlichkeit 27.555 Tsd. Euro und wird in Höhe von 3.108 Tsd. Euro unter den kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten und in Höhe von 24.447 Tsd. Euro unter den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Vertraglich wurden mit den Minderheitsgesellschaftern weitere Zahlungen im Zusammenhang mit dem Erwerb der restlichen 25 % der Eigenkapitalanteile vereinbart, die eine Vergütung für zukünftige Arbeitsleistungen der Minderheitsgesellschafter darstellen. Dieser Betrag wird daher über die Vertragslaufzeit tranchenanteilig als Rückstellung passiviert. Im Geschäftsjahr 2021 wurde hierfür ein Betrag in Höhe von 1.788 Tsd. Euro aufwandswirksam erfasst.

Die Zenhomes GmbH betreibt das Immobilienportal Vermietet.de. Vermietet.de ist eine digitale Plattform für private Vermieter:innen zur Verwaltung aller Prozesse rund um die Immobilie. Vermietet.de bietet privaten Vermieter:innen und Hausverwaltungen ein umfassendes digitales Toolkit, um den Kontakt mit Mieter:innen zu pflegen, Nebenkostenabrechnungen zu erstellen, Daten für Steuererklärungen zu erfassen oder den Marktwert einer Immobilie zu analysieren. Die Dienstleistungen von Vermietet.de werden mit der Produktpalette von ImmoScout24 kombiniert, die ihr Angebot damit deutlich erweitert. Mit ImmoScout24 finden Eigentümer:innen die passenden Mieter:innen. Mit Vermietet.de können sie darüber hinaus ihr komplettes Mietverhältnis verwalten. Die Aktivitäten von Vermietet.de werden entsprechend in das Segment Residential Real Estate von Scout24 integriert.

Im zweiten Halbjahr 2021 wurde die Identifizierung und Bewertung der erworbenen Vermögenswerte und Schulden abgeschlossen. Der sich aus der Transaktion ergebende Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 59.801 Tsd. Euro stellt das künftige Ertragspotenzial dar, das durch die Stärkung der Marktposition sowie aus erwarteten Synergien aus der Eingliederung des Unternehmens in das bestehende ImmoScout24-Geschäft resultiert. Der Geschäfts- oder Firmenwert wurde der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Residential Real Estate zugeordnet und ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Die nachfolgende Tabelle fasst die Gegenleistung für die Zenhomes GmbH sowie die identifizierten Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zusammen:

KENNZAHLEN: ERWERB DER ZENHOMES GMBH

In Tsd. Euro	11.05.2021
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	42.059
Einbehalt	1.966
Beizulegender Zeitwert der Anteile in Put-Optionen	26.456
Gegenleistung	70.481
Identifizierte Vermögenswerte und Schulden zum Erwerbszeitpunkt	
Immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und sonstige langfristige Vermögenswerte	10.915
Aktive latente Steuern	2.799
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige kurzfristige Vermögenswerte	111
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	1.556
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.490
Passive latente Steuern	-3.274
Leasingverbindlichkeiten und sonstige langfristige Verbindlichkeiten	-919
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	-3.999
Identifiziertes Nettovermögen	10.680
Geschäfts- oder Firmenwert	59.801
Gesamtes erworbenes Nettovermögen	70.481

Die Bruttobeträge der vertraglichen Forderungen entsprechen dem beizulegenden Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Forderungen. Der beizulegende Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt beträgt dabei 62 Tsd. Euro und wird gesamtheitlich als einbringbar angesehen. Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 839 Tsd. Euro wurden aufwandswirksam in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Seit der Erstkonsolidierung hat Vermietet.de Umsatzerlöse in Höhe von 579 Tsd. Euro und ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von minus 6.294 Tsd. Euro zur Gewinn- und Verlustrechnung beigetragen. Wäre Vermietet.de bereits seit dem 1. Januar 2021 konsolidiert worden, hätte der Konzern Umsatzerlöse in Höhe von 389.158 Tsd. Euro und ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von 85.286 Tsd. Euro erwirtschaftet.

Mit Erwerb der Zenhomes GmbH wurde beschlossen, das Teilgeschäft mein-hausio.de unter dem neuen Namen Upmin abzuspalten. Aus diesem Grund wurden die mit dem Teilgeschäft zusammenhängenden Vermögenswerte und Schulden in der Kaufpreisallokation als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und Verbindlichkeiten identifiziert. Die Veräußerung erfolgte am 24. September 2021 durch die Ausgabe neuer Anteile an der zuvor neu gegründeten Upmin Holding GmbH. Durch die Ausgabe wurde die Beteiligung der Immobilien Scout GmbH an der Upmin Holding GmbH bis auf einen Anteil in Höhe von 38,7 % verwässert und die Beherrschungsmöglichkeit an der Gesellschaft abgegeben. Der beizulegende Zeitwert der Anteile betrug zum Entkonsolidierungszeitpunkt 1.593 Tsd. Euro. Bei der Bewertung und Folgebilanzierung wurde aufgrund einer gegenüber der Gesellschaft bestehenden Verpflichtung zur Übertragung von Anteilen eine abweichende Anteilsquote i.H.v. 31,9 % zugrunde gelegt. Bei der Beteiligung an der Upmin Holding GmbH handelt es sich um ein assoziiertes Unternehmen.

Erwerb von wohnungsbörse.net

Weiterhin hat die Immobilien Scout GmbH, Berlin, am 1. April 2021 100 % der Eigenkapitalanteile an der PWIB Wohnungs-Infobörse GmbH mit Sitz in Planegg (im Folgenden „Wohnungsbörse“) erworben. Der Kaufpreis betrug 3.178 Tsd. Euro und setzte sich aus zwei Kaufpreislösungen zusammen. Die erste Kaufpreislösung in Höhe von 2.300 Tsd. Euro wurde zum Zeitpunkt des formalen und rechtlichen Abschlusses der Transaktion (Closing) in bar gezahlt. Die zweite Kaufpreislösung beträgt 878 Tsd. Euro und wurde im zweiten Halbjahr 2021 beglichen.

Wohnungsbörse betreibt das Immobilienportal wohnungsbörse.net, das Käufer:innen bzw. Mieter:innen bei der Suche nach Wohnimmobilien mit Eigentümer:innen bzw. Vermieter:innen zusammenbringt. Die Aktivitäten von Wohnungsbörse werden in das Segment Residential Real Estate von Scout24 integriert.

Im zweiten Halbjahr 2021 wurde die Identifizierung und Bewertung der erworbenen Vermögenswerte und Schulden abgeschlossen. Der sich aus der Transaktion ergebende Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 2.660 Tsd. Euro stellt das künftige Ertragspotenzial durch die Stärkung der Marktposition sowie aus erwarteten Synergien aus der Eingliederung des Unternehmens in das bestehende ImmoScout24-Geschäft dar. Der Geschäfts- oder Firmenwert wurde der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Residential Real Estate zugeordnet und ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Die nachfolgende Tabelle fasst die Gegenleistung für die Wohnungsbörse sowie die identifizierten Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zusammen:

KENNZAHLEN: ERWERB DER PWIB WOHNUNGS-INFOBÖRSE GMBH	
In Tsd. Euro	01.04.2021
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.300
Zweite Kaufpreisrate	878
Gegenleistung	3.178
Identifizierte Vermögenswerte und Schulden zum Erwerbszeitpunkt	
Immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und sonstige langfristige Vermögenswerte	273
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige kurzfristige Vermögenswerte	59
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	304
Passive latente Steuern und sonstige langfristige Verbindlichkeiten	-90
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	-29
Identifiziertes Nettovermögen	517
Geschäfts- oder Firmenwert	2.660
Gesamtes erworbenes Nettovermögen	3.178

Die Bruttobeträge der vertraglichen Forderungen entsprechen dem beizulegenden Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Forderungen. Der beizulegende Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt beträgt dabei 57 Tsd. Euro und wird gesamtheitlich als einbringbar angesehen. Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 59 Tsd. Euro wurden aufwandswirksam in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Der Beitrag der Wohnungsbörse zu den Konzernumsatzerlösen und dem Konzernergebnis nach Steuern ist im Vergleich zum Umsatz und zum Ergebnis nach Steuern des Konzerns unwesentlich und wird daher nicht separat angegeben.

Nach Erwerb wurde die PWIB Wohnungs-Infobörse GmbH rückwirkend zum 1. Januar 2021 auf die Immobilien Scout GmbH verschmolzen.

Erwerb von Propstack

Die FlowFact GmbH, Köln, hat am 29. Juli 2021 80 % der Eigenkapitalanteile an der Propstack GmbH mit Sitz in Berlin (im Folgenden „Propstack“) erworben. Der Kaufpreis zum Erwerb von 80 % der Anteile betrug 6.592 Tsd. Euro und wurde zum Zeitpunkt des formalen und rechtlichen Abschlusses der Transaktion (Closing) in bar gezahlt.

Weiterhin wurden Put- und Call-Optionen vereinbart, um die übrigen 20 % der Eigenkapitalanteile an der Propstack GmbH von den Minderheitsgesellschaftern zu erwerben. Da Scout24 aus den Optionen eine unbedingte Verpflichtung zum Erwerb der Anteile hat, resultiert aus der Anwendung der Anticipated-Acquisition-Methode zum 29. Juli 2021 ein vollständiger Erwerb aller Anteile der Gesellschaft. Der beizulegende Zeitwert der Verpflichtung zum Erwerb der weiteren 20 % der Eigenkapitalanteile betrug zum Erwerbszeitpunkt 2.978 Tsd. Euro und ist Teil der Gegenleistung. Zum 31. Dezember 2021 beträgt der beizulegende Zeitwert der Kaufpreisverbindlichkeit 3.463 Tsd. Euro und wird unter den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Vertraglich wurden mit den Minderheitsgesellschaftern weitere Zahlungen im Zusammenhang mit dem Erwerb der restlichen 20 % der Eigenkapitalanteile vereinbart, die eine Vergütung für zukünftige Arbeitsleistungen der Minderheitsgesellschafter darstellen. Dieser Betrag wird daher über die Vesting-Periode zeitanteilig als Rückstellung passiviert. Im Geschäftsjahr 2021 wurde hierfür ein Betrag in Höhe von 165 Tsd. Euro aufwandswirksam erfasst.

Propstack offeriert ein cloudbasiertes CRM-Produkt für unabhängige Makler:innen und kleinere Maklerbüros. Die Aktivitäten von Propstack werden in das Segment Media & Other integriert.

Der sich aus der Transaktion ergebende Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 6.399 Tsd. Euro stellt das künftige Ertragspotenzial durch die Stärkung der Marktposition sowie aus erwarteten Synergien aus der Eingliederung des Unternehmens in das bestehende FlowFact-Geschäft dar. Der Geschäfts- oder Firmenwert wurde der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Media & Other zugeordnet und ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Die nachfolgende Tabelle fasst die Gegenleistung für Propstack sowie die identifizierten Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zusammen:

KENNZAHLEN: ERWERB DER PROPSTACK GMBH	
In Tsd. Euro	29.07.2021
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6.592
Beizulegender Zeitwert der Anteile in Put-Optionen	2.978
Gegenleistung	9.570
Identifizierte Vermögenswerte und Schulden zum Erwerbszeitpunkt	
Immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und sonstige langfristige Vermögenswerte	4.343
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige kurzfristige Vermögenswerte	50
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	191
Passive latente Steuern und sonstige langfristige Verbindlichkeiten	-1.308
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	-106
Identifiziertes Nettovermögen	3.170
Geschäfts- oder Firmenwert	6.399
Gesamtes erworbenes Nettovermögen	9.570

Die Bruttobeträge der vertraglichen Forderungen entsprechen dem beizulegenden Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Forderungen. Der beizulegende Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt beträgt dabei 46 Tsd. Euro und wird gesamtheitlich als einbringbar angesehen. Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 125 Tsd. Euro wurden aufwandswirksam in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Seit der Erstkonsolidierung hat Propstack Umsatzerlöse in Höhe von 571 Tsd. Euro und ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von minus 289 Tsd. Euro zur Gewinn- und Verlustrechnung beigetragen. Wäre Propstack bereits seit dem 1. Januar 2021 konsolidiert worden, hätte der Konzern Umsatzerlöse in Höhe von 389.575 Tsd. Euro und ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von 90.581 Tsd. Euro erwirtschaftet.

Erwerb von wg-suche.de

Mit Kaufvertrag vom 11. Juni 2021 hat die Immobilien Scout GmbH, Berlin, eine Vereinbarung geschlossen, die weiteren 75 % der Eigenkapitalanteile an der eleven55 GmbH, Berlin, zu erwerben. Scout24 erhöhte damit den Eigenkapitalanteil an der eleven55 GmbH von 25 % auf 100 % und erlangte Beherrschung über die Gesellschaft. Die eleven55 GmbH betreibt das Onlineportal wg-suche.de. Der formale und rechtliche Abschluss der Transaktion (Closing) erfolgte zum 1. Juli 2021. Der Kaufpreis betrug 750 Tsd. Euro. Nach Erwerb wurde die eleven55 GmbH rückwirkend zum 1. Januar 2021 auf die Immobilien Scout GmbH verschmolzen.

Der Beitrag von wg-suche.de zum Konzernumsatz und zum Konzernergebnis nach Steuern ist im Vergleich zum Umsatz und zum Ergebnis nach Steuern des Konzerns unwesentlich und wird daher nicht separat angegeben.

2.2. Unternehmenserwerbe in Vorperioden

Am 31. Oktober 2014 hat die Immobilien Scout GmbH 100 % der Anteile an der FlowFact GmbH (ehemals FlowFact AG) inklusive ihrer Tochterunternehmen und Beteiligungen erworben. Die vertraglichen Regelungen zum Kaufpreis enthalten eine Vereinbarung zu einem bedingten Kaufpreisbestandteil, dessen Eintritt im Zeitpunkt der erstmaligen Bilanzierung des Zusammenschlusses nicht als wahrscheinlich angesehen wurde und der somit nicht in den Kosten des Zusammenschlusses berücksichtigt wurde. Zwischenzeitlich sind die Bedingungen jedoch eingetreten, insofern erfolgt eine nachträgliche Erhöhung der Anschaffungskosten an der FlowFact GmbH; diese führt im Scout24-Konzernabschluss zu einer Erhöhung des Geschäfts- oder Firmenwerts in Höhe von 140 Tsd. Euro.

3. Erläuterungen Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

3.1. Umsatzerlöse

Nach Vollzug der Transaktion zur Veräußerung der Anteile an AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK Finanzportale GmbH zum Stichtag 1. April 2020 fokussiert sich der Scout24-Konzern auf die Erbringung von Dienstleistungen im Immobilienbereich (für weitere Erläuterungen siehe „5.5. Segmentberichterstattung“). Die Umsatzerlöse werden im Wesentlichen mit der Schaltung von Onlineanzeigen, der Generierung von Geschäftskontakten („Leads“) sowie der Bereitstellung von Werberaum mit Geschäftskund:innen („Partner“) und Privatkund:innen („Consumer“) generiert.

Aufgliederung von Erlösen

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Kategorien:

AUSSENUMSATZ		
In Tsd. Euro	2021	2020
Residential Real Estate	288.359	253.397
davon Residential Real Estate Partner	199.841	176.238
davon Consumer	88.518	77.159
Business Real Estate	68.944	69.137
Media & Other	31.326	30.988
Summe berichtspflichtige Segmente	388.629	353.523
Zentrale Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige	413	300
Summe Konzern	389.042	353.822

Vertragssalden

Die nachfolgende Tabelle zeigt die in Verbindung mit IFRS 15 bilanzierten Salden:

In Tsd. Euro	31.12.2021	31.12.2020
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	23.175	20.911
Vertragsverbindlichkeiten	10.209	8.950

Im Zusammenhang mit Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr Erlöse aus der Auflösung von Wertminderungen in Höhe von 1.261 Tsd. Euro (im Vorjahr: Wertminderungsaufwendungen von 2.631 Tsd. Euro) erfasst.

Die Vertragsverbindlichkeiten resultieren im Wesentlichen aus im Voraus erfolgter Fakturierung und haben sich wie folgt entwickelt:

In Tsd. Euro	2021	2020
Stand 1. Januar	8.950	8.339
In der Berichtsperiode abgegrenzt	102.493	97.906
In der Berichtsperiode erfolgswirksam vereinnahmt	101.234	97.295
Stand 31. Dezember	10.209	8.950

Es haben sich keine signifikanten Änderungen in den bilanzierten Salden ergeben.

Verbleibende Leistungsverpflichtungen

Verbleibende Leistungsverpflichtungen betreffen Verträge mit einer erwarteten ursprünglichen Vertragslaufzeit von maximal einem Jahr bzw. sind mit einem festen Stundensatz abzurechnen. Insofern werden, wie nach IFRS 15 zulässig, keine Angaben zu den verbleibenden Leistungsverpflichtungen zum 31. Dezember 2021 gemacht.

Vertragskosten

Es fallen keine zusätzlichen zu aktivierenden Kosten zur Erfüllung der Verträge an.

3.2. Aktivierte Eigenleistungen

Unter dieser Position wird die Aktivierung selbsterstellter Software ausgewiesen. Der Gesamtbetrag in Höhe von 26.572 Tsd. Euro (Vorjahr: 21.950 Tsd. Euro) entfällt mit 15.440 Tsd. Euro (Vorjahr: 14.531 Tsd. Euro) auf das Segment Residential Real Estate, mit 3.669 Tsd. Euro (Vorjahr: 2.812 Tsd. Euro) auf das Segment Business Real Estate und mit 7.463 Tsd. Euro (Vorjahr: 4.607 Tsd. Euro) auf das Segment Media & Other. Der Gesamtbetrag der Forschungs- und Entwicklungskosten, die im Geschäftsjahr für die fortgeführten Aktivitäten als Aufwand erfasst wurden, beträgt 17.295 Tsd. Euro (Vorjahr: 16.024 Tsd. Euro).

Zur Erhöhung der Transparenz und zur besseren Steuerung der gesamten Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der Scout24-Gruppe erfolgte zum 1. Januar 2021 eine Änderung der Klassifizierung von Forschungs- und Entwicklungskosten. Aufgrund gesteigerter Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten innerhalb des Product-Bereichs werden relevante Kosten ab dem 1. Januar 2021 zusätzlich zu den Kosten des Tech-Bereichs in den Forschungs- und Entwicklungsleistungen berücksichtigt. Um die Vergleichbarkeit zu gewährleisten, wurden auch die Vorjahreswerte der nicht aktivierten Forschungs- und Entwicklungskosten angepasst.

3.3. Sonstige betriebliche Erlöse

Die sonstigen betrieblichen Erlöse setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2021	2020
Erlöse aus der Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen	1.931	5
Erlöse aus ausgebuchten Forderungen	134	152
Erlöse aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	21	663
Sonstige	422	1.334
Summe	2.508	2.154

Die Erlöse aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen im Geschäftsjahr 2020 resultieren im Wesentlichen aus dem Teilabgang des Nutzungsrechts für das Münchener Bürogebäude. Für Details siehe Erläuterung „4.6. Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Leasingvereinbarungen“.

3.4. Personalaufwand und Mitarbeiter:innen-Zahl

Der Personalaufwand für die fortgeführten Aktivitäten setzt sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2021	2020
Löhne und Gehälter	-73.827	-62.824
Soziale Abgaben	-11.704	-9.759
Altersversorgung	-1.460	-650
Anteilsbasierte Vergütung	-10.658	-6.954
Summe	-97.650	-80.187

Die durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten in den fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten im Verlauf des Geschäftsjahres teilt sich wie folgt auf:

Mitarbeiteranzahl	2021	2020
Obere Führungskräfte	3	-
Angestellte	992	1.093
Summe	995	1.093

3.5. Marketingaufwand

Die Marketingaufwendungen für die fortgeführten Aktivitäten setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2021	2020
Werbekosten – online	-31.472	-21.610
Werbekosten – offline	-4.902	-5.801
Summe	-36.373	-27.411

Zur Erhöhung der Transparenz erfolgte zum 1. Januar 2021 eine Umgliederung von Aufwendungen aus den Online-Werbekosten in die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Aufwand für bezogene Leistungen). Die vorgenannte Umgliederung stellt eine freiwillige Änderung von Bilanzierungs-, Bewertungs- und Ausweismethoden im Sinne des IAS 8.14 b dar. Um die Vergleichbarkeit mit der Vorjahresperiode zu gewährleisten, wurden die entsprechenden Werte des Vergleichszeitraums rückwirkend angepasst.

3.6. IT-Aufwand

Der IT-Aufwand für die fortgeführten Aktivitäten setzt sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2021	2020
EDV-Dienstleistungen	-9.066	-8.881
EDV-Lizenzen	-8.695	-8.302
Sonstige EDV-Kosten	-558	-850
Summe	-18.320	-18.033

3.7. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen für die fortgeführten Aktivitäten setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2021	2020
Aufwand für bezogene Leistungen	-24.224	-16.298
Fremde Dienstleistungen	-20.811	-17.132
Rechts- und Beratungskosten	-6.179	-4.898
Sonstige personalbedingte Kosten	-2.480	-1.917
Sonstige Raumkosten	-2.004	-2.276
Kommunikation	-1.527	-1.454
Wertberichtigung für Forderungen	-804	-2.787
Reisekosten	-464	-566
Kfz-Kosten	-342	-441
Sonstige	-6.103	-6.263
Summe	-64.937	-54.033

Zur Erhöhung der Transparenz erfolgte zum 1. Januar 2021 eine Umgliederung von Aufwendungen aus den Online-Werbekosten in die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Aufwand für bezogene Leistungen). Die vorgenannte Umgliederung stellt eine freiwillige Änderung von Bilanzierungs-, Bewertungs- und Ausweismethoden im Sinne des IAS 8.14 b dar. Um die Vergleichbarkeit zu der Vorjahresperiode zu gewährleisten, wurden die entsprechenden Werte des Vergleichszeitraums rückwirkend angepasst.

3.8. Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen

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

In Tsd. Euro	2021	2020
Energieausweis48 GmbH, Köln	-24	112
Upmin Holding GmbH, Berlin	-225	-
Summe	-248	112

3.9. Finanzerträge

Finanzerträge umfassen nachfolgende Positionen:

In Tsd. Euro	2021	2020
Kursgewinne aus Investitionen	12.549	11.525
Zinserträge Dritte	5.553	6.472
Erträge aus derivativen Finanzinstrumenten	720	844
Zinsertrag aus Leasing	303	254
Dividendenerträge aus Investitionen	245	79
Kursgewinne aus Finanzierung	33	142
Summe	19.403	19.317

Die Kursgewinne aus Investitionen, die Zinserträge gegenüber Dritten und die Dividendenerträge aus Investitionen resultieren im Wesentlichen aus den Wertpapieranlagen des Spezialfonds. Für Details siehe Erläuterung „5.2. Angaben zu Finanzinstrumenten“. Erträge aus derivativen Finanzinstrumenten resultieren im Wesentlichen aus dem eingebetteten Zinsfloor im Zusammenhang mit dem Term Loan des Facility Agreements. Für Details siehe Erläuterung „4.10. Finanzielle Verbindlichkeiten“. Der Zinsertrag aus Leasing resultiert aus der Untervermietung von angemieteten Büroräumen am Münchener Standort an die AutoScout24 GmbH. Für Details siehe Erläuterung „4.6. Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Leasingvereinbarungen“.

3.10. Finanzaufwendungen

Finanzaufwendungen fortgeführter Aktivitäten umfassen nachfolgende Positionen:

In Tsd. Euro	2021	2020
Zinsaufwand Dritte	-12.071	-22.908
Kursverluste aus Investitionen	-7.758	-120
Sonstige Finanzaufwendungen	-1.766	-504
Aufwendungen aus derivativen Finanzinstrumenten	-1.740	-64
Zinsaufwand aus Leasing	-739	-630
Kursverluste aus Finanzierungen	-94	-78
Summe	-24.169	-24.304

Der Zinsaufwand gegenüber Dritten resultiert aus den unter dem Schuldscheindarlehen und dem Term and Revolving Facilities Agreement (RFA) aufgenommenen Verbindlichkeiten sowie aus der Vereinnahmung der Anschaffungsnebenkosten mittels der Effektivzinsmethode im Zusammenhang mit diesen Verbindlichkeiten. Für Details siehe Erläuterung „4.10. Finanzielle Verbindlichkeiten“. Ferner umfasst die Position Zinsaufwendungen aus Amortisation, resultierend aus den Wertpapieranlagen des Spezialfonds, sowie Negativzinsen auf Guthaben. Kursverluste aus Investitionen resultieren aus den Wertpapieranlagen des Spezialfonds. Die sonstigen Finanzaufwendungen stellen den Aufwand aus der Verwaltung des Wertpapierspezialfonds dar. Für Details zum Wertpapierspezialfonds siehe Erläuterung „5.2. Angaben zu Finanzinstrumenten“. Aufwendungen aus derivativen Finanzinstrumenten betreffen im Wesentlichen die Bewertung von Kaufpreisverbindlichkeiten. Für weitere Informationen siehe Erläuterungen „2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode“ und „5.2. Angaben zu Finanzinstrumenten“.

3.11. Ertragsteuern

Seit dem Veranlagungszeitraum 2014 ist die Scout24 SE Organträger der ertragsteuerlichen Organschaft. Die Gesellschaften Immobilien Scout GmbH, FlowFact GmbH und Consumer First Services GmbH sind Organgesellschaften. Seit dem Veranlagungszeitraum 2020 ist auch die Scout24 Beteiligungs SE Organgesellschaft.

Als Organträger schuldet die Scout24 SE die Ertragsteuern für den gesamten Organkreis. 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	2021	2020
Laufender Steueraufwand für Gewinne der Periode	-50.976	-49.869
Laufender Steuerertrag aus Vorjahren	359	32
Summe laufender Steueraufwand	-50.617	-49.837
Latenter Steuerertrag aufgrund der Änderung von Steuersätzen	584	5.905
Latenter Steuerertrag aufgrund zeitlicher Buchungsunterschiede und Verlustvorträge	7.903	4.478
Summe latenter Steuerertrag	8.487	10.383
Summe Ertragsteuern fortgeführte Aktivitäten	-42.130	-39.454
Laufender Steueraufwand der nicht fortgeführten Aktivitäten	-	-42.468
Latenter Steuerertrag der nicht fortgeführten Aktivitäten	-	7.216
Summe Ertragsteuern der nicht fortgeführten Aktivitäten	0	-35.252
Summe Ertragsteuern	-42.130	-74.706

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag setzen sich dabei aus Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag wie auch den entsprechenden ausländischen Einkommen- und Ertragsteuern zusammen. Der Körperschaftsteuersatz in Deutschland betrug für den Veranlagungszeitraum 2021 wie im Vorjahr 15,0 %, der darauf anzuwendende Solidaritätszuschlag 5,5 %. Der Gewerbesteuersatz hat sich aufgrund von geänderten gewerbesteuerlichen Zerlegungsbeträgen auf 14,765 % geändert (Vorjahr: 14,828 %). Damit ergibt sich für 2021 ein Konzernsteuersatz von 30,59 % (Vorjahr 30,653 %).

Bei einer ausländischen Tochtergesellschaft konnte ein Verlust in Höhe von 554 Tsd. Euro (Vorjahr: 3.013 Tsd. Euro) genutzt werden. Der tatsächliche Ertragsteueraufwand mindert sich dadurch in Höhe von 139 Tsd. Euro (Vorjahr: 753 Tsd. Euro).

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

In Tsd. Euro	2021	2020
Ergebnis vor Ertragsteuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	132.723	141.880
Erwarteter Steueraufwand 2021: 30,59 % (2019: 30,653 %)	-40.600	-43.490
Effekte aus der Steuersatzänderung	584	5.905
Aperiodische Steuern	543	50
Steuerfreie Erträge	107	279
Nicht abziehbare Aufwendungen	-1.458	-148
Permanente Differenzen	507	-2.946
Steuereffekte aus Spezial-Investmentfonds	275	0
Steuereffekte aus Verlustvorträgen	-1.998	825
Steuereffekte aus Hinzurechnungen und Kürzungen für lokale Steuern	-341	-447
Anpassungen des Steuerbetrags an den abweichenden nationalen Steuersatz	127	331
Sonstige	124	187
Effektiver Steueraufwand	-42.130	-39.454
Effektiver Steuersatz aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	31,7%	27,8%

Der Steuerertrag aus der Steuersatzänderung in Höhe von 584 Tsd. Euro ergibt sich aus der Neubewertung von passiven latenten Steuern infolge der Reduktion des inländischen Gewerbesteuersatzes.

Der aperiodische Steuerertrag resultiert im Wesentlichen aus den True-up-Effekten auf Basis der vorläufig erstellten Steuererklärungen für 2020 bei den laufenden Steuern in Höhe von 491 Tsd. Euro.

Die nicht abzugsfähigen Aufwendungen bestehen im Wesentlichen aus der außerbilanziellen Neutralisierung der Veränderung der permanenten Differenz hinsichtlich des Beteiligungsansatzes in der Steuerbilanz an einer inländischen Tochtergesellschaft.

Die Veränderung der permanenten Differenzen ist im Wesentlichen auf die Unterschiede in den finanziellen Vermögenswerten zwischen den IFRS und der Steuerbilanz zurückzuführen.

Die Steuereffekte aus Verlustvorträgen in Höhe von 1.998 Tsd. Euro sind im Wesentlichen mangels Werthaltigkeit auf den Nichtansatz von aktiven latenten Steuern auf die laufenden Verluste einer inländischen Tochtergesellschaft zurückzuführen.

Die Effekte bei den lokalen Steuern sind auf die gewerbesteuerliche Hinzurechnung von Finanzierungsentgelten bei der Scout24 SE zurückzuführen.

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

In Tsd. Euro	31.12.2021	31.12.2020
Ertragssteuerforderungen	7	87
Ertragssteuerverbindlichkeiten	1.532	2.710

Im Zusammenhang mit Transaktionskosten für den Erwerb eigener Anteile wurde ein laufender Steueranspruch in Höhe von 536 Tsd. Euro erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Die latenten Steueransprüche haben sich wie folgt entwickelt:

In Tsd. Euro	31.12.2021	31.12.2020
Anfangsbestand der Periode	568	277
Änderung Konsolidierungskreis	0	307
Ergebniswirksam erfasst in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	-564	-16
Im sonstigen Ergebnis erfasst	0	0
Endbestand der Periode	4	568

Die latenten Steuerschulden haben sich wie folgt entwickelt:

In Tsd. Euro	31.12.2021	31.12.2020
Anfangsbestand der Periode	287.712	296.060
Änderung Konsolidierungskreis	1.866	3.310
Umgliederung in Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	0	-1.258
Ergebniswirksam erfasst in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	-9.051	-10.400
Im sonstigen Ergebnis erfasst	0	0
Endbestand der Periode	280.527	287.712

Die latenten Steuerschulden resultieren hauptsächlich aus den Kaufpreisallokationen. Darauf wurden unter Berücksichtigung von Abschreibungen zum 31. Dezember 2021 passive latente Steuern in Höhe von 272.815 Tsd. Euro (Vorjahr: 281.094 Tsd. Euro) bilanziert, von denen 263.682 Tsd. Euro (Vorjahr: 273.503 Tsd. Euro) auf die Immobilien Scout GmbH inklusive ihrer österreichischen Tochtergesellschaft entfallen.

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

In Tsd. Euro	31.12.2021		31.12.2020	
	Latente Steueransprüche	Latente Steuerverbindlichkeiten	Latente Steueransprüche	Latente Steuerverbindlichkeiten
Kurzfristige Vermögenswerte	0	1.970	0	4.593
Marken	0	266.982	0	269.007
Sonstige immaterielle Vermögenswerte und Nutzungsrechte aus Leasingvereinbarungen	275	35.924	0	39.562
Sachanlagen	0	15	0	19
Finanzanlagen	0	2.626	0	2.833
Langfristige Vermögenswerte	275	305.547	0	311.421
Sonstige Rückstellungen	3.979	0	120	0
Sonstige Verbindlichkeiten inklusive Leasingverbindlichkeiten	3.182	176	2.713	1
Kurzfristige Verbindlichkeiten	7.161	176	2.833	1
Sonstige Rückstellungen	303	0	7.350	0
Sonstige Verbindlichkeiten inklusive Leasingverbindlichkeiten	16.416	0	18.251	0
Langfristige Verbindlichkeiten	16.719	0	25.601	0
Verlust-/Zinsvorträge	3.015	0	437	0
Gesamt	27.170	307.693	28.871	316.015
Saldierung	-27.166	-27.166	-28.303	-28.303
Bilanzansatz	4	280.527	568	287.712

Die latenten Steueransprüche aus Verlust-/Zinsvorträgen resultieren aus steuerlichen Verlustvorträgen der in- und ausländischen Tochtergesellschaften in Höhe von 9.865 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.477 Tsd. Euro), für deren Nutzung ausreichend zu versteuernde Einkünfte erwartet werden.

Für steuerliche Verlustvorträge der in- und ausländischen Tochtergesellschaften in Höhe von 16.367 Tsd. Euro (Vorjahr: 272 Tsd. Euro) wurden hingegen keine latenten Steueransprüche angesetzt, da zu deren Nutzung keine ausreichenden zu versteuernden Einkünfte erwartet werden. Davon unterliegen steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 15.590 Tsd. Euro hinsichtlich ihrer Nutzung keiner zeitlichen Beschränkung. Die übrigen steuerlichen Verlustvorträge in Höhe von 777 Tsd. Euro verfallen nach sieben Jahren.

Auf temporäre Unterschiede im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften in Höhe von 11.878 Tsd. Euro (Vorjahr: 11.830 Tsd. Euro) wurden keine latenten Steuerschulden angesetzt. Das Mutterunternehmen ist zwar in der Lage, den Zeitpunkt der Umkehrung der temporären Differenz zu bestimmen. Es ist jedoch nicht wahrscheinlich, dass sich diese temporären Differenzen in absehbarer Zeit umkehren werden. Die temporären Differenzen ergeben sich aufgrund des Unterschieds zwischen dem steuerlichen Beteiligungsbuchwert des Mutterunternehmens und dem anteiligen IFRS-Eigenkapital der Tochtergesellschaften. Bei Ausschüttung oder Verkauf der Beteiligung wären die Erträge zu 95 % steuerfrei.

3.12. Ergebnis je Aktie

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

		2021	2020
Ergebnis, das auf Anteilseigner:innen des Mutterunternehmens entfällt	Tsd. Euro	90.497	2.367.076
<i>davon aus fortgeführten Aktivitäten</i>		90.593	102.426
<i>davon aus nicht fortgeführten Aktivitäten</i>		-96	2.264.650
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien zur Berechnung des Ergebnisses je Aktie			
Unverwässert	Anzahl	88.059.505	102.144.808
Verwässert	Anzahl	88.059.505	102.157.296
Ergebnis je Aktie			
Unverwässert	Euro	1,03	23,17
<i>davon aus fortgeführten Aktivitäten</i>		1,03	1,00
<i>davon aus nicht fortgeführten Aktivitäten</i>		-0,00	22,17
Verwässert	Euro	1,03	23,17
<i>davon aus fortgeführten Aktivitäten</i>		1,03	1,00
<i>davon aus nicht fortgeführten Aktivitäten</i>		-0,00	22,17

Die Ermittlung der durchschnittlichen Anzahl der Aktien erfolgte unter Berücksichtigung des Erwerbs eigener Anteile in den Geschäftsjahren 2019 bis 2021 (siehe Erläuterung „4.15. Eigenkapital“).

4. Erläuterungen zur Konzernbilanz

4.1. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beinhalten Bankguthaben sowie Kassenbestände in Höhe von 120.009 Tsd. Euro (Vorjahr: 177.663 Tsd. Euro).

4.2. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen.

In Tsd. Euro	31.12.2021	31.12.2020
Forderungen gegen Dritte	22.954	20.908
Forderungen gegen assoziierte bzw. Gemeinschaftsunternehmen	221	3
Summe	23.175	20.911

Die nachfolgende Tabelle enthält Informationen über das geschätzte Ausfallrisiko und die erwarteten Kreditverluste für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen Dritte. Für die Ermittlung der Abwertungsraten wird auf Erläuterung „1.7. Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung“ sowie auf die Erläuterung „1.3. Auswirkungen von Covid-19“ verwiesen.

Werte per 31.12.2021 In Tsd. Euro	Bruttobuchwert	Wert- berichtigung	Beeinträchtigte Bonität	Abwertungsrate (gewichteter Durchschnitt)
Nicht überfällig	6.135	-49	Nein	0,79 %
1 bis 30 Tage überfällig	11.238	-77	Nein	0,81 %
31 bis 90 Tage überfällig	3.486	-122	Nein	4,12 %
Mehr als 90 Tage überfällig	2.846	-505	Ja	20,91 %
Summe	23.706	-752	-	-

Werte per 31.12.2020 In Tsd. Euro	Bruttobuchwert	Wert- berichtigung	Beeinträchtigte Bonität	Abwertungsrate (gewichteter Durchschnitt)
Nicht überfällig	7.294	-78	Nein	1,11 %
1 bis 30 Tage überfällig	9.849	-103	Nein	1,22 %
31 bis 90 Tage überfällig	3.079	-251	Nein	9,42 %
Mehr als 90 Tage überfällig	3.354	-2.236	Ja	62,36 %
Summe	23.576	-2.669	-	-

Die Abwertungsraten werden auf Nettoforderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten, das heißt exklusive Mehrwertsteuer, angewendet. Zudem werden die Abwertungsraten nicht auf Forderungen aus Barter-Umsätzen in Höhe von 60 Tsd. Euro (Vorjahr: 68 Tsd. Euro) angewendet, da nicht mit einem Ausfall aus Tauschgeschäften zu rechnen ist.

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

In Tsd. Euro	
Stand zum 01.01.2020	-799
Zugänge Konsolidierungskreis	-36
Abgänge Konsolidierungskreis	56
Verbrauch	264
Nettoneubewertung der Wertberichtigungen	-2.154
Währungsdifferenzen	0
Stand zum 31.12.2020/01.01.2021	-2.669
Zugänge Konsolidierungskreis	-15
Abgänge Konsolidierungskreis	-
Verbrauch	355
Nettoneubewertung der Wertberichtigungen	1.577
Währungsdifferenzen	0
Stand zum 31.12.2021	-752

Die Neubewertung der Wertberichtigungen für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erfolgt auf Basis der Verlustraten des Expected-Credit-Loss-Modells. Die hierdurch ermittelten Zuführungen und Auflösungen der Wertberichtigungen werden unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen bzw. sonstigen betrieblichen Erlösen ausgewiesen. Die Corona-induzierten Erwartungen von Wertberichtigungen im Geschäftsjahr 2020 haben sich nicht konkretisiert, sodass eine Auflösung im Posten der Nettoneubewertung der Wertberichtigungen erfolgt ist. Die Position „Verbrauch“ beinhaltet die Ausbuchung der Risikovorsorge für ausgefallene Forderungen.

4.3. Finanzielle Vermögenswerte

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

In Tsd. Euro	31.12.2021	31.12.2020
Kurzfristig		
Wertpapiere	465.124	1.558.248
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	1.378	1.337
Mietkautionen	827	829
Forderungen aus Aktienrückkaufprogramm	303	0
Transaktionskosten Darlehen	269	0
Debitorische Kreditoren	227	268
Sonstige Forderungen	0	4.106
Summe	468.129	1.564.788
Langfristig		
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	7.967	9.345
Mietkautionen	2.258	1.837
Transaktionskosten Darlehen	622	1.796
Sonstige	5	5
Summe	10.851	12.983

Die Wertpapiere betreffen die Anlagen im Rahmen des Scout24-Spezialfonds. Für Details siehe Erläuterung „5.2. Angaben zu Finanzinstrumenten“.

Die Forderungen aus Leasingvereinbarungen bestehen gegenüber der AutoScout24 GmbH, an die angemietete Büroräume am Münchener Standort untervermietet werden. Für Details siehe Erläuterung „4.6. Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Leasingvereinbarungen“.

Die Position „Transaktionskosten Darlehen“ bezieht sich auf das im Geschäftsjahr 2018 abgeschlossene Term and Revolving Facilities Agreement (RFA). Für Details siehe Erläuterung „4.10. Finanzielle Verbindlichkeiten“.

4.4. Sonstige Vermögenswerte

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

In Tsd. Euro	31.12.2021	31.12.2020
Kurzfristig		
Rechnungsabgrenzung	7.414	5.383
Geleistete Anzahlungen	31	0
Steuern, die keine Ertragsteuern sind	11	8
Sonstige	711	593
Summe	8.168	5.984
Langfristig		
Sonstige	6	10
Summe	6	10

Die kurzfristigen Rechnungsabgrenzungen betreffen im Geschäftsjahr sowie im Vorjahr Vorauszahlungen auf zeitlich begrenzte Lizenzgebühren durch die Scout24 SE.

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

4.5. Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte

In Tsd. Euro	Geschäfts- oder Firmenwerte	Marken	Selbst erstellte Software	Konzessionen, Rechte und Lizenzen	Kundenstamm ¹	Immaterielle Vermögenswerte in Entwicklung	Zwischensumme sonstige immaterielle Vermögenswerte	Summe
Anschaffungs- und Herstellungskosten								
Stand vom 01.01.2020	692.972	873.254	40.946	59.581	229.380	10.276	340.184	1.906.410
Zugänge Konsolidierungskreis	19.920	4.690	-	1.881	3.855	-	5.736	30.346
Abgänge Konsolidierungskreis	-	-	-752	-151	-	-1.179	-2.081	-2.081
Zugänge	-	-	274	519	-	23.606	24.399	24.399
Abgänge	-	-	-	-23	-	-	-23	-23
Umbuchungen	-	-	11.230	12	-	-11.243	-	-
Stand vom 31.12.2020/ 01.01.2021	712.892	877.944	51.699	61.819	233.236	21.461	368.215	1.959.051
Zugänge Konsolidierungskreis	69.736	1.635	0	11.466	803	0	12.269	83.640
Abgänge Konsolidierungskreis	0	0	0	0	0	0	0	0
Zugänge	0	0	919	71	0	25.652	26.643	26.643
Abgänge	0	0	0	-36	0	0	-36	-36
Umbuchungen	0	0	19.311	31	0	-19.342	0	0
Stand vom 31.12.2021	782.628	879.579	71.929	73.352	234.038	27.772	407.091	2.069.299
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen								
Stand vom 01.01.2020	-282	-435	-26.514	-57.245	-164.987	-	-248.747	-249.465
Zugänge Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-	-	-
Abgänge Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-	-	-
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-	-156	-12.034	-1.368	-30.915	-	-44.316	-44.472
Zugänge (Wertminderungen)	-	-	-	-	-	-	-	-
Abgänge	-	-	-	-	-	-	-	-
Stand vom 31.12.2020/ 01.01.2021	-282	-592	-38.548	-58.613	-195.902	-	-293.063	-293.937
Zugänge Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-	-	-
Abgänge Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-	-	-
Planmäßige Abschreibungen	-	-519	-12.887	-2.475	-31.044	-	-46.407	-46.926
Wertminderungen	-	-5.630	-	-	-	-	-	-5.630
Abgänge	-	-	-	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-	-	-	-	-
Stand vom 31.12.2021	-282	-6.741	-51.435	-61.089	-226.946	-	-339.470	-346.493
Buchwerte								
Stand zum 31.12.2020	712.610	877.352	13.151	3.206	37.334	21.461	75.152	1.665.114
Stand zum 31.12.2021	782.346	872.839	20.494	12.263	7.092	27.772	67.621	1.722.806

¹ Der Kundenstamm hat eine Restnutzungsdauer von ein bis 19 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 Zugänge zum Konsolidierungskreis betreffen den Erwerb von Vermietet.de und Wohnungsbörse, die beide der zahlungsmittelgenerierende Einheit Residential Real Estate zugeordnet wurden, sowie den Erwerb der Propstack GmbH, die der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Media & Other zugeordnet wurde. Für Details siehe Erläuterung „2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode“.

Drei Marken der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Residential Real Estate und eine Marke der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Media & Other werden über ihre jeweilige spezifische Nutzungsdauer abgeschrieben, für welche positive Zahlungsmittelzuflüsse erwartet werden. Zum 31. Dezember 2021 beträgt der Buchwert dieser Marken 5.650 Tsd. Euro (Vorjahr: 4.534 Tsd. Euro).

Der Marke ImmoScout24 wird eine unbestimmte Nutzungsdauer zugeordnet, weil erwartet wird, dass aus ihr positive Zahlungszuflüsse über einen unbestimmten Zeitraum resultieren. Der Marke FLOWFACT wurde bis zum 31. Dezember 2021 ebenfalls eine unbestimmte Nutzungsdauer zugeordnet. Nach Durchführung des Wertminderungstests (für Details siehe Abschnitt „Wertminderungstests“) und der damit verbundenen Neueinschätzung der zukünftigen Nutzung wird die Marke FLOWFACT mit Beginn am 1. Januar 2022 über fünf Jahre planmäßig abgeschrieben.

In Tsd. Euro	Marken zum 31.12.2021	Marken zum 31.12.2020
Marke ImmoScout24	861.700	861.700
Marke FLOWFACT	5.489	11.118
Summe	867.189	872.818

Wertminderungstests

Grundsätzlich werden Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer mindestens einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest gemäß IAS 36 auf Basis des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten der entsprechenden zahlungsmittelgenerierenden Einheit analog der in Erläuterung „1.7. Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung“ beschriebenen Vorgehensweise unterzogen. Der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten wurde als erzielbarer Betrag ermittelt („Level 3“). Auf der Grundlage dieses Wertminderungstests nach IAS 36 hat sich zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2021 eine Wertminderung für die Marke FLOWFACT in Höhe von 5.630 Tsd. Euro (Vorjahr: 0 Tsd. Euro) ergeben. Die Marke FLOWFACT ist dem Segment Media & Other zugeordnet. Die Wertminderungsprüfung erfolgt auf der eine Ebene darunterliegenden zahlungsmittelgenerierenden Einheit FLOWFACT. Für die zahlungsmittelgenerierende Einheit FLOWFACT weist die Unternehmensplanung auf eine gesunkene wirtschaftliche Ertragskraft der Marke hin, die zur Wertminderung führte.

Die Marke ImmoScout24 erzeugt keine Zahlungsmittelzuflüsse, die weitestgehend unabhängig von anderen Vermögenswerten sind, und wird daher auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit auf Wertminderung getestet. Da die Marke ImmoScout24 zu den künftigen Cashflows aller drei zahlungsmittelgenerierenden Einheiten beiträgt, wird sie als gemeinschaftlicher Vermögenswert (Corporate Asset) auf Basis der Plan-EBITDAs aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit für die Durchführung des Wertminderungstests auf die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten verteilt.

Werte per 31.12.2021 In Tsd. Euro	Geschäfts- oder Firmenwert	Marke mit unbestimmter Nutzungsdauer
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Residential Real Estate	600.116	600.032
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Business Real Estate	145.053	201.425
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Media & Other	37.177	60.243
Summe	782.346	861.700

Werte per 31.12.2020 In Tsd. Euro	Geschäfts- oder Firmenwert	Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Residential Real Estate	536.920	600.032
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Business Real Estate	145.053	201.425
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Media & Other	30.637	71.361
Summe	712.610	872.818

Für die Wertminderungstests der Geschäfts- oder Firmenwerte und Marken zum 31. Dezember 2021 wurde für die Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Residential Real Estate, Business Real Estate und Media & Other jeweils ein Kapitalisierungszinssatz nach Steuern (WACC) von 7,11 % (Vorjahr: 8,21 %) angewendet. Der Kapitalisierungszinssatz ist gegenüber dem Vorjahr aufgrund eines niedrigeren Betafaktors gesunken. Der Diskontierungssatz beruht auf einem Basiszinssatz in Höhe von 0,10 % (Vorjahr: -0,10 %) und einer Marktrisikoprämie in Höhe von 7,50 % (Vorjahr: 7,50 %). Weiterhin werden ein aus einer Peergroup abgeleiteter Betafaktor, ein Fremdkapital-Spread sowie eine typisierte Kapitalstruktur berücksichtigt.

Des Weiteren geht das Management von steigenden Umsätzen und aufgrund des operativen Leverage von steigenden EBITDA-Margen aus. Der Detailplanungszeitraum beträgt fünf Jahre und unterliegt für 2022 der vom Management verabschiedeten und vom Aufsichtsrat freigegebenen Unternehmensplanung; die Detailplanungen für 2023 bis 2026 basieren auf der dem Vorstand vorgestellten Mehrjahresplanung.

Für die Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Residential Real Estate liegt das Umsatzwachstum im Planjahr 2022 und für die Folgejahre des Detailplanungszeitraums im niedrigen zweistelligen Bereich. Im Wesentlichen soll das Wachstum aus dem Anstieg des Lead Business (Realtor Lead Engine und Mortgage Lead Engine), dem Anstieg des ARPU der Maklerkund:innen im Bereich Residential-Immobilien auf Basis geringer Kundenabwanderungs- sowie hoher Kundenrück- und -neugewinnungsraten sowie dem Anstieg der Konsumentenumsätze von MieterPlus+ und KäuferPlus+ resultieren. Für die zahlungsmittelgenerierende Einheit Business Real Estate liegt das Umsatzwachstum im Planjahr 2022 und für die Folgejahre des Detailplanungszeitraums im mittleren einstelligen Bereich. Das Umsatzwachstum soll im Wesentlichen durch den Einstieg in die vollständige Projektvermarktung durch ImmoScout24 und die damit einhergehende Provisionsbeteiligung erreicht werden. Für die zahlungsmittelgenerierende Einheit Media & Other wird für das Planjahr 2022 von einer Umsatzentwicklung im niedrigen zweistelligen Bereich ausgegangen. Für die Folgejahre des Detailplanungszeitraums wird von ähnlichen, über den Zeitraum sinkenden Wachstumsraten ausgegangen. Das Umsatzwachstum wird im Wesentlichen durch das Wachstum des Geschäfts in Österreich und Propstack angetrieben.

Die Annahmen zu den EBITDA-Margen basieren auf Erfahrungen aus der Vergangenheit im Hinblick auf die mit dem Umsatzwachstum ansteigende Profitabilität der Leistungen. Auf Gesamtkonzernebene führen die zugrunde gelegten Annahmen zu einem erzielbaren Betrag, welcher konsistent mit externen Markteinschätzungen zum Bewertungsstichtag ist.

An den Detailplanungszeitraum schließt sich zur Überleitung auf den nachhaltigen Zahlungsmittelüberschuss eine zweijährige Übergangsphase an, in der abnehmende Umsatzwachstumsraten und konstante EBITDA-Margen zugrunde gelegt wurden. Für das Umsatzwachstum nach dem Übergangszeitraum wurde eine langfristige Wachstumsrate von 1,00 % (Vorjahr: 1,00 %) verwendet.

Zum 31. Dezember 2021 bestand für die Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Residential Real Estate, Business Real Estate und Media & Other wie auch im Vorjahr kein Wertminderungsbedarf. Bei den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Residential Real Estate, Business Real Estate und Media & Other führt eine für möglich gehaltene Änderung von wesentlichen Annahmen zu keinem Wertminderungsbedarf.

Für den Wertminderungstest der zahlungsmittelgenerierenden Einheit FLOWFACT zum 31. Dezember 2021 wurde ein Kapitalisierungszinssatz nach Steuern (WACC) von 7,11 % angewendet. Der Diskontierungssatz beruht auf einem Basiszinssatz in Höhe von 0,10 % und einer Marktrisikoprämie in Höhe von 7,50 %. Weiterhin werden ein aus einer Peergroup abgeleiteter Betafaktor, ein Fremdkapital-Spread sowie eine typisierte Kapitalstruktur berücksichtigt.

Das Management geht ab dem Planjahr 2023 von leicht steigenden Umsätzen und aufgrund des operativen Leverage von steigenden EBITDA-Margen aus. Der Detailplanungszeitraum beträgt fünf Jahre und unterliegt für 2022 der vom Management verabschiedeten und vom Aufsichtsrat freigegebenen Unternehmensplanung; die Detailplanungen für 2023 bis 2026 basieren auf der dem Vorstand vorgestellten Mehrjahresplanung.

Für die zahlungsmittelgenerierende Einheit FLOWFACT liegt der Umsatzrückgang im Planjahr 2022 im mittleren einstelligen Bereich. Für die Folgejahre des Detailplanungszeitraums liegt das Umsatzwachstum im mittleren einstelligen Bereich. Das Umsatzwachstum ab 2023 soll vor allem durch die Monetarisierung der neu entwickelten Produkte getrieben werden. Die Annahmen zu den EBITDA-Margen basieren auf Erfahrungen aus der Vergangenheit im Hinblick auf die mit dem Umsatzwachstum ansteigende Profitabilität der Leistungen. Auf Gesamtkonzernebene führen die zugrunde gelegten Annahmen zu einem erzielbaren Betrag, welcher konsistent mit externen Markteinschätzungen zum Bewertungsstichtag ist.

An den Detailplanungszeitraum schließt sich zur Überleitung auf den nachhaltigen Zahlungsmittelüberschuss eine zweijährige Übergangsphase an, in der abnehmende Umsatzwachstumsraten und konstante EBITDA-Margen zugrunde gelegt wurden. Für das Umsatzwachstum nach dem Übergangszeitraum wurde eine langfristige Wachstumsrate von 1,00 % verwendet.

Zum 31. Dezember 2021 bestand für die zahlungsmittelgenerierende Einheit FLOWFACT ein Wertminderungsbedarf in Höhe von 5.630 Tsd. Euro, welcher sämtlich der Marke FLOWFACT zugeordnet wurde.

Unter Berücksichtigung eines um 0,75 Pp höheren Kapitalisierungszinssatzes und einer um 0,75 Pp niedrigeren Wachstumsrate hätte sich anstatt einer Wertminderung von 5.630 Tsd. Euro eine Wertminderung von 9.522 Tsd. Euro ergeben. Kein Wertminderungsbedarf hingegen wäre gegeben – bei sonst unveränderten Annahmen – ab einem WACC von unter 5,72 % oder bei einer Wachstumsrate in der ewigen Rente ab 2,41 %.

4.6. Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Leasingvereinbarungen

Leasingvereinbarungen als Leasingnehmer

Scout24 ist eine Unternehmensgruppe von Online-Marktplätzen, daher haben physische Vermögenswerte aus Leasingverträgen lediglich eine unterstützende Funktion für den Geschäftsbetrieb. Die bestehenden Leasingverhältnisse beziehen sich im Wesentlichen auf die Anmietung von Büroräumen, IT-technischer Ausrüstung, sonstiger Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie Fahrzeugen für ausgewählte Mitarbeiter:innen. Für die Angaben zur Ausübung von Wahlrechten verweisen wir auf Erläuterung „1.7. Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung“. Die bilanzielle Entwicklung der Nutzungsrechte nach Klassen im Geschäftsjahr wie auch im Vorjahr wird im Folgenden dargestellt:

In Tsd. Euro	Nutzungs- recht Gebäude	Nutzungs- recht Fahrzeuge	Nutzungs- recht EDV-Anlagen	Nutzungs- recht Büro- ausstattung	Summe
Anschaffungs- und Herstellungskosten					
Stand vom 01.01.2020	28.919	1.655	727	101	31.403
Zugänge Konsolidierungskreis	661	29	-	-	691
Abgänge Konsolidierungskreis	-1	-55	-	-	-56
Zugänge	50.793	614	94	306	51.807
Abgänge	-20.417	-821	-609	-102	-21.949
Stand vom 31.12.2020/01.01.2021	59.956	1.423	212	305	61.896
Zugänge Konsolidierungskreis	1.272	-	-	-	1.272
Zugänge	756	1.423	-	6	2.185
Abgänge	-881	-1.160	-33	-	-2.074
Stand vom 31.12.2021	61.103	1.686	179	311	63.279
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand vom 01.01.2020	-7.945	-930	-439	-38	-9.351
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-5.217	-596	-145	-20	-5.978
Abgänge	7.973	471	537	47	9.029
Stand vom 31.12.2020/01.01.2021	-5.188	-1.055	-46	-11	-6.300
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-6.462	-604	-56	-78	-7.200
Abgänge	-	1.143	33	-	1.176
Stand vom 31.12.2021	-11.650	-516	-70	-89	-12.326
Buchwerte					
Stand zum 31.12.2020	54.767	368	165	295	55.596
Stand zum 31.12.2021	49.453	1.170	109	222	50.953

Die Zugänge zu den Nutzungsrechten für Gebäude im Vorjahr resultieren im Wesentlichen aus einem neuen Leasingverhältnis für ein Geschäftsgebäude in Berlin.

Die auf die Leasingverhältnisse entfallenden Beträge aus der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für die fortgeführten Aktivitäten sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

In Tsd. Euro	2021	2020
Abschreibungen	-7.200	-5.978
Zinsaufwand aus Leasing	-739	-630
Aufwand für kurzfristige Leasingverhältnisse	-151	-128
Aufwand für Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte	-43	-40

Die auf die Leasingverhältnisse entfallenden Beträge aus der Konzern-Kapitalflussrechnung für die fortgeführten Aktivitäten sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

In Tsd. Euro	2021	2020
Zahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte	-194	-168
Gezahlte Zinsen aus Leasing	-739	-630
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-7.772	-5.487
Summe	-8.705	-6.285

Die Leasingverbindlichkeiten wurden gemäß IFRS 16 zum Erstanwendungszeitpunkt bzw. zum Bereitstellungszeitpunkt mit dem Barwert der künftigen Leasingzahlungen bewertet. Die Leasingverbindlichkeiten setzten sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2021	31.12.2020
Leasingverbindlichkeiten kurzfristig	9.034	8.263
Leasingverbindlichkeiten langfristig	54.202	60.187
Summe	63.236	68.450

Die Leasingverbindlichkeiten gliedern sich wie folgt auf:

In Tsd. Euro	31.12.2021	31.12.2020
Bruttoverbindlichkeiten aus Leasing – Mindestleasingzahlungen		
Bis 1 Jahr	9.682	8.986
1–3 Jahre	17.937	16.824
3–5 Jahre	16.244	16.099
Über 5 Jahre	21.811	29.637
Bruttowert Leasing	65.674	71.547
Barwert Leasing	63.236	68.450

Die Verteilung der Fristigkeit der Leasingverbindlichkeiten zeigt sich wie folgt:

In Tsd. Euro	31.12.2021	31.12.2020
Bis 1 Jahr	9.034	8.263
1–3 Jahre	16.952	15.670
3–5 Jahre	15.676	15.342
Über 5 Jahre	21.574	29.176
Summe	63.236	68.450

Verlängerungsoptionen werden bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeiten einbezogen, wenn die Ausübung der Option hinreichend sicher ist. Verlängerungsoptionen bestehen für Büromietverträge, um Flexibilität zu gewährleisten. Da eine Ausübung der entsprechenden Optionen nicht hinreichend sicher ist, wurden diese bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeit nicht berücksichtigt. Folgende zukünftige leasingbezogene Zahlungen aus nicht sicheren Verlängerungsoptionen sind in der Bewertung der Leasingverbindlichkeiten nicht enthalten:

	Werte per 31.12.2021 In Tsd. Euro		Werte per 31.12.2020 In Tsd. Euro
Verteilung nach Fälligkeit	Zukünftige Zahlungen aus nicht sicheren Verlängerungsoptionen	Verteilung nach Fälligkeit	Zukünftige Zahlungen aus nicht sicheren Verlängerungsoptionen
Bis 1 Jahr	39	Bis 1 Jahr	-
1-3 Jahre	542	1-3 Jahre	227
3-5 Jahre	711	3-5 Jahre	707
Über 5 Jahre	81.809	Über 5 Jahre	81.032
Summe	83.100	Summe	81.966

Leasingvereinbarungen als Leasinggeber

Im Jahr 2020 hat Scout24 eine Leasingvereinbarung zur Untervermietung von angemieteten Büroräumen am Münchener Standort an die AutoScout24 GmbH geschlossen. Aus Leasinggebersicht wird das Unterleasingverhältnis als Finanzierungsleasing eingestuft. Aus dem Abgang des Nutzungsrechts für das Bürogebäude, das gemäß der Vereinbarung größtenteils untervermietet wird, resultierte ein Ertrag in Höhe von 661 Tsd. Euro, der in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen wurde.

Die auf das Untermietverhältnis entfallenden Beträge sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

In Tsd. Euro	2021	2020
Ertrag aus dem Abgang von Nutzungsrechten	-	661
Zinsertrag aus Leasing	303	254

Die auf das Untermietverhältnis entfallenden Beträge sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

In Tsd. Euro	2021	2020
Erhaltene Zinsen aus Leasing	303	254
Einzahlungen aus Leasingforderungen aus Untermietverhältnissen	1.337	976
Summe	1.640	1.230

Die folgende Tabelle stellt eine Fälligkeitsanalyse der Leasingforderungen dar und zeigt die nach dem Bilanzstichtag zu erhaltenden nicht diskontierten Leasingzahlungen:

In Tsd. Euro	31.12.2021	31.12.2020
Bis 1 Jahr	1.640	1.640
1-3 Jahre	3.280	3.280
3-5 Jahre	3.280	3.280
Über 5 Jahre	2.050	3.690
Bruttowert Leasingforderungen	10.250	11.890
Nicht realisierter Finanzertrag	905	1.208
Barwert Leasingforderungen	9.345	10.682
Leasingforderungen kurzfristig	1.378	1.337
Leasingforderungen langfristig	7.967	9.345
Summe	9.345	10.682

Bei der Scout24-Gruppe sind weitere Leasingverträge vorhanden, bei denen Konzerngesellschaften als Leasinggeber auftreten, die jedoch aus Sicht der Scout24-Gruppe als nicht wesentlich erachtet werden.

4.7. Sachanlagevermögen

In Tsd. Euro	Einbauten in gemieteten Räumen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Summe
Anschaffungs- und Herstellungskosten			
Stand vom 01.01.2020	2.680	24.493	27.173
Zugänge Konsolidierungskreis	26	100	126
Abgänge Konsolidierungskreis	-2.001	-3.077	-5.078
Zugänge	-	14.958	14.958
Abgänge	-	-667	-667
Stand vom 31.12.2020/01.01.2021	705	35.807	36.512
Zugänge Konsolidierungskreis	54	72	126
Zugänge	-	2.541	2.541
Abgänge	-	-368	-368
Umbuchungen	7.233	-7.233	-
Stand vom 31.12.2021	7.992	30.820	38.812
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen			
Stand vom 01.01.2020	-384	-18.042	-18.426
Abgänge Konsolidierungskreis	-	-11	-11
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-94	-962	-1.056
Abgänge	-	498	498
Umbuchungen	-	-1.188	-1.188
Stand vom 31.12.2020/01.01.2021	-478	-19.704	-20.183
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-37	-3.311	-3.348
Abgänge	-	344	344
Umbuchungen	-767	767	-
Stand vom 31.12.2021	-1.283	-21.904	-23.187
Buchwerte			
Stand zum 31. Dezember 2020	227	16.103	16.330
Stand zum 31. Dezember 2021	6.709	8.916	15.625

Es bestehen die üblichen Eigentumsvorbehalte bei Anschaffungsvorgängen.

4.8. 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 über die assoziierten Unternehmen per 31. Dezember 2021 und 31. Dezember 2020:

Gesellschaftsname	Sitz der Gesellschaft	Anteilsbesitz	Art der Beteiligung	31.12.2021 Bewertungsmethode	31.12.2020 Bewertungsmethode
Energieausweis48 GmbH	Köln, Deutschland	50,00 %	Gemeinschaftsunternehmen	Equity	Equity
Upmin Holding GmbH	Berlin, Deutschland	31,88 %	Assoziiertes Unternehmen	Equity	-

Die zusammengefassten Finanzinformationen der nicht wesentlichen Gemeinschaftsunternehmen, angepasst entsprechend der von Scout24 gehaltenen Beteiligungsquote, sind den nachstehenden Tabellen zu entnehmen:

In Tsd. Euro	31.12.2021	31.12.2020
Buchwert der Energieausweis48 GmbH	336	360
In Tsd. Euro	2021	2020
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	-24	112
Sonstiges Ergebnis	-	-
Gesamtergebnis	-24	112
Erhaltene Dividenden	-	-

Die kumulierten anteiligen Gewinne aus der Equity-Konsolidierung des nicht wesentlichen Gemeinschaftsunternehmens betragen 460 Tsd. Euro (Vorjahr: 484 Tsd. Euro). Beschlüsse der Energieausweis48 GmbH können nur gemeinschaftlich seitens der beiden Partner getroffen werden.

Seit 24. September 2021 wird die Beteiligung an der Upmin Holding GmbH in Höhe von 31,9 % in den Konzernabschluss von Scout24 einbezogen. Für Details siehe Erläuterung „2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode“. Bei der Beteiligung handelt es sich um ein assoziiertes Unternehmen, das nach der Equity-Methode bilanziert wird. Die zusammengefassten Finanzinformationen des assoziierten Unternehmens, entsprechend der von Scout24 gehaltenen Beteiligungsquote, sind den nachstehenden Tabellen zu entnehmen:

In Tsd. Euro	31.12.2021
Buchwert der Upmin Holding GmbH	1.369
In Tsd. Euro	2021
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	-225
Sonstiges Ergebnis	-
Gesamtergebnis	-225
Erhaltene Dividenden	-

Zum 31. Dezember 2021 betrug die Mitarbeiter:innen-Zahl der at Equity bilanzierten Unternehmen 36 (Vorjahr: 8).

Eventualverbindlichkeiten in Bezug auf die indirekten Anteile von Scout24 an den assoziierten Unternehmen bestehen nicht.

Für die zum 31. Dezember 2020 bilanzierte Beteiligung am assoziierten Unternehmen eleven55 GmbH, Berlin, hat die Immobilien Scout GmbH am 11. Juni 2021 eine Vereinbarung geschlossen, um die weiteren 75 % der Eigenkapitalanteile an der eleven55 GmbH zu erwerben. Scout24 erhöhte damit den Eigenkapitalanteil an der eleven55 GmbH von 25 % auf 100 % und erlangte Beherrschung über die Gesellschaft. Für Details siehe Erläuterung „2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode“.

4.9. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 17.211 Tsd. Euro (Vorjahr: 13.250 Tsd. Euro) beinhalten Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten in Höhe von 17.210 Tsd. Euro (Vorjahr: 13.250 Tsd. Euro) und gegenüber assoziierten Unternehmen in Höhe von 1 Tsd. Euro (Vorjahr: 0 Tsd. Euro).

4.10. Finanzielle Verbindlichkeiten

Die finanziellen Verbindlichkeiten setzten sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2021	31.12.2020
Kurzfristig		
Schuldscheindarlehen	56.984	57.479
Beizulegender Zeitwert der Anteile in Put-Optionen	5.075	1.297
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.404	9.640
Verbindlichkeiten aus Darlehen	1.223	1.051
Kreditorische Debitoren	559	465
Summe	65.245	69.931
Langfristig		
Verbindlichkeiten aus Darlehen	98.889	98.179
Schuldscheindarlehen	37.467	94.366
Beizulegender Zeitwert der Anteile in Put-Optionen	27.910	-
Derivative Finanzinstrumente	594	1.314
Summe	164.861	193.858

Scout24 hatte am 19. Dezember 2016 mit elf europäischen Konsortialbanken einen Kreditvertrag (Term and Revolving Facilities Agreement, im Folgenden „FA“) mit einer Laufzeit bis Dezember 2021 abgeschlossen. Der Kreditvertrag sah 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. Der Zinssatz für die gezogenen Fazilitäten basierte auf dem EURIBOR plus einer Zinsmarge, welche an das Verhältnis des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zur Nettoverschuldung geknüpft war. Im Rahmen des FA war der EURIBOR nach unten bei 0,0 % begrenzt.

Die Anschaffungsnebenkosten für den Abschluss des FA wurden vom ursprünglichen beizulegenden Zeitwert der Darlehen abgesetzt und über die Laufzeit der Darlehen mittels der Effektivzinsmethode ergebniswirksam vereinnahmt. Auch der eingebettete Zinsfloor im Zusammenhang mit dem Term Loan wurde von dessen ursprünglichem beizulegendem Zeitwert abgesetzt und über die Laufzeit des Darlehens ergebniswirksam vereinnahmt. Im Rahmen des FA wurden keine Sicherheiten gestellt.

Am 16. Juli 2018 hat Scout24 das EUR 1.000.000.000 Term and Revolving Facilities Agreement (RFA) abgeschlossen. Das Darlehen setzt sich aus einer Term Loan Facility (Facility A) in Höhe von 300.000 Tsd. Euro, einer Revolving Credit Facility I (Revolving Facility I) in Höhe von 200.000 Tsd. Euro und einer Revolving Credit Facility II (Revolving Facility II) in Höhe von 500.000 Tsd. Euro zusammen. Die Laufzeit der Facility A und der Revolving Facility I beträgt fünf Jahre. Die Revolving Facility II hat eine Laufzeit von drei Jahren, wobei eine zweimalige Verlängerungsoption von jeweils einem Jahr besteht. Im Rahmen des EUR 1.000.000.000 Term and Revolving Facilities Agreement wurden keine Sicherheiten gestellt. Die Auszahlung der Facility A erfolgte am 19. Juli 2018. Bilanzuell handelt es sich um eine nichtsubstanziale Modifikation des bestehenden Term Loan aus dem FA im Sinne des IFRS 9. Die zum Zeitpunkt der nichtsubstanzialen Modifikation vom ursprünglichen Darlehen abgesetzten Anschaffungsnebenkosten wurden anteilig zum Nominalwert zurückgeführt. Zusätzlich wurden diese Kosten um den vorweggenommenen positiven Zinseffekt aus der Modifikation, aufgrund der verbesserten Zinskonditionen, ergänzt. Die Anschaffungskosten der Facility A werden mittels Effektivzinsmethode amortisiert. Die Anschaffungskosten für die Revolving Facility I und die Revolving Facility II werden linear realisiert und entsprechend der Inanspruchnahme abgegrenzt.

Bezüglich des eingebetteten Zinsfloors im Zusammenhang mit dem Term Loan des FA hat sich durch die nicht substanziale Modifikation keine wesentliche Änderung ergeben. Der beizulegende Zeitwert des eingebetteten Zinsfloors im Zusammenhang mit der Revolving Facility A wurde von der Facility A abgesetzt und wird über die Laufzeit des Darlehens ergebniswirksam vereinnahmt. Dieser wird unter den langfristigen derivativen Finanzinstrumenten ausgewiesen.

Im Geschäftsjahr 2020 wurde für die Revolving Facility II die Option ausgeübt, die Laufzeit um ein Jahr zu verlängern. Die Option für die zweite Verlängerung muss bis Anfang Juni 2022 in Anspruch genommen werden. Mit Ablauf der originären Laufzeit am 16. Juli 2021 verringerte sich die Linie auf 397.500 Tsd. Euro. Die aus der Ausübung der Verlängerungsoption entstandenen Transaktionskosten wurden entsprechend der Inanspruchnahme der Kreditlinie abgegrenzt und werden über die Laufzeit linear realisiert.

Der Zinssatz für die gezogenen Fazilitäten basiert auf dem EURIBOR plus einer Zinsmarge, welche an das Verhältnis des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zur Nettoverschuldung geknüpft ist. Im Rahmen des Agreements ist der EURIBOR nach unten bei 0,0 % begrenzt. Zum 31. Dezember 2021 beträgt die Zinsmarge für Facility A 0,65 % (Vorjahr: 0,65 %). Für die Revolving Facility I beträgt die Zinsmarge 0,35 % (Vorjahr: 0,35 %) und für die Revolving Facility II 0,40 % (Vorjahr: 0,30 %).

Die Revolving Facility I wurde im Jahr 2018 zunächst in Höhe von 70.000 Tsd. Euro gezogen und später im Jahr in Höhe von 50.000 Tsd. Euro getilgt. Im Jahr 2018 wurden 250.000 Tsd. Euro der Revolving Facility II gezogen. Im ersten Halbjahr 2019 erfolgte zunächst eine Tilgung der Revolving Facility II in Höhe von 35.000 Tsd. Euro, bevor im zweiten Halbjahr 2019 weitere 100.000 Tsd. Euro zur Finanzierung des Aktienrückkaufprogramms gezogen wurden. Im Zusammenhang mit der Veräußerung von AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK wurden im Jahr 2020 zunächst 100.000 Tsd. Euro der Revolving Facility I gezogen und mit Erhalt des Veräußerungserlöses die Revolving Facility I und die Revolving Facility II in voller Höhe (435.000 Tsd. Euro) getilgt. Weiterhin erfolgte eine vorzeitige Tilgung des Term Loan in Höhe von 200.000 Tsd. Euro. Der Term Loan des FA valutiert zum 31. Dezember 2021 nominal auf 100.000 Tsd. Euro (Vorjahr: 100.000 Tsd. Euro).

Weiterhin hat Scout24 am 16. März 2018 ein Schuldscheindarlehen über insgesamt 215.000 Tsd. Euro aufgenommen. Das Darlehen setzt sich aus sieben Tranchen (Kupons) mit Laufzeiten von drei bis sechs Jahren zusammen. Je nach Tranche wurden feste oder variable Zinssätze vereinbart. Der feste Zinssatz basiert auf dem Midswap-Satz (ICAP). Der variable Zinssatz basiert auf dem EURIBOR. Beide Zinssätze werden um eine Zinsmarge ergänzt. Im Rahmen der variablen Verzinsung ist der EURIBOR nach unten bei 0,0 % begrenzt. Die Zinsmarge hat für die feste Verzinsung eine Bandbreite von 0,75 % bis 1,05 %. Für die variable Verzinsung liegt eine Bandbreite von 0,75 % bis 0,95 % vor. Sollte das Verhältnis der Nettoverschuldung zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit auf über 3,25 steigen, erhöhen sich die Zinsmargen der Schuldscheintranchen um jeweils 0,50 %.

Die Auszahlung des Schuldscheindarlehens erfolgte am 28. März 2018 in voller Höhe. Auf Basis der vereinbarten Zinssätze wurde unter Berücksichtigung der Anschaffungsnebenkosten des Schuldscheindarlehens je Tranche ein Effektivzins ermittelt, auf dessen Basis die Transaktionskosten der Tranchen über die Laufzeit amortisiert werden. Im Rahmen des Schuldscheindarlehens wurden keine Sicherheiten gestellt. Im Jahr 2019 wurde eine vorzeitige Tilgung von Schuldscheinen mit fester Verzinsung in Höhe von insgesamt 18.000 Tsd. Euro vorgenommen. Die Schuldscheine mit variabler Verzinsung wurden in voller Höhe (45.000 Tsd. Euro) vorzeitig im ersten Halbjahr 2020 getilgt. Weiterhin wurden im ersten Halbjahr 2021 Schuldscheine in Höhe von 57.500 Tsd. Euro getilgt. Das Schuldscheindarlehen valutiert zum 31. Dezember 2021 nominal auf 94.500 Tsd. Euro (Vorjahr: 152.000 Tsd. Euro).

Zur kurzfristigen Finanzierung des öffentlichen Rückkaufangebots 2021 (siehe Erläuterung „4.15. Eigenkapital“) hat Scout24 eine Vereinbarung über einen Rahmenkredit für Geldhandelsgeschäfte in Höhe von bis zu 200 Millionen Euro abgeschlossen. Die dazugehörige Zinsmarge beträgt 0,20 %. Die Kreditlinie konnte erstmalig zum 10. April 2021 in Anspruch genommen werden, und das Kreditverhältnis endete spätestens am 31. Mai 2021. Scout24 hat die Kreditlinie in Höhe von insgesamt 130 Millionen Euro in Anspruch genommen. Die vollständige Tilgung erfolgte zum 21. Mai 2021.

Die Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen stehen im Zusammenhang mit dem Erwerb von Vermietet.de und Propstack. Für Details siehe Erläuterung „2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode“ und Erläuterung „5.2 Angaben zu Finanzinstrumenten“. Die sonstigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten resultieren im Wesentlichen aus dem Aktienrückkaufprogramm (siehe Erläuterung „4.15. Eigenkapital“). Die zum 31. Dezember 2020 bilanzierten sonstigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 9.640 Tsd. Euro resultierten im Wesentlichen aus Wertpapiertransaktionen im Rahmen des Scout24-Spezialfonds über den Jahreswechsel und wurden im Januar 2021 beglichen.

4.11. Sonstige Rückstellungen

In Tsd. Euro	Rückstellungen für Prozessrisiken	Reorganisationsrückstellungen	Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütung	Sonstige Rückstellungen	Summe
Stand zum 31.12.2020	50	1.465	41.685	1.016	44.217
<i>davon kurzfristig</i>	<i>50</i>	<i>1.465</i>	<i>21.522</i>	<i>57</i>	<i>23.094</i>
Änderung Konsolidierungskreis	-	-	-	3.258	3.258
Zuführung	-	1.525	11.237	2.051	14.813
Verbrauch	-	-799	-27.591	-3.048	-31.439
Auflösung	-	-570	-1.051	-134	-1.754
Stand zum 31.12.2021	50	1.621	24.280	3.143	29.094
<i>davon kurzfristig</i>	<i>50</i>	<i>1.621</i>	<i>19.060</i>	<i>2.100</i>	<i>22.832</i>

Die Rückstellungen für Prozessrisiken bestehen im Wesentlichen in Verfahrenskosten für den Fall eines gerichtlichen Verfahrens in einer Angelegenheit. Die unterschiedlichen Unsicherheiten hinsichtlich der Höhe dieser Rückstellung wurden ausreichend bemessen.

Die Reorganisationsrückstellungen betreffen sowohl in der Berichtsperiode als auch im Vorjahr Reorganisationsmaßnahmen. Den betreffenden Mitarbeiter:innen wurden Angebote zur Aufhebung ihres Arbeitsverhältnisses unterbreitet, welche größtenteils im Folgejahr zum Tragen kommen.

Die Zuführung bei den Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütung resultiert aus den Long-Term-Incentive-Programmen (LTIP 2018 und LTIP 2021). Der Verbrauch der Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütung betrifft das Long-Term Incentive Program 2018 und resultiert im Wesentlichen aus der Abwicklung des Programms. Für Details siehe Erläuterung „5.3. Anteilsbasierte Vergütung“.

Die Zuführungen zu den sonstigen Rückstellungen stehen im Wesentlichen im Zusammenhang mit dem Erwerb von Vermietet.de. Für Details siehe Erläuterung „2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode“. Zudem betrifft der Verbrauch der sonstigen Rückstellungen die Abwicklung eines Vergütungsprogramms im Zuge des Erwerbs von Vermietet.de.

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 5.443 Tsd. Euro (Vorjahr: 20.299 Tsd. Euro) innerhalb der nächsten zwei bis fünf Jahre und in Höhe von 820 Tsd. Euro (Vorjahr: 824 Tsd. Euro) für den Zeitraum über fünf Jahre erwartet.

4.12. Vertragsverbindlichkeiten

Die Vertragsverbindlichkeiten spiegeln in Höhe von 10.209 Tsd. Euro (Vorjahr: 8.950 Tsd. Euro) die Verpflichtung des Konzerns gegenüber seinen Kund:innen zur Erbringung von Leistungen wider, für die er bereits Zahlungen erhalten hat. Für weitere Ausführungen wird auf Erläuterung „3.1. Umsatzerlöse“ verwiesen.

4.13. Sonstige Verbindlichkeiten

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

In Tsd. Euro	31.12.2021	31.12.2020
Kurzfristig		
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeiter:innen	9.120	8.120
Steuern, die keine Ertragsteuern sind	5.360	3.743
Sonstige	524	4.508
Summe	15.004	16.371
Langfristig		
Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten	528	668
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeiter:innen	411	409
Sonstige	50	49
Summe	988	1.126

Die Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeiter:innen enthalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Bonusvereinbarungen.

Die zum 31. Dezember 2020 bilanzierten kurzfristigen sonstigen Verbindlichkeiten enthalten anteilsbasierte Vergütungszusagen im Zusammenhang mit der Veräußerung von AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK. Diese wurden im Januar 2021 beglichen. Für Details siehe Erläuterung „5.3. Anteilsbasierte Vergütung“ im Geschäftsbericht 2020.

4.14. Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

In der Gruppe bestehen betriebliche Altersversorgungen in Form von beitragsorientierten Plänen; daneben bestanden in der Vergangenheit leistungsorientierte Pläne.

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. In der Berichtsperiode betrug der Aufwand im Zusammenhang mit beitragsorientierten Pensionsplänen im Rahmen der fortgeführten Aktivitäten 6.204 Tsd. Euro (Vorjahr: 5.472 Tsd. Euro).

Derzeit gibt es im Scout24-Konzern keine leistungsorientierten Verpflichtungen.

4.15. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital beträgt zum 31. Dezember 2021 83.600 Tsd. Euro (Vorjahr: 105.700 Tsd. Euro) und ist in 83.600 Tsd. auf den Namen lautende Aktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 Euro je Aktie eingeteilt. Die Namensaktien sind voll eingezahlt. Das gezeichnete Kapital steht für eine Ausschüttung nicht zur Verfügung.

Die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 AG hat am 18. Juni 2020 die Herabsetzung des Grundkapitals durch Einziehung zu erwerbender Aktien im vereinfachten Verfahren durch die Scout24 AG beschlossen (siehe Erläuterung „4.15 Eigenkapital“ im Konzernabschluss 2020). In Ausführung dieses Beschlusses hat der Vorstand der Scout24 AG am 30. März nach Zustimmung durch den Aufsichtsrat entschieden, den Aktionär:innen der Scout24 AG ein öffentliches Rückkaufangebot für bis zu 13.976.613 Stück Scout24-Aktien

für einen Kaufpreis je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) in Höhe von 69,66 Euro (der „Angebotspreis“) zu unterbreiten. Das öffentliche Rückkaufangebot hatte damit ein Gesamtvolumen von 973,6 Millionen Euro. Während der Annahmefrist vom 1. April 2021 bis 16. April 2021 wurden der Gesellschaft 11.400.875 Aktien mit der entsprechenden Zahl von Andienungsrechten zum Angebotspreis von 69,66 Euro pro Aktie angedient. Dies entspricht einem Rückkaufvolumen von 794,2 Millionen Euro und einer Annahmequote von 81,6 %, bezogen auf das Angebotsvolumen von bis zu 974 Millionen Euro. Nach Abschluss des öffentlichen Rückkaufangebots hat der Vorstand der Scout24 AG beschlossen, die Kapitalherabsetzung durch unverzügliche Einziehung der erworbenen Aktien der Scout24 AG durchzuführen. Dies entspricht ca. 10,79 % des Grundkapitals vor Einziehung.

Darüber hinaus wurden 2.199.125 Aktien der Scout24 AG unter Herabsetzung des Grundkapitals eingezogen. Dies entspricht ca. 2,33 % des Grundkapitals vor Einziehung dieser Aktien und der entsprechenden Kapitalherabsetzung. Die eingezogenen Aktien waren auf Basis der von der Hauptversammlung der Scout24 AG am 8. Juni 2017 beschlossenen Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien sowie zum Ausschluss des Bezugsrechts erworben worden. Die Einziehung bedurfte nach Maßgabe der näheren Bestimmungen des am 27. April 2017 im Bundesanzeiger veröffentlichten Beschlussvorschlags von Vorstand und Aufsichtsrat zu Punkt 6 („Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien sowie zum Ausschluss des Bezugsrechts“) der Tagesordnung der ordentlichen Hauptversammlung der Scout24 AG keines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses. Auch die Durchführung der Einziehung bedurfte keines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses.

Weiterhin wurden 8.500.000 Aktien der Scout24 SE unter Herabsetzung des Grundkapitals eingezogen. Dies entspricht ca. 9,3 % des Grundkapitals vor Einziehung dieser Aktien und der entsprechenden Kapitalherabsetzung. Die eingezogenen Aktien waren auf Basis der von der Hauptversammlung der Scout24 AG am 8. Juni 2017 bzw. am 18. Juni 2020 beschlossenen Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien sowie zum Ausschluss des Bezugsrechts erworben worden. Die Einziehung bedurfte nach Maßgabe der näheren Bestimmungen des am 27. April 2017 bzw. 6. Mai 2020 im Bundesanzeiger veröffentlichten Beschlussvorschlags von Vorstand und Aufsichtsrat zu Punkt 6 bzw. 8 („Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien sowie zum Ausschluss des Bezugsrechts“) der Tagesordnung der ordentlichen Hauptversammlung der Scout24 AG keines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses. Auch die Durchführung der Einziehung bedurfte keines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses.

Zum Bilanzstichtag sind 82.394.707 Aktien im Umlauf befindlich (Vorjahr: 97.836.291).

Im Umlauf befindliche Aktien	Stück
Stand zum 01.01.2020	105.162.959
Erwerb eigener Anteile	-7.326.668
Ausgabe eigener Anteile	-
Stand zum 31.12.2020	97.836.291
Erwerb eigener Anteile	-15.441.584
Ausgabe eigener Anteile	-
Stand zum 31.12.2021	82.394.707

Genehmigtes Kapital

Genehmigtes Kapital 2015

Der Vorstand der Scout24 AG München, war laut Satzung ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats 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 Aktionär:innen war dabei generell ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand aber wurde ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats dieses Bezugsrecht in bestimmten Fällen auszuschließen.

Genehmigtes Kapital 2020

Durch die ordentliche Hauptversammlung am 18. Juni 2020 wurde ein neues genehmigtes Kapital 2020 gegen Bar- und/oder Sacheinlagen mit der Möglichkeit zum Bezugsrechtsausschluss geschaffen. Dieses tritt an die Stelle des bisherigen satzungsmäßigen genehmigten Kapitals 2015, welches am 3. September 2020 ausgelaufen wäre und mit Eintragung des genehmigten Kapitals 2020 aufgehoben wurde.

Für das genehmigte Kapital 2020 wurde der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats in einer oder mehreren Tranchen bis (einschließlich) zum 17. Juni 2025 durch Ausgabe neuer auf den Namen lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen um einen Betrag von bis zu insgesamt 32.280 Tsd. Euro zu erhöhen. Den Aktionär:innen ist dabei grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen.

Bedingtes Kapital

Mit Hauptversammlungsbeschluss vom 21. Juni 2018 wurde das Grundkapital der Gesellschaft bedingt erhöht. Die Höhe des bedingten Kapitals beträgt 10.760 Tsd. Euro, eingeteilt in 10.760.000 Stückaktien (bedingtes Kapital 2018).

Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Aktien bei Ausübung von Options- oder Wandlungsrechten bzw. bei Erfüllung von Options- oder Wandlungspflichten an die Inhaber bzw. Gläubiger der aufgrund der Ermächtigung durch die Hauptversammlung vom 21. Juni 2018 ausgegebenen Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechte und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente).

Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, als

- a) die Inhaber bzw. Gläubiger von Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) mit Options- oder Wandlungsrechten, die von der Scout24 SE oder deren unmittelbaren oder mittelbaren Mehrheitsbeteiligungsgesellschaften aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der ordentlichen Hauptversammlung vom 21. Juni 2018 bis zum 20. Juni 2023 ausgegeben bzw. garantiert werden, von ihren Options- bzw. Wandlungsrechten Gebrauch machen oder
- b) die aus von der Scout24 SE oder deren unmittelbaren oder mittelbaren Mehrheitsbeteiligungsgesellschaften aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der ordentlichen Hauptversammlung vom 21. Juni 2018 bis zum 20. Juni 2023 ausgegebenen oder garantierten Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) Verpflichteten ihre Options- bzw. Wandlungspflicht erfüllen (einschließlich des Falls, dass die Scout24 SE in Ausübung eines Tilgungswahlrechts bei Endfälligkeit ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Aktien der Scout24 SE gewährt) und nicht andere Erfüllungsformen eingesetzt werden.

Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie durch Ausübung von Options- oder Wandlungspflichten entstehen, am Gewinn teil.

Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, § 4 der Satzung entsprechend der jeweiligen Inanspruchnahme des bedingten Kapitals und nach Ablauf sämtlicher Options- und Wandlungsfristen zu ändern.

Eigene Aktien

Dem Vorstand der Gesellschaft wurde durch die ordentliche Hauptversammlung am 18. Juni 2020 bzw. am 8. Juli 2021 die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 Aktiengesetz erteilt; der Vorstand ist damit ermächtigt, eigene Aktien zu jedem zulässigen Zweck im Rahmen der gesetzlichen Beschränkungen und unter bestimmten Bedingungen zu erwerben.

In Ausnutzung der vorgenannten Ermächtigungen hat die Scout24 SE am 23. April bzw. am 11. November 2021 die Fortsetzung ihrer Aktienrückkäufe bekannt gegeben. Die nach den beiden in den Geschäftsjahren 2019

und 2020 durchgeführten Programmen dritte bzw. vierte Tranche in Höhe von jeweils bis zu 200 Millionen Euro startete am 26. April bzw. 12. November 2021 und endete am 30. Juni 2021 bzw. am 15. Februar 2022.

Der Aufsichtsrat hat dem Aktienrückkaufprogramm zugestimmt. Die eigenen Aktien werden zu gesetzlich zulässigen Zwecken zurückerworben.

Auf die im Rahmen des Aktienrückkaufs erworbenen Aktien werden zusammen mit anderen Aktien, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapitals entfallen.

Im Rahmen des im April 2021 gestarteten Rückkaufs wurden im angegebenen Zeitraum 2.921.878 Stück eigene Aktien der Gesellschaft erworben. Die angefallenen Transaktionskosten beliefen sich auf 198 Tsd. Euro und wurden, unter Berücksichtigung des auf sie entfallenden Steuereffekts (61 Tsd. Euro), als Abzug vom Eigenkapital bilanziert.

Im Rahmen des im November 2021 gestarteten Rückkaufs wurden bis zum 31. Dezember 2021 1.118.831 Stück eigene Aktien der Gesellschaft erworben. Die angefallenen Transaktionskosten beliefen sich auf 22 Tsd. Euro und wurden, unter Berücksichtigung des auf sie entfallenden Steuereffekts (7 Tsd. Euro), als Abzug vom Eigenkapital bilanziert.

Darüber hinaus hat der Vorstand der Scout24 SE in Ausnutzung der Ermächtigung durch die Hauptversammlung vom 8. Juni 2017 beschlossen, 2.199.125 Stück Aktien der Scout24 SE, die von der Gesellschaft ebenfalls in Ausnutzung der von der Hauptversammlung am 8. Juni 2017 beschlossenen Ermächtigung erworben wurden, unter Herabsetzung des Grundkapitals einzuziehen. Dies entspricht ca. 2,33 % des Grundkapitals vor Einziehung und Kapitalherabsetzung; für weitere Informationen wird auf den Abschnitt „Gezeichnetes Kapital“ verwiesen.

Die eigenen Aktien wurden bei ihrer Einziehung mit einem gewichteten Durchschnittskurs in Höhe von rund 67,14 Euro je eingezogener Aktie bewertet.

Darüber hinaus hat der Vorstand der Scout24 SE in Ausnutzung der Ermächtigung durch die Hauptversammlung vom 8. Juni 2017 bzw. 18. Juni 2020 beschlossen, 8.500.000 Stück Aktien der Scout24 SE, die von der Gesellschaft ebenfalls in Ausnutzung der von der Hauptversammlung am 8. Juni 2017 bzw. 18. Juni 2020 beschlossenen Ermächtigung erworben wurden, unter Herabsetzung des Grundkapitals einzuziehen. Dies entspricht ca. 9,3 % des Grundkapitals vor Einziehung und Kapitalherabsetzung; für weitere Informationen wird auf den Abschnitt „Gezeichnetes Kapital“ verwiesen.

Die eigenen Aktien wurden bei ihrer Einziehung mit einem gewichteten Durchschnittskurs in Höhe von rund 66,18 Euro je eingezogener Aktie bewertet.

Die Anteile am Unternehmen, die durch das Unternehmen selbst gehalten werden, haben sich wie folgt entwickelt:

Eigene Anteile	Stück	Tranche (in Tsd. Euro)	Transaktionskosten ¹ (in Tsd. Euro)	Gesamtbetrag (in Tsd. Euro)
Stand zum 01.01.2021	7.863.709	515.380	153	515.534
Erwerb eigener Anteile	15.441.584	1.061.095	1.216	1.062.311
Ausgabe eigener Anteile	-	-	-	-
Einziehung eigener Aktien	-22.100.000	-1.504.346	-1.352	-1.505.698
Stand zum 31.12.2021	1.205.293	72.129	18	72.147

¹ Unter Berücksichtigung des Steuereffekts.

Die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien vom 18. Juni 2020 wurde durch die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 AG am 8. Juli 2021 dahingehend erneuert, dass der Vorstand der Gesellschaft bis zum 7. Juli 2026 ermächtigt wurde, eigene Aktien der Scout24 AG im Umfang von bis zu insgesamt 10 % des zum

Zeitpunkt der Beschlussfassung oder – falls dieser Wert geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Auf die gemäß dieser Ermächtigung erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Scout24 AG befinden oder der Scout24 AG nach den §§ 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapitals entfallen.

Die von der ordentlichen Hauptversammlung der Scout24 AG am 18. Juni 2020 erteilte Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG wurde mit Wirksamwerden dieser Ermächtigung vollumfänglich aufgehoben und ersetzt. Hiervon unberührt bleibt die Ermächtigung der ordentlichen Hauptversammlung vom 18. Juni 2020 zur Verwendung eigener Aktien der Scout24 AG.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2021 195.133 Euro (Vorjahr: 173.033 Tsd. Euro) und resultiert im Wesentlichen aus Kapitalerhöhungen im Geschäftsjahr 2014 bzw. dem am 1. Oktober 2015 erfolgten Börsengang. Durch den Börsengang 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).

Im Rahmen einer Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln im Geschäftsjahr 2015 erfolgte in Höhe von 98.000 Tsd. Euro eine Umwandlung aus der Kapitalrücklage in das gezeichnete Kapital.

Im handelsrechtlichen Jahresabschluss der Scout24 AG per 31. Dezember 2018 wurde ein Betrag in Höhe von 252.632 Tsd. Euro der Kapitalrücklage entnommen und der Gewinnrücklage zugeführt. Diese Umgliederung wurde im ersten Halbjahr 2019 gleichlautend für den IFRS-Konzernabschluss vorgenommen.

Darüber hinaus beinhaltet die Kapitalrücklage unverändert zum Vorjahr 5.827 Tsd. Euro im Zusammenhang mit in Vorjahren durchgeführten Programmen zur anteilsbasierten Vergütung und dem Ausgleich in eigenen Aktien.

Zum 31. Dezember 2021 erfolgte gemäß § 237 Abs. 5 AktG im Rahmen der oben beschriebenen Kapitalherabsetzung (Rückkaufangebot; 11.401 Tsd. Euro) eine Dotierung der Kapitalrücklage in Höhe des Nennbetrags der eingezogenen eigenen Anteile. Weiterhin erfolgte eine Dotierung der Kapitalrücklage in Höhe des Nennbetrags der gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 6 AktG erfolgten Einziehung eigener Anteile (10.699 Tsd. Euro).

Von der Kapitalrücklage sind Beträge in Höhe von 194.324 Tsd. Euro (per 31. Dezember 2020: 172.224 Tsd. Euro) zur Ausschüttung gesperrt.

Gewinnrücklage

Die Gewinnrücklage zum Bilanzstichtag beinhaltet die nicht ausgeschütteten Gewinne aus früheren Geschäftsjahren sowie das Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahres (per 31. Dezember 2021: 1.566.051 Tsd. Euro; Vorjahr: 3.049.733 Tsd. Euro).

Im Geschäftsjahr 2021 nahm die Scout24 AG auf Basis eines entsprechenden Hauptversammlungsbeschlusses eine Einstellung in andere Gewinnrücklagen in Höhe von 4 Tsd. Euro vor.

Der Vorstand der Gesellschaft hat mit Billigung des Aufsichtsrats beschlossen, 50 % des Jahresüberschusses 2020 der Scout24 AG, das entspricht 1.282.253 Tsd. Euro, gemäß § 58 Abs. 2 Satz 1 AktG in die anderen Gewinnrücklagen einzustellen.

Sonstige Rücklage

In der sonstigen Rücklage sind Währungsumrechnungsdifferenzen enthalten (1.073 Tsd. Euro per 31. Dezember 2021; 1.063 Tsd. Euro per 31. Dezember 2020).

Darüber hinaus wurde die sonstige Rücklage zum 31. Dezember 2019 um 180 Tsd. Euro reduziert infolge der vollständigen Wertminderung eines erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerts (Salz & Brot Internet GmbH).

Dividende

Im Geschäftsjahr 2021 zahlte die Gesellschaft auf Basis eines entsprechenden Hauptversammlungsbeschlusses eine Dividende in Höhe von 68.481 Tsd. Euro (Vorjahr: 93.663 Tsd. Euro) an die dividendenberechtigten Aktionär:innen aus, das heißt 0,82 Euro (Vorjahr: 0,91 Euro) je dividendenberechtigte Stückaktie.

Das dividendenberechtigte Grundkapital und damit die Anzahl der dividendenberechtigten Stückaktien ergibt sich aus dem Grundkapital der Scout24 SE in Höhe 83.600.000 Euro, eingeteilt in 83.600.000 Stückaktien, abzüglich der durch die Gesellschaft gehaltenen nicht dividendenberechtigten eigenen Stückaktien (1.205.293 Stück per 31. Dezember 2021).

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 „Kapitalflussrechnungen“ 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.

Die Summe der Schulden aus Finanzierungstätigkeit hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr wie folgt verändert:

In Tsd. Euro	31.12.2020	Zahlungswirksam		Zahlungsunwirksam		31.12.2021
			Änderung beizulegender Zeitwert	Sonstige Änderungen	Zugänge Konsolidie- rungskreis	
Verbindlichkeiten aus Darlehen	251.075	-60.393	-	3.881	-	194.563
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten aus Aktienrückkaufprogrammen	-	-	-	1.279	-	1.279
Derivative Finanzinstrumente	1.314	-	-719	-	-	594
Leasingverbindlichkeiten	68.450	-7.772	-	1.286	1.272	63.236
Summe	320.838	-68.165	-719	6.446	1.272	259.673

Weiterhin sind zum 31. Dezember 2021 kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten aus operativer Tätigkeit und Investitionstätigkeit in Höhe von 33.668 Tsd. Euro (Vorjahr: 11.401 Tsd. Euro) bilanziert. Ein wesentlicher Bestandteil davon sind die Kaufpreisverbindlichkeiten, resultierend aus dem Erwerb der Zenhomes GmbH und der Propstack GmbH.

In Tsd. Euro	31.12.2019	Zahlungswirksam	Zahlungsunwirksam			31.12.2020
			Änderung beizulegender Zeitwert	Sonstige Änderungen	Zugänge Konsolidie- rungskreis	
Verbindlichkeiten aus Darlehen	825.739	-586.198	-	11.533	-	251.075
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten aus Aktienrückkaufprogrammen	2.327	-2.327	-	-	-	-
Derivative Finanzinstrumente	2.094	-	-780	-	-	1.314
Leasingverbindlichkeiten	22.908	-5.487	-	50.338	691	68.450
Summe	853.068	-594.013	-780	61.872	691	320.838

5.2. Angaben zu Finanzinstrumenten

Buchwerte und beizulegende Zeitwerte

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung zwischen den Bilanzpositionen und den Kategorien nach IFRS 9, aufgegliedert pro Kategorie und beizulegenden Zeitwerten pro Klasse.

Gemäß IFRS 13 sind die zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten den drei Levels der Fair-Value-Hierarchie zuzuordnen. Dabei werden die einzelnen Level der Fair-Value-Hierarchie wie folgt definiert:

- Level 1: Verwendung nicht angepasster quotierter Preise von aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten, zu denen das Unternehmen am Bewertungsstichtag Zugang hat;
- Level 2: Verwendung ausschließlich direkt oder indirekt beobachtbarer signifikanter Inputfaktoren, die nicht Stufe 1 zuzuordnen sind;
- Level 3: Verwendung mindestens eines nicht beobachtbaren signifikanten Inputfaktors.

Für Umgliederungen zwischen den einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie wird unterstellt, dass sie zum Periodenende erfolgt sind. In beiden Berichtsperioden gab es keine Umgliederungen zwischen Level 1 und Level 2.

WERTANSATZ NACH IFRS 9

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2021	Fortgeführte Anschaffungskosten	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	Erfolgswirkung zum beizulegenden Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2021	Level innerhalb der Fair-Value-Hierarchie
Vermögenswerte							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	FAAC	120.009	120.009	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	23.175	23.175	-	-	n/a	
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		468.129	3.005	-	465.124		
Wertpapiere FVTPL (Level 1)	FAFVTPL	199.230	-	-	199.230	199.230	1
Wertpapiere FVTPL (Level 2)	FAFVTPL	265.894	-	-	265.894	265.894	2
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	n/a	1.378	1.378	-	-	n/a	
Forderungen aus Aktienrückkaufprogramm	FAAC	303	303	-	-	303	2
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	1.324	1.324	-	-	1.324	2
Langfristige finanzielle Vermögenswerte		10.851	10.851	-	-		
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	n/a	7.967	7.967	-	-	n/a	
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	2.884	2.884	-	-	2.538	2
Eigenkapital und Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	17.211	17.211	-	-	n/a	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		74.279	69.204	-	5.075		
Leasingverbindlichkeiten	n/a	9.034	9.034	-	-	n/a	
Beizulegender Zeitwert der Anteile in Put-Optionen	FLFVTPL	5.075	-	-	5.075	5.075	3
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	60.170	60.170	-	-	60.909	2
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		219.062	190.558	-	28.384		
Derivative Finanzinstrumente	FLFVTPL	594	-	-	594	594	2
Leasingverbindlichkeiten	n/a	54.202	54.202	-	-	n/a	
Beizulegender Zeitwert der Anteile in Put-Optionen	FLFVTPL	27.910	-	-	27.910	27.910	3
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	136.356	136.356	-	-	135.478	2

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2021
Davon aggregiert nach IFRS-9-Kategorien		
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Assets Measured at Amortized Cost	FAAC	147.695
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	213.737
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Assets Measured at Fair Value through Profit or Loss	FAFVTPL	465.124
Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Liabilities Measured at Fair Value through Profit or Loss	FLFVTPL	33.580

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.

Zum Zwecke der Anlage flüssiger Mittel aus Unternehmensverkäufen hat Scout24 im Jahr 2020 einen Investmentfonds auflegen lassen. Der Investmentfonds wurde als Spezialfonds aufgesetzt und berücksichtigt Investmentstrategie, -ziele sowie -richtlinie der Scout24-Gruppe. Der Spezialfonds wurde vollkonsolidiert in den Konzernabschluss aufgenommen.

Zur Finanzierung des öffentlichen Rückkaufangebots 2021 sowie des im April 2021 gestarteten Aktienrückkaufprogramms (siehe Erläuterung „4.15. Eigenkapital“) wurden Anlagen des Spezialfonds in Höhe von rund 950.010 Tsd. Euro sowie die Anlage in Geldmarktfonds (Vorjahr: 77.909 Tsd. Euro) in voller Höhe liquidiert. Zum 31. Dezember 2021 beinhaltet der Spezialfonds Gelder in Höhe von 26.815 Tsd. Euro (Vorjahr: 38.697 Tsd. Euro), die nicht in Wertpapieranlagen investiert wurden und daher unter den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten ausgewiesen werden.

Die Wertpapieranlagen des Spezialfonds sind unter den kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen und der Bewertungskategorie „Financial Assets Measured at Fair Value through Profit or Loss (FAFVTPL)“ zugeordnet. Hierbei handelt es sich um verzinsliche Wertpapiere in Höhe von 265.894 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.344.426 Tsd. Euro), die dem Fair-Value-Level 2 zugeordnet wurden. Weiterhin bestehen Wertpapieranlagen im Spezialfonds in Höhe von 199.230 Tsd. Euro (Vorjahr: 135.913 Tsd. Euro), die dem Fair-Value-Level 1 zugeordnet sind.

Des Weiteren beinhalten die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte zum 31. Dezember 2021 Forderungen aus Leasingvereinbarungen, kurzfristige Mietkautionen und debitorische Kreditoren. Zudem besteht zum 31. Dezember 2021 eine Forderung aus dem Aktienrückkaufprogramm in Höhe von 303 Tsd. Euro, welche aus der Differenz zwischen dem vereinbarten Kaufpreis und dem tatsächlich gezahlten Kaufpreis der Aktien der Scout24-Gruppe resultiert. Aufgrund der Kurzfristigkeit dieser Positionen stellt der Buchwert eine angemessene Annäherung an den beizulegenden Zeitwert dar. Die zum 31. Dezember 2020 bilanzierte sonstige Forderung für Erstattungsansprüche für Bonuszahlungen im Zusammenhang mit der Veräußerung von AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK in Höhe von 4.106 Tsd. Euro wurde im Januar 2021 beglichen.

In der Position „Langfristige finanzielle Vermögenswerte“ sind im Wesentlichen die der revolving Kreditlinie zugeordneten abgegrenzten Transaktionskosten in Höhe von 622 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.796 Tsd. Euro) sowie langfristige Mietkautionen in Höhe von 2.258 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.837 Tsd. Euro) und langfristige Forderungen aus Leasingvereinbarungen in Höhe von 7.967 Tsd. Euro (Vorjahr: 9.345 Tsd. Euro) enthalten. Da alle Inputfaktoren direkt oder indirekt beobachtbar sind, werden die Instrumente dem Level 2 zugeordnet. Die beizulegenden Zeitwerte der kurzfristigen und langfristigen Mietkautionen wurden anhand eines Discounted-Cashflow-Modells unter Zugrundelegung risikoloser Marktzinssätze in Form von deutschen Staatsanleihen und eines Kreditrisikoaufschlags, der sich aus Unternehmensanleihen mit entsprechendem Rating ergibt, berechnet.

Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten beinhalten Verbindlichkeiten aus den im März 2018 emittierten Schuldscheindarlehen in Höhe von 57.000 Tsd. Euro (Vorjahr: 57.500 Tsd. Euro). Der beizulegende Zeitwert der Verbindlichkeiten aus Schuldscheindarlehen wird anhand eines Discounted-Cashflow-Modells berechnet unter Zugrundelegung eines Diskontierungssatzes, der sich aus dem risikolosen Marktzinssatz, adjustiert um einen angemessenen Kreditrisikoaufschlag, ergibt. Im ersten Halbjahr 2021 wurden Schuldscheine in Höhe von 57.500 Tsd. Euro getilgt.

Weiterhin beinhalten die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten eine Verbindlichkeit aus Unternehmensakquisitionen in Höhe von 5.074 Tsd. Euro in Zusammenhang mit dem Erwerb der Zenhomes GmbH (für Details siehe Erläuterung „2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode“). Diese Verbindlichkeit wird dem Fair-Value-Level 3 zugeordnet. Eine Beschreibung des Sachverhalts ist im Abschnitt „Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen“ dargestellt. Die zum 31. Dezember 2020 bilanzierte Kaufpreisverbindlichkeit im Zusammenhang mit dem Erwerb der immoverkauf24 GmbH in Höhe von 1.297 Tsd. Euro wurde im Januar 2021 ausgezahlt.

Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC) werden mittels der Effektivzinsmethode bewertet. In der Berichtsperiode gab es keine Änderungen in den Bewertungsmethoden. Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten größtenteils die Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem im Juli 2018 abgeschlossenen Darlehen (Term and Revolving Facilities Agreement) sowie den langfristigen Anteil der Verbindlichkeiten aus Schuldscheindarlehen. Der beizulegende Zeitwert der Verbindlichkeiten 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. Im Geschäftsjahr 2021 wurden keine Tilgungen oder Inanspruchnahmen des Term and Revolving Facilities Agreement vorgenommen. Somit besteht zum 31. Dezember 2021 weiterhin eine Darlehenssumme von 100.000 Tsd. Euro. Der langfristige Teil des Schuldscheindarlehens valutiert zum 31. Dezember 2021 nominal auf 37.500 Tsd. Euro.

Weiterhin beinhalten die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen in Höhe von 27.910 Tsd. Euro in Zusammenhang mit den Erwerben der Zenhomes GmbH und der Propstack GmbH (für Details siehe Erläuterung „2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode“). Diese Verbindlichkeiten werden dem Fair-Value-Level 3 zugeordnet. Eine Beschreibung der Akquisitionen ist im Abschnitt „Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen“ dargestellt.

Zudem bestehen zum 31. Dezember 2021 langfristige Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von 594 Tsd. Euro (zum 31. Dezember 2020: 1.314 Tsd. Euro). Diese resultieren aus dem eingebetteten Zinsfloor des Term Loan. Der beizulegende Zeitwert des Zinsfloors, welcher dem Fair-Value-Level 2 zugeordnet ist, 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, die 3-Monats-EURIBOR-Forwardzinssätze, die Volatilität sowie laufzeitabhängige Kreditrisikoaufschläge.

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung der Bilanzpositionen und der Kategorien gemäß IFRS 9 zum 31. Dezember 2020, aufgliedert nach Kategorien und hinsichtlich des beizulegenden Zeitwerts nach Klassen.

WERTANSATZ NACH IFRS 9

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2020	Fortgeführte Anschaffungskosten	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2020	Level innerhalb der Fair-Value-Hierarchie
Vermögenswerte							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	FAAC	177.663	177.663	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	20.911	20.911	-	-	n/a	
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		1.564.788	6.540	-	1.558.248		
Wertpapiere FVTPL (Level 1)	FAFVTPL	135.913	-	-	135.913	135.913	1
Wertpapiere FVTPL (Level 2)	FAFVTPL	1.344.426	-	-	1.344.426	1.344.426	2
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	n/a	1.337	1.337	-	-	n/a	
Sonstige Forderungen	FAAC	4.106	4.106	-	-	n/a	
Sonstige Wertpapiere	FAFVTPL	77.909	-	-	77.909	77.909	1
Übrige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	1.097	1.097	-	-	1.092	2
Langfristige finanzielle Vermögenswerte		12.983	12.983	-	-		
Forderungen aus Leasingvereinbarungen	n/a	9.345	9.345	-	-	n/a	
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	3.638	3.638	-	-	3.243	2
Eigenkapital und Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	13.250	13.250	-	-	n/a	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		78.194	76.897	-	1.297		
Leasingverbindlichkeiten	n/a	8.263	8.263	-	-	n/a	
Bedingte Kaufpreisverbindlichkeit	FLFVTPL	1.297	-	-	1.297	1.297	3
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	68.635	68.635	-	-	69.889	2
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		254.046	252.732	-	1.314		
Derivative Finanzinstrumente	FLFVTPL	1.314	-	-	1.314	1.314	2
Leasingverbindlichkeiten	n/a	60.187	60.187	-	-	n/a	
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	192.545	192.545	-	-	190.116	2

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2020
Davon aggregiert nach IFRS-9-Kategorien		
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Assets Measured at Amortized Cost	FAAC	207.414
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	274.429
Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Assets Measured at Fair Value through Profit or Loss	FAFVTPL	1.558.248
Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Liabilities Measured at Fair Value through Profit or Loss	FLFVTPL	2.611

Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen

Die langfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen beinhalten zum 31. Dezember 2021 eine Kaufpreisverbindlichkeit im Zusammenhang mit dem Erwerb der Eigenkapitalanteile in Höhe von 75 % an der Zenhomes GmbH (für Details siehe Erläuterung „2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode“). Aufgrund der bestehenden Put- und Call-Optionen auf die restlichen 25 % der Eigenkapitalanteile entsteht bei Scout24 eine Verpflichtung zum Erwerb der ausstehenden Anteile. Die aus dem Erwerb entstehende Verpflichtung ist aufgrund einzelner Tranchen in einen kurzfristigen und einen langfristigen Anteil aufzuteilen. Der beizulegende Zeitwert der kurzfristigen Verpflichtung zum 31. Dezember 2021 beträgt 3.108 Tsd. Euro und ist unter den kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen ausgewiesen. In den langfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen ist der beizulegende Zeitwert der langfristigen Verpflichtung in Höhe von 24.447 Tsd. Euro passiviert, wovon 1.100 Tsd. Euro durch eine Anpassung des beizulegenden Zeitwerts erfolgswirksam erfasst wurden.

Zudem beinhalten die kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen einen einbehaltenen Kaufpreisbestandteil in Höhe von 1.966 Tsd. Euro, der 18 Monate nach dem im Mai 2021 erfolgten Erwerb zur Auszahlung freigegeben wird. Detaillierte Informationen zum Erwerb der Zenhomes GmbH sind in Erläuterung „2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode“ dargestellt.

Des Weiteren beinhalten die langfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen eine Kaufpreisverbindlichkeit im Zusammenhang mit dem Erwerb von 80 % der Eigenkapitalanteile an der Propstack GmbH. Aufgrund der bestehenden Put- und Call-Optionen auf die restlichen 20 % der Eigenkapitalanteile entsteht bei Scout24 eine Verpflichtung zum Erwerb der ausstehenden Anteile. Der beizulegende Zeitwert der Verpflichtung beträgt zum 31. Dezember 2021 3.463 Tsd. Euro und ist unter den langfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen ausgewiesen, wovon 485 Tsd. Euro durch eine Anpassung des beizulegenden Zeitwerts erfolgswirksam erfasst wurden.

Im Zusammenhang mit dem Erwerb von wohnungsbörse.net entstand nach Erwerb im ersten Halbjahr 2021 eine Kaufpreisverbindlichkeit in Höhe von 878 Tsd. Euro, welche im zweiten Halbjahr 2021 vollständig ausgezahlt wurde.

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht über die Veränderungen der Instrumente in Stufe 3 für den jeweiligen Berichtszeitraum:

In Tsd. Euro	2021	2020
Stand zum Beginn der Periode	1.297	-
Neu hinzugekommene kurzfristige Kaufpreisverbindlichkeiten	5.952	3.000
Neu hinzugekommene langfristige Kaufpreisverbindlichkeiten	26.326	
Beglichene bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	-2.175	-1.703
Gesamtes Ergebnis der Periode, ausgewiesen unter „Sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge“	1.585	-
Stand zum Ende der Periode	32.985	1.297
Veränderung der unrealisierten Verluste der Periode, enthalten in „Gewinne/Verluste aus am Ende der Periode gehaltenen Verbindlichkeiten“	1.585	-

Die in der Tabelle dargestellten Vorjahreswerte resultieren aus dem Erwerb der immoverkauf24 GmbH im Jahr 2020. Die Kaufpreisverbindlichkeit wurde im Jahr 2021 beglichen, demnach stehen die Werte nicht im Zusammenhang mit den zum 31. Dezember 2021 bestehenden Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen.

Für die langfristigen Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen, die nach Fair-Value-Level 3 bewertet wurden, wurden folgende Sensitivitäten der nicht beobachtbaren Eingangsparameter analysiert:

Die Berechnung des beizulegenden Zeitwerts der aus den Call- und Put-Optionen resultierenden Kaufpreisverbindlichkeit in Zusammenhang mit dem Erwerb der Zenhomes GmbH basiert auf einer Monte-Carlo-Simulation zur Ermittlung der erwarteten zukünftigen Zahlungen. Dabei wurden die Parameter Umsatz, EBIT und die nichtfinanzielle Größe „Units“ simuliert. Zudem wurden Rollover-Optionen des Minderheitsgesellschafters sowie die Risikokosten berücksichtigt. Die Risikokosten wurden dabei mittels der Sharpe Ratio für den TecDax kalkuliert.

Vertraglich wurden mit den Minderheitsgesellschaftern weitere Zahlungen im Zusammenhang mit dem Erwerb der restlichen 25 % der Eigenkapitalanteile vereinbart, die eine Vergütung für zukünftige Arbeitsleistungen der Minderheitsgesellschaftler darstellen. Dieser Betrag wird daher über die Vertragslaufzeit tranchenanteilig als Rückstellung passiviert (siehe hierzu Kapitel „2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode“).

Wären für die Inputfaktoren der Berechnungen andere Werte herangezogen worden, hätte sich ein anderer beizulegender Zeitwert berechnet. Diese hypothetischen Abweichungen sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

In Tsd. Euro	Sensitivitäten zum	Sensitivitäten zum
	31.12.2021	31.12.2021
	Erhöhung	Minderung
Units – 10 Prozent Veränderung	-81	-121
Umsatz – 10 Prozent Veränderung	-47	-21
EBIT – 10 Prozent Veränderung	-60	-7
Korrelation zwischen Units und Umsatz – 10 Prozent Veränderung	-94	-441
Korrelation zwischen Umsatz und EBIT – 10 Prozent Veränderung	-98	-16
Diskontierungsfaktor – 10 Prozent Veränderung	-470	206

Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts der Kaufpreisverbindlichkeit im Zusammenhang mit dem Erwerb der Propstack GmbH basiert auf den abgezinsten zukünftigen Zahlungsströmen in Abhängigkeit von der Höhe der Umsatzerlöse und des EBITDA der Jahre 2022 bis 2025. Zudem basiert die Berechnung auf gewichteten Eintrittswahrscheinlichkeiten der vertraglich vereinbarten Bad-Leaver-Klauseln.

Wären für die Inputfaktoren der Berechnungen andere Werte herangezogen worden, hätte sich ein anderer beizulegender Zeitwert berechnet. Diese hypothetischen Abweichungen sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

In Tsd. Euro	Sensitivitäten zum	Sensitivitäten zum
	31.12.2021	31.12.2021
	Erhöhung	Minderung
Umsatz – 10 Prozent Veränderung	127	-127
EBITDA – 10 Prozent Veränderung	174	-174
Diskontierungsfaktor – 10 Prozent Veränderung	-4	4
Wahrscheinlichkeiten Bad-Leaver-Event – 10 Prozent Veränderung	-867	1.160

Nettogewinne/-verluste

Folgende Zuordnung der Nettogewinne und -verluste zu den Kategorien nach IFRS 9 wurden im Geschäftsjahr vorgenommen:

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie gemäß IFRS 9	2021	2020
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten/ Financial Assets Measured at Amortized Cost	FAAC	633	-4.467
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten/ Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	-5.012	-11.969
Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Assets and Liabilities Measured at Fair Value through Profit or Loss	FAFVTPL/FLFVTPL	3.077	9.698
In der Gewinn- und Verlustrechnung fortgeführter Aktivitäten erfasst	Total	-1.302	-6.738

Das Nettoergebnis der Bewertungskategorie „FAAC“ beinhaltet im Wesentlichen Negativzinsen auf Guthaben, Wertberichtigungsaufwand für Forderungen, Gewinne/Verluste aus der Ausbuchung von Forderungen sowie Erträge aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen und ausgebuchten Forderungen. Das Nettoergebnis der Kategorie „FLAC“ umfasst im Wesentlichen die laufenden Zinsaufwendungen aus der Anwendung der Effektivzinsmethode für die Darlehensverbindlichkeiten sowie die ergebniswirksame Vereinnahmung der abgegrenzten Transaktionskosten der Darlehen. Aufwendungen und Erträge aus Finanzderivaten sowie Aufwendungen und Erträge aus den Wertpapieren des Spezialfonds werden im Nettoergebnis der Kategorie „FAFVTPL/FLFVTPL“ ausgewiesen.

Zinsaufwendungen aus der Anwendung der Effektivzinsmethode betragen für finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, 4.782 Tsd. Euro (Vorjahr: 12.033 Tsd. Euro).

Angaben zum Risiko- und Kapitalmanagement

Die Scout24-Gruppe ist einer Reihe finanzieller Risiken ausgesetzt, die im Folgenden als Kreditrisiko, Liquiditätsrisiko, Währungsrisiko und Zinsrisiko erläutert werden. Das Risikomanagement erfolgt durch den Konzernfinanzbereich. Der Konzernfinanzbereich 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.

Der Konzern betrachtet einen finanziellen Vermögenswert als ausgefallen, wenn es unwahrscheinlich ist, dass der Schuldner seine Kreditverpflichtung vollständig an den Konzern zahlen kann, ohne dass der Konzern auf Maßnahmen wie die Verwertung von Sicherheiten (falls welche vorhanden sind) zurückgreifen muss.

Kreditrisiken entstehen insbesondere im Zusammenhang mit dem neu aufgelegten und vollkonsolidierten Spezialfonds, der in verzinsliche und nicht verzinsliche Wertpapiere investiert ist, sowie durch Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige 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 Kund:innen entgegengewirkt.

Scout24 beurteilt zu jedem Abschlussstichtag, ob finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten in der Bonität beeinträchtigt sind. Ein finanzieller Vermögenswert ist in der Bonität beeinträchtigt, wenn ein Ereignis oder mehrere Ereignisse mit nachteiligen Auswirkungen auf die erwarteten zukünftigen Zahlungsströme des finanziellen Vermögenswerts auftreten.

Indikatoren dafür, dass ein finanzieller Vermögenswert in der Bonität beeinträchtigt ist, umfassen die folgenden beobachtbaren Daten:

- signifikante finanzielle Schwierigkeiten der Kund:innen;
- ein Vertragsbruch wie beispielsweise ein Ausfall oder eine Überfälligkeit von mehr als 90 Tagen;
- eine Restrukturierung eines Darlehens oder Kredits durch den Konzern, die er andernfalls nicht in Betracht ziehen würde;
- die Wahrscheinlichkeit, dass die Kund:innen in Insolvenz oder ein sonstiges Sanierungsverfahren gehen;
- durch finanzielle Schwierigkeiten bedingtes Verschwinden eines aktiven Markts für ein Wertpapier.

Der Bruttobuchwert eines finanziellen Vermögenswerts wird abgeschrieben, wenn der Konzern nach angemessener Einschätzung nicht davon ausgeht, dass der finanzielle Vermögenswert ganz oder teilweise realisierbar ist.

Scout24 wendet gemäß IFRS 9 den vereinfachten Ansatz der „expected credit losses“ auf Basis der lebenslangen erwarteten Verluste für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an. Die erwarteten Verluste werden auf Basis des historischen Zahlungsverhaltens von Kund:innen ermittelt. Zu jedem Bilanzstichtag wird der erwartete Verlust über die Restlaufzeit als Prozentsatz in Abhängigkeit von der Dauer der Überfälligkeit bestimmt. Die geschätzten erwarteten Kreditausfälle je Zeitband wurden auf Grundlage von Erfahrungen mit tatsächlichen Kreditausfällen der letzten drei Jahre berechnet. Scout24 hat die Berechnung der erwarteten Kreditausfälle im Hinblick auf die Dauer der Überfälligkeit der Forderungen ermittelt. Für Angaben zu den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie siehe Erläuterungen „1.3. Auswirkungen von Covid-19“ und „4.2. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“.

Das Risiko einer Wertminderung steigt bei offenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die länger als 90 Tage überfällig sind, deutlich an. Sofern der offene Saldo nicht vernachlässigbar ist, wird eine individuelle Bewertung zur Schätzung der erwarteten Kreditverluste durchgeführt.

Für alle Positionen außer den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Wertminderungen von untergeordneter Bedeutung für den Konzern.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko beschreibt das Risiko, dass Scout24 seinen finanziellen Verpflichtungen nicht oder nur eingeschränkt nachkommen kann. Die Deckung des Finanzmittelbedarfs erfolgt durch den operativen Cashflow, durch die externe Finanzierung im Rahmen des Term and Revolving Facilities Agreement sowie des Schuldscheindarlehens. Liquiditätsrisiken werden für die ganze Gruppe zentral durch das operative Cash-Management von 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 31.12.2021	Bis 1 Jahr	1–3 Jahre	3–5 Jahre	Über 5 Jahre	Summe
Nichtderivative Finanzinstrumente	82.550	163.453	2.000	0	248.003
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17.211	0	0	0	17.211
Finanzielle Verbindlichkeiten	65.339	163.453	2.000	0	230.792
Leasingverbindlichkeiten	9.034	16.952	15.676	21.574	63.236
Derivative Finanzinstrumente	506	121	0	0	626

In Tsd. Euro Stand vom 31.12.2020	Bis 1 Jahr	1–3 Jahre	3–5 Jahre	Über 5 Jahre	Summe
Nichtderivative Finanzinstrumente	83.312	192.671	2.000	–	277.983
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	13.250	–	–	–	13.250
Finanzielle Verbindlichkeiten	70.062	192.671	2.000	–	264.734
Leasingverbindlichkeiten	8.986	16.824	16.099	29.637	71.547
Derivative Finanzinstrumente	552	841	–	–	1.393

Die vorstehende Tabelle zeigt den zukünftigen undiskontierten Zahlungsmittelabfluss (Zinsen und Tilgung) zu den bestehenden finanziellen Verbindlichkeiten. Die Beträge sind nicht abstimbar auf die Werte in der Bilanz, einzig die Beträge für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind abstimbar, da sie aus Gründen der Wesentlichkeit nicht diskontiert werden. Zukünftige Zahlungsmittelabflüsse, auf Basis variabler Zinssätze, wurden mittels der Anwendung von Forward-Zinssätzen auf Basis der EURIBOR-Zinskurve zum 31. Dezember 2021 ermittelt.

Zur Vermeidung kurzfristiger Liquiditätsrisiken innerhalb der Gruppe besteht zwischen der Scout24 SE und der Mehrzahl ihrer Tochtergesellschaften ein gruppenweites Cash-Pooling. Kurzfristige Geldtransfers innerhalb der Gruppe führen zu niedrigeren Finanzierungskosten in den Tochtergesellschaften.

Währungs- und Zinsrisiko

Die Gruppe ist Währungsrisiken ausgesetzt, die nur von untergeordneter Bedeutung sind. 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 können denjenigen Tochtergesellschaften der Scout24 SE, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, Effekte in der Gewinn- und Verlustrechnung aus währungsbedingten Kursschwankungen entstehen. Ferner können die liquiden Mittel der Konzernunternehmen Devisen beinhalten.

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 2021 umfasst das Risiko 100.000 Tsd. Euro (Vorjahr: 100.000 Tsd. Euro).

Auf Basis der durchgeführten Simulationen ermittelt die Gruppe Ergebnisauswirkungen für definierte Zinssatzänderungen. Die Szenarien werden für Verbindlichkeiten, die den wesentlichen Teil der zinstragenden Verbindlichkeiten darstellen, sowie für die Wertpapiere des Spezialfonds analysiert. Bei einer angenommenen Veränderung des Marktzinssatzes zum jeweiligen Stichtag um plus 100 oder minus 50 Basispunkte würden sich nachfolgende Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern ergeben:

In Tsd. Euro	31.12.2021		31.12.2020	
	Marktzinsänderung Basispunkte		Marktzinsänderung Basispunkte	
Effekt auf das Ergebnis vor Ertragsteuern	-50	+100	-50	+100
Originäre Finanzinstrumente	2.615	-15.820	2.249	-33.295
Derivative Finanzinstrumente	-645	594	-1.141	1.314

Scout24 investiert mittels des aufgelegten Spezialfonds in börsennotierte und nicht börsennotierte Eigenkapitaltitel. Folglich unterliegt Scout24 einem Marktpreisrisiko, welches sich aus der Unsicherheit künftiger Wertentwicklungen dieser Wertpapiere ergibt. In der Value-at-Risk-Betrachtung ergibt sich bei

einem 99 %-Konfidenzintervall für eine angenommene Haltedauer von einem Jahr ein maximales Verlustrisiko von 20.076 Tsd. Euro (Vorjahr: 34.864 Tsd. Euro).

Das Liquiditätsmanagement ist zentralisiert und erfolgt bei 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 SE im Hinblick auf das Kapitalmanagement liegt grundsätzlich 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. Seit dem Zugang von wesentlichen Zahlungsmitteln aus der Veräußerung von AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK besteht die Zielsetzung mittelfristig darin, die überschüssige Liquidität über Ausschüttungen bzw. Kapitalmaßnahmen an die Aktionär:innen auszukehren.

Der Finanzvorstand überwacht die Kapitalstruktur anhand eines monatlichen Berichts über die Nettoverschuldung. Gegebenenfalls notwendige Finanzierungsmaßnahmen werden dann durch die Scout24 SE an den internationalen Finanzmärkten getätigt. Zum Stichtag stellt sich die Nettoverschuldung wie folgt dar:

In Tsd. Euro	31.12.2021	31.12.2020
Finanzielle Verbindlichkeiten inklusive Leasingverbindlichkeiten	-293.341	-332.240
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	120.009	177.663
Netto finanzielle Verbindlichkeiten	-173.331	-154.577

Das Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate beträgt 0,78:1. Die externen Mindestkapitalanforderungen eines Verschuldungsgrads von 3,50 : 1 gemäß dem Term and Revolving Facilities Agreement (hier: Covenant) wurden im Geschäftsjahr eingehalten.

5.3. Anteilsbasierte Vergütung

Long-Term Incentive Program 2018

Im Juli 2018 führte Scout24 das Long-Term Incentive Program 2018 (LTIP) für Mitglieder des Vorstands und ausgewählte Arbeitnehmer:innen der Scout24-Gruppe ein.

Das LTIP 2018 unterstützt die Bindung von Vorstand und Führungskräften der Scout24-Gruppe und verfolgt das Ziel, die Vergütungsstruktur auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung auszurichten, und honoriert sowohl die Steigerung der Profitabilität und des Umsatzes als auch die Entwicklung der Scout24-Aktie gegenüber einer Gruppe von ausgewählten Vergleichsunternehmen. Dabei erhalten die ausgewählten Begünstigten virtuelle Scout24-Aktien („Share Units“). Die Bedienung erfolgt in Übereinstimmung mit den Regelungen von IFRS 2 als anteilsbasierte Transaktion mit Erfüllung als Barausgleich („cash-settled transaction“).

Die gewährten Share Units unterliegen zu 50 % einer dreijährigen und zu weiteren 50 % einer vierjährigen Wartefrist. Die erstmalige Zuteilung erfolgte zum 1. Juli 2018, die jeweiligen Wartefristen begannen dementsprechend am 1. Juli 2018.

Des Weiteren entfallen 35 % der gewährten Anzahl an Share Units auf Retention Share Units (RSUs), die einer Anstellungsbedingung unterliegen.

65 % der gewährten Anzahl an Share Units entfallen auf Performance Share Units (PSUs), die sowohl einer Anstellungsbedingung als auch Performancebedingungen unterliegen. Die Performancebedingungen bestehen zu je einem Drittel aus Umsatzwachstumszielen, Wachstumszielen in Verbindung mit dem EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (ooEBITDA-Wachstumsziel) sowie einem Ziel in Bezug auf eine relative Kapitalmarktbedingung. Zur Bestimmung der Höhe des Barausgleichs wird die Anzahl der PSUs mit dem Performancefaktor, der sich aus der Zielerreichung der drei genannten Performancebedingungen ergibt, multipliziert; der Performancefaktor ist auf 200 % begrenzt.

Die Umsatzwachstumsbedingung bezieht sich auf die annualisierte Wachstumsrate des ausgewiesenen Umsatzes von Scout24 zwischen dem Gewährungsdatum und dem Ablaufdatum der jeweiligen Wartefrist, berechnet als Compound Annual Growth Rate (CAGR).

Entsprechend bezieht sich das ooEBITDA-Wachstumsziel auf die annualisierte Wachstumsrate des im jeweiligen Zwischenabschluss zum Halbjahr ausgewiesenen Last Twelve Months ooEBITDA (LTM ooEBITDA) von Scout24 zwischen dem Gewährungsdatum und dem Ablaufdatum der jeweiligen Wartefrist, berechnet als CAGR.

Das Aktienkursziel als relative Kapitalmarktbedingung bezieht sich auf die relative Performance des Total Shareholder Return (TSR) der Scout24-Aktie, verglichen mit der Performance des TSR einer Peergroup von Wettbewerbern innerhalb der jeweiligen Wartefrist.

Die Auszahlung pro Share Unit ist auf das Dreieinhalbfache des Share-Unit-Kurses am Gewährungsdatum begrenzt.

Modifikationen des Programms

AutoScout24- und FINANZCHECK-Teilnehmer:innen des Programms

Das LTIP 2018 wurde im ersten Halbjahr 2020 aufgrund des Verkaufs von AutoScout24, FINANZCHECK und FinanceScout24 modifiziert. Für die AutoScout24- und FINANZCHECK-Teilnehmer:innen des Programms wurden die bis zum 31. März 2020 (Zeitpunkt des AutoScout24-Verkaufs (Closing)) erdienten Share Units mit den vor der Modifikation geltenden Bedingungen im Geschäftsjahr 2020 ausbezahlt (siehe Erläuterung „5.3. Anteilsbasierte Vergütung“ im Geschäftsbericht 2020). Für die verbleibenden Share Units war ein Anspruch der AutoScout24- und FINANZCHECK-Teilnehmer:innen gegeben, wenn sie sich zum 31. März 2021 noch in einem Beschäftigungsverhältnis mit diesen Gesellschaften befanden. Die Auszahlung der verbliebenen Share Units erfolgte in Höhe von 6.768 Tsd. Euro im April 2021.

ImmoScout24- sowie Scout24-AG-Teilnehmer:innen des Programms

Für die Teilnehmer:innen der Scout24-Gruppe wurde die Bewertung der Anteile in zwei Zeiträume aufgeteilt: Für den Zeitraum zwischen dem Programmbeginn und dem 31. März 2020 (Pre-Closing-Periode) wurde die Bewertung mit den für diesen Zeitraum geltenden Performancefaktoren Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit festgehalten. Die Auszahlung für die Pre-Closing-Periode findet am Programmende auf Grundlage des zu diesem Zeitpunkt bestehenden Aktienkurses statt. Für den Zeitraum zwischen dem 1. April 2020 und dem Programmende (Post-Closing-Periode) wurde eine Anpassung der Performancefaktoren Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit an das Wachstum des fortgeführten Geschäfts vorgenommen. Bei der Aktienkursentwicklung wird die Performance zukünftig an der Entwicklung relativ zum MDAX gemessen, für die Pre-Closing-Periode wurde die Entwicklung noch gegenüber der Performance einer Peergroup gemessen.

Weiterhin wurden beim LTIP 2018 gemäß den Planbedingungen bestimmte Auswirkungen der Covid-19-Pandemie berücksichtigt. Durch die Modifikation wurde ein zusätzlicher Personalaufwand in Höhe von 1.112 Tsd. Euro im ersten Halbjahr 2021 erfasst.

Die im ersten Halbjahr durchgeführte Kapitalherabsetzung stellte nach den Programmbedingungen eine Kapitalmaßnahme dar, durch die der Aktienkurs beeinflusst wurde. Entsprechend den Programmbedingungen wurde eine Anpassung beim zur Bewertung heranzuziehenden Aktienkurs

durchgeführt. Die Anpassung führte zu einem zusätzlichen Personalaufwand in Höhe von 617 Tsd. Euro im ersten Halbjahr 2021.

Entsprechend den vertraglichen Regelungen und der Dauer der Unternehmenszugehörigkeit wurden im dritten Quartal 2021 die bis zum 30. Juni 2021 erdienten virtuellen Aktien ausbezahlt; es ergab sich ein Auszahlungsbetrag in Höhe von 20.270 Tsd. Euro. Der zum Zeitpunkt der Zusage der virtuellen Aktien herangezogene Aktienkurs beträgt 44,58 Euro, der im Rahmen der Auszahlung berücksichtigte Aktienkurs beträgt 69,52 Euro. Die Zielerreichung für die Pre-Closing-PSU-Tranche lag bei 128,33 %. Für abweichende Regelungen betreffend die Mitglieder des Vorstands wird auf den Vergütungsbericht verwiesen. Weiterhin erfolgte im Geschäftsjahr 2021 die Auszahlung von im Rahmen von Reorganisationsmaßnahmen abgewickelten Anteilen.

Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der gewährten Instrumente zum Bilanzstichtag erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Monte-Carlo-Simulation). Es wird in Abhängigkeit von der Laufzeit ein risikoloser Zinssatz von minus 0,65 % bis minus 0,51 % angesetzt. Für die historischen Volatilitäten ist auf den Aktienkurs der Scout24 SE zurückgegriffen worden; es wurde in Abhängigkeit von der Laufzeit der Anteile zum Bilanzstichtag eine zur Anwendung kommende Volatilität von 23,70 % bis 25,75 % ermittelt. Weitere Parameter sowie erwartete Dividenden sind nicht in die Bewertung des beizulegenden Zeitwerts eingeflossen. Hinsichtlich der Umsatzwachstumsziele wurde für die Bewertung eine Zielerreichung von 65,56 % bis 101,90 % in Abhängigkeit von der Laufzeit angenommen. Für die ooEBITDA-Wachstumsziele wurde für die Bewertung eine Zielerreichung von 0 % bis 129,5 % angenommen. Bei der Ermittlung des im Geschäftsjahr zu erfassenden Personalaufwands wurde ein angemessener Fluktuationsabschlag angewendet.

Der Gesamtbestand gehaltener Anteile aus dem Long-Term Incentive Program 2018 (LTIP 2018) stellte sich zum 31. Dezember 2021 wie folgt dar:

In Tsd. Stück	LTIP 2018
Anzahl Anteile 31.12.2019	1.332,2
Ausgegeben	6,7
Ausgeübt ¹	33,0
Verwirkt	56,3
Auszahlung im Rahmen der Modifikation für AutoScout24- und FINANZCHECK-Teilnehmer:innen	257,0
Anzahl Anteile 31.12.2020	992,6
Ausgegeben	-
Ausgeübt	321,9
Verwirkt	21,3
Auszahlung im Rahmen der Modifikation für AutoScout24- und FINANZCHECK-Teilnehmer:innen	118,0
Anzahl Anteile 31.12.2021	531,4

¹ Im Rahmen von Reorganisationsmaßnahmen abgewickelte Anteile.

Insgesamt wurde für das LTIP 2018 Personalaufwand in Höhe von 9.539 Tsd. Euro (Vorjahr: 14.768 Tsd. Euro) erfasst. Der Gesamtbuchwert der Schulden aus anteilsbasierter Vergütung beträgt zum 31. Dezember 2021 insgesamt 23.449 Tsd. Euro (Vorjahr: 41.685 Tsd. Euro).

Long-Term Incentive Program 2021

Im Geschäftsjahr 2021 führte die Scout24 SE das Long-Term Incentive Program 2021 (LTIP 2021) für Mitglieder des Vorstands und für ausgewählte Arbeitnehmer:innen der Scout24-Gruppe ein.

Das LTIP 2021 unterstützt die Bindung von Vorstand und Führungskräften der Scout24-Gruppe und verfolgt das Ziel, die Vergütungsstruktur auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung auszurichten. Weiterführend unterscheiden sich die Programme für beide Teilnehmer:innen-Gruppen hinsichtlich ihrer individuellen Ausgestaltung und werden insofern nachfolgend separat beschrieben.

LTIP 2021 für Mitglieder des Vorstands

Im Rahmen des Programms erhalten die Mitglieder des Vorstands in jedem Jahr des Bestehens des zugehörigen Vorstandsdienstvertrags, jeweils jährlich zum 1. Januar, eine Tranche virtueller, leistungsabhängiger Scout24-Aktien (Performance Share Units – PSUs). Die gewährten PSUs werden – vorbehaltlich eines Andauerns des Anstellungsverhältnisses – mit Ablauf des Geschäftsjahres, für welches sie zugeteilt wurden, unverfallbar. Nach einer jeweils vierjährigen Performanceperiode erfolgt die Bedienung ausschließlich als Barausgleich; das Programm ist dementsprechend in Übereinstimmung mit den Regelungen von IFRS 2 als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich („cash-settled transaction“) zu klassifizieren. Hierbei ist aufwandswirksam eine Schuld über den Erdienungszeitraum anzusammeln. Der Erdienungszeitraum beginnt mit dem Tag der Vertragsunterzeichnung der Vorstandsdienstverträge (dem „service commencement date“).

Die Anzahl der gewährten PSUs ergibt sich aus dem jeweils zugeteilten Gewährungsbetrag und dem maßgeblichen PSU-Kurs am Zuteilungstag. Der maßgebliche PSU-Kurs am Zuteilungstag ergibt sich aus dem 30-tägigen Mittelwert des auf drei Dezimalstellen gerundeten Schlusskurses der Scout24-SE-Aktie im Xetra-Handelssystem.

Die Performancebedingungen bestehen zu je einem Drittel aus Umsatzwachstumszielen, Wachstumszielen in Verbindung mit dem EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (ooEBITDA-Wachstumsziel) sowie einem nichtfinanziellen Strategieziel. Zur Bestimmung der Höhe des Barausgleichs wird die Anzahl der Performance Share Units mit dem Performancefaktor, der sich aus der Zielerreichung der drei genannten Performancebedingungen ergibt, multipliziert; der Performancefaktor ist auf 200 % begrenzt. Die so ermittelte Anzahl PSUs wird unter Beachtung des jeweiligen PSU-Kurses zum Ende der Performanceperiode in einen Geldbetrag umgewandelt und zuzüglich der während der Performanceperiode ausgeschütteten Dividenden der Scout24-Aktie innerhalb eines Monats nach Feststellung des Jahresabschlusses durch den Aufsichtsrat ausgezahlt.

Neben der Begrenzung der Auszahlung für jede Tranche auf 300 % des jeweiligen Gewährungsbetrags und den Regelungen hinsichtlich der Maximalvergütung enthalten die im Geschäftsjahr 2021 neu abgeschlossen Vorstandsdienstverträge die Möglichkeit zur anteiligen oder vollständigen Reduzierung bzw. Rückforderung variabler Vergütung bei schwerwiegendem Verstoß gegen die Sorgfaltspflicht (inklusive Verstößen gegen den unternehmensinternen Code of Conduct) im Sinne des § 93 AktG oder dienstvertragliche Regelungen. Von dieser Möglichkeit wurde im Geschäftsjahr 2021 kein Gebrauch gemacht.

Weiterhin kann die Auszahlung aufgeschoben werden, solange das Vorstandsmitglied Regelungen im Zusammenhang mit den Share Ownership Guidelines (für weitere Informationen wird auf den Vergütungsbericht verwiesen) nicht nachkommt.

Die erstmalige Zuteilung erfolgt zum 1. Januar 2022, die jeweiligen Wartefristen beginnen dementsprechend am 1. Januar 2022. Aufgrund des unterjährigen Vertragsabschlusses wird für das Geschäftsjahr 2021 ein zeitanteiliger Gewährungsbetrag berücksichtigt.

Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der gewährten Instrumente zum Bilanzstichtag erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Monte-Carlo-Simulation). Es wird in Abhängigkeit von der Laufzeit ein risikoloser Zinssatz von minus 0,55 % angesetzt. Für die historischen Volatilitäten ist auf den Aktienkurs der Scout24 SE zurückgegriffen worden; es wurde zum Bilanzstichtag eine zur Anwendung kommende Volatilität von 24,57 % ermittelt. Weitere Parameter sind nicht in die Bewertung des beizulegenden Zeitwerts eingeflossen. Hinsichtlich sowohl der Umsatz- als auch der ooEBITDA-Wachstumsziele wurde für die Bewertung eine Zielerreichung von 100 % angenommen. Bei der Ermittlung des im Geschäftsjahr zu erfassenden Personalaufwands wurde ein angemessener Fluktuationsabschlag angewendet.

Der Gesamtbestand gehaltener Anteile aus dem Long-Term Incentive Program 2021 (LTIP 2021) stellte sich zum 31. Dezember 2021 wie folgt dar:

In Tsd. Stück	LTIP 2021
Anzahl Anteile 31.12.2020	0
Ausgegeben	14,6
Ausgeübt	–
Verwirkt	–
Anzahl Anteile 31.12.2021	14,6

Insgesamt wurde für das LTIP 2021 (Mitglieder des Vorstands) Personalaufwand in Höhe von 521 Tsd. Euro (Vorjahr: –) erfasst. Der Gesamtbuchwert der Schulden aus anteilsbasierter Vergütung beträgt zum 31. Dezember 2021 insgesamt 521 Tsd. Euro (Vorjahr: –).

LTIP 2021 für ausgewählte Arbeitnehmer:innen

Die Scout24 SE gewährte im Geschäftsjahr 2021 ein neues und langfristig orientiertes Vergütungsinstrument zur Bindung der Arbeitnehmer:innen, damit das Ziel verfolgend, deren Handeln auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung auszurichten.

Dabei erhalten die Teilnehmer:innen virtuelle Scout24-Aktien (Retention Share Units – RSUs) und virtuelle Aktienoptionen (Virtual Stock Options – VSOs). Die Bedienung erfolgt ausschließlich als Barausgleich, das Programm ist dementsprechend in Übereinstimmung mit den Regelungen von IFRS 2 als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich („cash-settled transaction“) zu klassifizieren. Hierbei ist aufwandswirksam eine Schuld über den Erdienungszeitraum anzusammeln. Der Erdienungszeitraum beginnt zu dem Zeitpunkt, zu dem die Teilnehmer erstmalig Kenntnis über die Einführung des Plans erlangen (dem „service commencement date“).

Die gewährten RSUs unterliegen ausschließlich einer Anstellungsbedingung („service condition“) in Form einer zweijährigen Wartefrist; die VSOs unterliegen sowohl einer Anstellungsbedingung in Form einer dreijährigen Wartefrist als auch Leistungsbedingungen („performance conditions“). Die erstmalige Zuteilung von RSUs und VSOs erfolgte zum 1. Juli 2021, die jeweiligen Wartefristen begannen dementsprechend am 1. Juli 2021.

Die Allokation des Gewährungsbetrags auf RSUs und VSOs erfolgt entsprechend der Zugehörigkeit der Teilnehmer:innen zu einer von zwei Gruppen entweder auf 25 % RSUs / 75 % VSOs oder auf 50 % RSUs / 50 % VSOs; die Teilnehmer:innen der zweiten Gruppe können zur Allokation 25 % RSUs / 75 % VSOs optieren.

Die Leistungsbedingungen der VSOs bestehen hälftig aus Umsatzwachstumszielen und Wachstumszielen in Verbindung mit dem EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (ooEBITDA-Wachstumsziel). Nach Ablauf der Wartefrist wird die Anzahl der VSOs mit dem Performancefaktor, der sich aus der Zielerreichung der beiden genannten Leistungsbedingungen ergibt, multipliziert; der Performancefaktor ist auf 200 % begrenzt.

Die Umsatzwachstumsbedingung bezieht sich auf die annualisierte Wachstumsrate des im jeweiligen Zwischenabschluss zum Quartal ausgewiesenen Umsatzes von Scout24 zwischen dem Gewährungsdatum und dem Ablaufdatum der jeweiligen Wartefrist, berechnet als Compound Annual Growth Rate (CAGR).

Entsprechend bezieht sich das ooEBITDA-Wachstumsziel auf die annualisierte Wachstumsrate des im jeweiligen Zwischenabschluss zum Quartal ausgewiesenen Last Twelve Months ooEBITDA (LTM ooEBITDA) von Scout24 zwischen dem Gewährungsdatum und dem Ablaufdatum der jeweiligen Wartefrist, berechnet als CAGR.

Für die Ermittlung des Zahlungsanspruchs resultierend aus den RSUs wird die Gesamtzahl der den Teilnehmer:innen gewährten RSUs mit dem Wert pro RSU multipliziert. Dabei entspricht der Wert pro RSU dem RSU-Kurs zum Ausübungsdatum zuzüglich der Summe der zwischen Gewährungs- und RSU-Ausübungsdatum auf eine Scout24-Aktie ausgeschütteten Dividenden. Der Wert pro RSU ist auf das Dreieinhalbfache des RSU-Kurses am Gewährungsdatum begrenzt. RSUs bedürfen keiner gesonderten Ausübung, da sie mit Ablauf der RSU-Wartefrist automatisch als wirksam ausgeübt gelten.

Für die Ermittlung des Zahlungsanspruchs resultierend aus den VSOs wird die unter Berücksichtigung des Performancefaktors ermittelte Anzahl ausübbarer VSOs mit dem Wert pro VSO multipliziert. Dabei entspricht der Wert pro VSO der Differenz zwischen (i) dem Aktienkurs ausgehend vom VSO-Ausübungsdatum zuzüglich der Summe der zwischen Gewährungs- und VSO-Ausübungsdatum auf eine Scout24-Aktie ausgeschütteten Dividenden einerseits und (ii) dem Aktienkurs ausgehend vom Gewährungsdatum abzüglich eines Discounts von 20 % (Strike Price) andererseits. Der Wert pro VSO ist auf den Wert einer Scout24-Aktie gemäß dem Aktienkurs am Gewährungsdatum begrenzt. Die wirksame Ausübung ist in einem Ausübungszeitraum von zwei Jahren nur zu jeweils definierten Ausübungszeitpunkten möglich. Dabei bedarf es grundsätzlich einer gesonderten Ausübungserklärung.

Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der gewährten Instrumente erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Monte-Carlo-Simulation). Es wird in Abhängigkeit von der Laufzeit ein risikoloser Zinssatz von minus 0,64 % bis minus 0,46 % angesetzt. Für die historischen Volatilitäten ist auf den Aktienkurs der Scout24 SE zurückgegriffen worden; es wurde in Abhängigkeit von der Laufzeit der Anteile zum Bilanzstichtag eine zur Anwendung kommende Volatilität von 23,70 % bis 23,87 % ermittelt. Weitere Parameter sind nicht in die Bewertung des beizulegenden Zeitwerts eingeflossen. Hinsichtlich sowohl der Umsatz- als auch der ooEBITDA-Wachstumsziele wurde für die Bewertung eine Zielerreichung von 100 % angenommen. Bei der Ermittlung des im Geschäftsjahr zu erfassenden Personalaufwands wurde ein angemessener Fluktuationsabschlag angewendet.

In Tsd. Stück	LTIP 2021
Anzahl Anteile 31.12.2020	0
Ausgegeben	115,6
Ausgeübt	-
Verwirkt	-
Anzahl Anteile 31.12.2021	115,6

Insgesamt wurde für das LTIP 2021 (ausgewählte Arbeitnehmer:innen) Personalaufwand in Höhe von 310 Tsd. Euro (Vorjahr: -) erfasst. Der Gesamtbuchwert der Schulden aus anteilsbasierter Vergütung beträgt zum 31. Dezember 2021 insgesamt 310 Tsd. Euro (Vorjahr: -).

5.4. 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 SE beeinflusst werden können, die einen Einfluss auf die Scout24 SE ausüben können oder die unter dem Einfluss einer anderen der Scout24 SE nahestehenden Partei stehen.

Nahestehende Unternehmen

Zum Bilanzstichtag und während des gesamten abgelaufenen Geschäftsjahres kann keine Partei einen beherrschenden oder maßgeblichen Einfluss auf die Scout24 SE ausüben.

Die Scout24-Gruppe unterhält mit einigen ihrer assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen Beziehungen im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Im Folgenden werden die Transaktionen von Geschäftsbereichen fortgeführter Aktivitäten mit assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen ausgewiesen.

In Tsd. Euro	Summe	Assoziierte Unternehmen	Gemeinschaftsunternehmen
	2021		
Erbrachte Leistungen sowie sonstige Erträge	675	654	22
Empfangene Leistungen sowie sonstige Aufwendungen	-43	-	-43
	31.12.2021		
Forderungen	221	220	1
Verbindlichkeiten	1	-	1

Der Umfang der Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen im Geschäftsjahr 2020 ist in nachfolgender Übersicht dargestellt:

In Tsd. Euro	Summe fortgeführte Aktivitäten	Assoziiertes Unternehmen	Gemeinschaftsunternehmen	Summe nicht fortgeführte Aktivitäten	SUMAUTO MOTOR S.L. (assoziiertes Unternehmen)
	2020			2020	
Erbrachte Leistungen sowie sonstige Erträge	1	-	1	-	-
Empfangene Leistungen sowie sonstige Aufwendungen	-175	-	-175	-15	-15
	31.12.2020			31.12.2020	
Forderungen	3	-	3	-	-

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 von Scout24 ausüben (Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen), einschließlich ihrer nahen Familienangehörigen. Dazu zählen die Vorstandsmitglieder und Aufsichtsratsmitglieder der Scout24 SE.

Vorstand

Während des vergangenen Geschäftsjahres gehörten dem Vorstand der Scout24 SE folgende Personen an:

- Tobias Hartmann: Chief Executive Officer (Vorsitzender des Vorstands), München
- Dr. Dirk Schmelzer: Chief Financial Officer (Vorstand Finanzen), München
- Ralf Weitz: Chief Commercial Officer, Berlin
- Dr. Thomas Schroeter: Chief Product Officer, Berlin

Die Mitglieder des Vorstands nahmen folgende konzerninterne Mandate wahr:

Tobias Hartmann:

Gesellschaft	Mandat	Zugehörigkeit
Immobilien Scout GmbH	Aufsichtsrat	seit November 2018
Scout24 Beteiligungs SE	Vorstand	seit Dezember 2019

Dr. Dirk Schmelzer:

Gesellschaft	Mandat	Zugehörigkeit
Immobilien Scout GmbH	Aufsichtsrat	seit Juli 2019
Consumer First Services GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2019
Scout24 Beteiligungs SE	Vorstand	seit Dezember 2019

Ralf Weitz:

Gesellschaft	Mandat	Zugehörigkeit
Immobilien Scout GmbH	Geschäftsführer	seit April 2018
Consumer First Services GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2018
Immobilien Scout Österreich GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2019

Dr. Thomas Schroeter:

Gesellschaft	Mandat	Zugehörigkeit
Immobilien Scout GmbH	Geschäftsführer	seit Mai 2017
Consumer First Services GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2018

Die folgenden Mitglieder des Vorstands nehmen weitere vergleichbare externe Mandate wahr:

Tobias Hartmann: Mitglied des Verwaltungsrats der Zur Rose Group AG, Frauenfeld, Schweiz, bis April 2021, Mitglied des Verwaltungsrates der SGS SA, Genf, Schweiz, sowie Mitglied des Beirates der Expondo GmbH, Berlin, seit November 2021.

Dr. Thomas Schroeter: Geschäftsführer der Heja Ventures GmbH, Berlin, Deutschland (ehemals Andreas und Thomas Schroeter Beteiligungsgesellschaft mbH), sowie seit Juni 2021 Mitglied des Beirates der Groupe La Centrale, SAS, Paris, Frankreich.

Der nachfolgenden Tabelle ist die Vorstandsvergütung entsprechend IAS 24 zu entnehmen:

In Tsd. Euro	2021	2020
Kurzfristig fällige Leistungen	3.615	3.633
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	125	125
Andere langfristig fällige Leistungen	–	–
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	–	–
Anteilsbasierte Vergütung	4.875	2.942
Summe	8.615,1	6.701

Zusätzliche Angaben zu anteilsbasierten Vergütungsprogrammen im Rahmen der Vorstandsvergütung:

In Tsd. Stück	LTIP 2018	LTIP 2021
Anzahl Anteile 31.12.2020	459,9	–
Ausübbar Anteile 31.12.2020	–	–
Durchschnittlich verbleibende Wartefrist	1,5 Jahre	–
In 2021 ausgegeben	–	14,6
In 2021 ausgeübt	110,1	–
In 2021 verwirkt	–	–
Anzahl Anteile 31.12.2021	349,8	14,6
Ausübbar Anteile 31.12.2021	–	–
Durchschnittlich verbleibende Wartefrist	0,7 Jahre	4 Jahre

Auf die Mitglieder des Vorstands entfielen im Berichtsjahr 4.875 Tsd. Euro (Vorjahr: 2.942 Tsd. Euro) Personalaufwand aus anteilsbasierter Vergütung mit Barausgleich.

Für individualisierte Angaben wird auf den Vergütungsbericht verwiesen.

Zwischen zwei Tochterunternehmen der Scout24 SE (Immobilien Scout GmbH und immoverkauf24 GmbH) und der Homeday GmbH, Berlin, bestehen Vereinbarungen über die Schaltung von Immobilieninseraten sowie die Vermittlung von Kundenkontakten. Die Ehefrau eines Vorstandsmitglieds der Scout24 SE war bis November 2021 Chief Operating Officer der Homeday GmbH. Im Geschäftsjahr 2021 wurden aus der Kooperation Umsatzerlöse in Höhe von 2.508 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.738 Tsd. Euro) erwirtschaftet und Kosten in Höhe von 440 Tsd. Euro (Vorjahr: 109 Tsd. Euro) aufwandswirksam erfasst. Die Vereinbarungen wurden zu marktüblichen Konditionen abgeschlossen. Das Vorstandsmitglied der Scout24 SE war in den Abschluss der Vereinbarungen nicht einbezogen.

Aufsichtsrat

Als nahestehende Personen gelten die Personen, die einen maßgeblichen Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik von Scout24 ausüben (Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen), einschließlich ihrer nahen Familienangehörigen. Dazu zählen die Vorstandsmitglieder und Aufsichtsratsmitglieder der Scout24 SE.

Zum 31. Dezember 2021 gehörten dem Aufsichtsrat die folgenden sechs Personen mit den folgenden weiteren Mandaten an:

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS IM GESCHÄFTSJAHR 2021

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied AG vor Formwechsel seit	Mitglied SE nach Formwechsel seit	Ernannt bis	Weitere Mandate im Jahr 2021 (während der Amtszeit)
Dr. Hans-Holger Albrecht Vorsitzender	Mitglied des Verwaltungsrats der Deezer S.A., Paris, Frankreich, und London, Vereinigtes Königreich	21.06.2018	15.10.2021, zuletzt gewählt am: 8. Juli 2021	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> ICE GROUP ASA, Oslo, Norwegen (Vorsitzender des Board of Directors) VEON Ltd., Hamilton, Bermuda (Non-Executive Member des Board of Directors)
Frank H. Lutz	CEO der CRX Markets AG, München, Deutschland	30.08.2019	15.10.2021, zuletzt gewählt am: 8. Juli 2021	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> Bilfinger SE, Mannheim, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied)
Christoph Brand	CEO der Axpo Holding AG, Baden, Schweiz	30.08.2019	15.10.2021, zuletzt gewählt am: 8. Juli 2021	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> Centralschweizerische Kraftwerke AG, Luzern, Schweiz (Mitglied des Verwaltungsrats) GfM Schweizerische Gesellschaft für Marketing, Zürich, Schweiz (Mitglied des Vorstands)
André Schwämmlein	CEO der FlixMobility GmbH, München, Deutschland	30.08.2019	15.10.2021, zuletzt gewählt am: 8. Juli 2021	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> ABOUT YOU Holding SE & Co. KG, Hamburg, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied) ABOUT YOU Verwaltungs AG, Hamburg, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied)
Peter Schwarzenbauer	Ehemaliges Mitglied des Vorstands der BMW AG, München, Deutschland	08.06.2017	15.10.2021, zuletzt gewählt am: 8. Juli 2021	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> UnternehmerTUM GmbH, München, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied) Lunewave, Inc., Tucson (Arizona), USA (Mitglied des Beirats) Mobility Impact Partners LLC, New York, USA (Mitglied des Beirats)
Dr. Elke Frank	Mitglied des Vorstands der Software AG, Darmstadt, Deutschland	18.06.2020	15.10.2021, zuletzt gewählt am: 8. Juli 2021	HV 2024	<ul style="list-style-type: none"> Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO, Stuttgart, Deutschland, eine Einrichtung der Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der angewandten Forschung e. V., München, Deutschland (Mitglied des Kuratoriums)

Der Aufsichtsrat der Scout24 SE besteht zum 31. Dezember 2021 aus sechs Mitgliedern.

Die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 AG hat am 8. Juli 2021 unter Tagesordnungspunkt 7 „Beschlussfassung über die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder“ die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder

gemäß § 12 der Satzung einschließlich des dieser zugrundeliegenden Vergütungssystems wie nachfolgend beschrieben bestätigt.

Jedes Aufsichtsratsmitglied der Gesellschaft erhält neben dem Ersatz seiner Auslagen eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 60 Tsd. Euro. Der/die Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 140 Tsd. Euro und sein/e Stellvertreter:in eine solche in Höhe von 120 Tsd. Euro. Jedes Mitglied eines Ausschusses erhält zusätzlich eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 20 Tsd. Euro und jeder Vorsitzende eines Ausschusses eine solche in Höhe von 40 Tsd. Euro.

Die Gesamtbezüge der Aufsichtsratsmitglieder betragen im Geschäftsjahr 2021 740 Tsd. Euro (Vorjahr: 712 Tsd. Euro). Für individualisierte Angaben wird auf den Vergütungsbericht verwiesen.

Directors' Dealings

Nach Art. 19 Abs. 1 der Marktmissbrauchsverordnung (Verordnung (EU) Nr. 596/2014) müssen die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat sowie bestimmte Angehörige alle Verkäufe und Käufe von Scout24-Aktien und anderer darauf bezogener Rechte unverzüglich veröffentlichen, sofern die Wertgrenze von 20.000 Euro innerhalb des Kalenderjahres überschritten wird.

Nachstehende Tabelle zeigt eine Auflistung der veröffentlichten Transaktionen im Geschäftsjahr 2021:

Mitteilungspflichtiger	Mitteilung vom	Datum der Transaktion	Art des Geschäfts	Preis in Euro (aggregiert)	Volumen in Euro (aggregiert)
Dr. Dirk Schmelzer	15.11.2021	11.11.2021	Kauf	62,58	31.291,88
Dr. Thomas Schroeter	23.11.2021	23.11.2021	Kauf	58,97	29.483,48
Ralf Weitz	24.11.2021	23.11.2021	Kauf	58,82	149.531,28
Tobias Hartmann	24.11.2021	22.11.2021	Kauf	63,50	63.500,00
Tobias Hartmann	24.11.2021	23.11.2021	Kauf	59,20	29.600,00
Ralf Weitz	03.12.2021	02.12.2021	Kauf	54,83	54.828,00

5.5. Segmentberichterstattung

Gemäß IFRS 8 ist eine Abgrenzung von operativen Segmenten auf Basis 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 Geschäftsaktivitäten der Scout24-Gruppe werden in die folgenden Segmente gegliedert:

Residential Real Estate

- Geschäft mit Residential Real Estate Partnern, das heißt Immobilienmakler:innen mit Fokus Wohnimmobilien, Hausverwaltungen und mit Finanzpartnern
- Geschäft mit Umzugsunternehmen
- Geschäft mit Immobilieneigentümer:innen: Verkäufer:innen, Vermieter:innen
- Geschäft mit Immobiliensuchenden: Käufer:innen, Mieter:innen

Business Real Estate

- Geschäft mit Business Real Estate Partnern: Immobilienmakler:innen mit Fokus auf Gewerbeimmobilien, Fertighausanbieter und Immobilienentwickler

Media & Other

- Geschäft mit Werbetreibenden (Dritte), die Werbeflächen auf ImmoScout24 buchen
- Geschäfte mit Nutzer:innen von ImmoScout24 Österreich
- Geschäfte mit FLOWFACT-Kund:innen

Die beiden im Geschäftsjahr 2021 erworbenen Gesellschaften Vermietet.de und Wohnungsbörse (zwischenzeitlich verschmolzen auf die IS GmbH) wurden beide dem Segment Residential Real Estate zugeordnet, die ebenfalls im Geschäftsjahr 2021 erworbene Gesellschaft Propstack wurde dem Segment Media & Other zugeordnet. Für Details siehe Erläuterung „2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode“.

Die Bilanzierungsgrundsätze der Segmente sind grundsätzlich dieselben, die für die externe Rechnungslegung angewandt werden; für Details wird auf Erläuterung „1.7. Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung“ verwiesen. Auf Konzernebene sind die wichtigsten finanziellen Steuerungsgrößen für Scout24 die Umsatzerlöse und das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit. Dies wird durch die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, einer Profitabilitätskennziffer, die die beiden vorgenannten Größen in Beziehung zueinander setzt, ergänzt. Auf Segmentebene sind die wichtigste finanzielle Steuerungsgröße die Umsatzerlöse.

Das EBITDA eines Segments ist definiert als Gewinn (basierend auf dem Gesamtumsatz) vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertminderungen, Wertaufholungen und dem Ergebnis aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften. Gemäß Unternehmensrichtlinie des Konzerns entspricht das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit dem EBITDA bereinigt um nichtoperative Effekte. Hierunter fallen im Wesentlichen erfolgswirksame Effekte aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen, Aufwendungen im Zusammenhang mit M&A-Aktivitäten (realisiert und unrealisiert), Reorganisationsaufwendungen und sonstige nichtoperative Effekte. In der Berichtsperiode betragen die nichtoperativen Effekte im Rahmen der fortgeführten Aktivitäten minus 21.985 Tsd. Euro (Vorjahr: minus 14.049 Tsd. Euro).

Geschäfte zwischen den Segmenten finden in unwesentlichem Umfang statt.

Im Folgenden werden die von Scout24 zur Beurteilung der Leistung ihrer Segmente herangezogenen Steuerungsgrößen angegeben:

SEGMENTINFORMATIONEN

In Tsd. Euro		Außenumsatz	EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit
Residential Real Estate	2021	288.359	171.528
	2020	253.397	160.109
Business Real Estate	2021	68.944	49.620
	2020	69.137	49.222
Media & Other	2021	31.326	10.604
	2020	30.988	11.979
Summe berichtspflichtige Segmente	2021	388.629	231.752
	2020	353.523	221.310
Zentrale Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige	2021	412	-8.923
	2020	300	-9.000
Summe Konzern	2021	389.041	222.829
	2020	353.822	212.310

Die Position „Zentrale Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige“ beinhaltet im Wesentlichen Aufwendungen, die im Zusammenhang mit zentralen Konzernfunktionen anfallen, sowie unwesentliche Geschäfte, die nicht den berichtspflichtigen Segmenten zugeordnet wurden.

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	2021	2020
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	222.827	212.310
Nicht operative Effekte	-21.985	-14.049
davon: anteilsbasierte Vergütung	-10.658	-6.954
davon: M&A-Aktivitäten	-6.885	-1.538
davon: Reorganisation	-2.503	-4.544
davon: sonstige nichtoperative Effekte	-1.939	-1.013
EBITDA¹	200.842	198.261
Abschreibungen und Wertminderungen	-63.105	-51.506
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen	-248	112
Sonstiges Finanzergebnis	-4.766	-4.987
Ergebnis vor Ertragsteuern	132.723	141.880

¹ Das EBITDA ist analog der Darstellung in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung definiert als das Ergebnis fortgeführter Aktivitäten vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandener Wertminderungen und Wertaufholungen.

Für die Darstellung der Informationen über geografische Regionen werden die Umsätze wie auch die langfristigen Vermögenswerte entsprechend dem Sitz der jeweiligen Gesellschaft von Scout24 angegeben.

In Tsd. Euro	2021 Außenumsatz	2020 Außenumsatz
Deutschland	376.750	343.746
Ausland	12.292	10.077
Summe Konzern	389.042	353.822

In Tsd. Euro	2021 Langfristige Vermögenswerte	2020 Langfristige Vermögenswerte
Deutschland	1.774.842	1.720.797
Ausland	16.252	16.612
Summe Konzern	1.791.094	1.737.409

Wie am Kapitalmarkttag im Dezember 2021 kommuniziert, wird Scout24 im Geschäftsjahr 2022 seine Segmentstruktur anpassen. Für weitere diesbezügliche Informationen wird auf Erläuterung „5.9. Ereignisse nach der Berichtsperiode“ verwiesen.

5.6. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen stellen sich zu den Bilanzstichtagen wie folgt dar:

In Tsd. Euro	31.12.2021				31.12.2020			
	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre	Summe	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre
Verpflichtungen aus Wartungs- und Dienstleistungsverträgen	16.509	16.509	–	–	14.849	14.849	–	–
Sonstige Verpflichtungen	45.021	8.372	33.992	2.657	139	137	2	–
Summe	61.530	24.881	33.992	2.657	14.988	14.986	2	–

Der Posten „Sonstige Verpflichtungen“ beinhaltet im Wesentlichen in Anspruch genommene Cloud-Dienstleistungen in Höhe von 36.204 Tsd. Euro (Vorjahr: 5.040 Tsd. Euro).

Für finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverhältnissen wird auf Erläuterung „4.6. Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Leasingvereinbarungen“ verwiesen.

5.7. Eventualverbindlichkeiten

Die Scout24 SE hat im Geschäftsjahr 2019 im Zusammenhang mit dem Abschluss eines neuen Mietvertrags gegenüber dem Vermieter der FFG Finanzcheck Finanzportale GmbH eine Erklärung abgegeben, für gegenwärtige und zukünftige Verpflichtungen des Mieters aus dem Mietvertrag einzustehen.

Mit Kaufvertrag vom 17. Dezember 2019 hat Scout24 100 % der Anteile an der AutoScout24 GmbH und der FINANZCHECK Finanzportale GmbH sowie die Geschäftsaktivitäten von FinanceScout24 an den Finanzinvestor Hellman & Friedman veräußert. Die Transaktion wurde am 1. April 2020 vollzogen. Für weitere Informationen wird auf Erläuterung „2.2. Unternehmensverkäufe in der Berichtsperiode (nicht fortgeführte Aktivitäten)“ im Geschäftsbericht 2020 verwiesen.

Im Rahmen des Kaufvertrags wurde die Übernahme von eventuell aus oben genannter Erklärung entstehenden Verpflichtungen durch den Erwerber vereinbart. Die Gesellschaft rechnet aufgrund bisheriger Erfahrungen auch für die Zukunft nicht mit einer Inanspruchnahme aus dieser Erklärung.

5.8. Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

Die gesamten Honorare und Dienstleistungen für den Konzernabschlussprüfer gliedern sich nach § 315e Abs. 1 in Verbindung mit § 314 Abs. 1 Nr. 9 HGB wie folgt:

In Tsd. Euro	2021	2020
Abschlussprüfungsleistungen	554	504
Andere Bestätigungsleistungen	68	41
Steuerberatungsleistungen	23	–
Sonstige Leistungen	–	–
Summe	645	545

Das Honorar für Abschlussprüfungsleistungen der KPMG AG bezog sich auf die Prüfung des Konzernabschlusses und des Jahresabschlusses der Scout24 SE sowie verschiedene Jahresabschlussprüfungen ihrer Tochterunternehmen. Zudem erfolgten prüfungsintegriert prüferische Durchsichten von Zwischenabschlüssen und projektbegleitende Prüfungen IT-gestützter rechnungslegungsbezogener Systeme. Die anderen

Bestätigungsleistungen umfassten das Honorar für die Durchsicht der nichtfinanziellen Berichterstattung der Scout24 SE.

5.9. Ereignisse nach der Berichtsperiode

Dividende

Für das Geschäftsjahr 2021 hat der Vorstand dem Aufsichtsrat eine Dividende in Höhe von 0,84 Euro pro zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses der Scout24 SE im Umlauf befindlicher Stammaktie (79.920.015 Stück) vorgeschlagen. Dies entspricht 50 % des bereinigten Nettogewinns und einer Ausschüttungssumme von 67,1 Millionen Euro. Die genaue Höhe der Dividende pro Aktie ist abhängig von den weiteren geplanten Aktienrückkäufen.

Aktienrückkaufprogramm

Am 28. Februar 2022 haben Vorstand und Aufsichtsrat beschlossen, ein weiteres Aktienrückkaufprogramm mit einem Volumen von bis zu 350 Millionen Euro aufzulegen, welches kurzfristig starten soll. Das neue Aktienrückkaufprogramm kann in einer oder mehreren Tranchen durchgeführt werden und soll spätestens zur Hauptversammlung im Jahr 2023 abgeschlossen sein. Um das volle Volumen ausschöpfen zu können, soll die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien durch die ordentliche Hauptversammlung im Juni 2022 erneuert werden.

Kapitalherabsetzung

Am 28. Februar 2022 haben Vorstand und Aufsichtsrat beschlossen, 3.400.000 der zu diesem Zeitpunkt gehaltenen 3.542.904 eigenen Aktien einzuziehen. Es wird hiermit von den von der Hauptversammlung erteilten Ermächtigungen zur Verwendung eigener Aktien in Form der Kapitalherabsetzung durch Einziehung eigener Aktien der Gesellschaft Gebrauch gemacht. Das Grundkapital der Scout24 SE reduziert sich demnach von 83.600.000 auf 80.200.000 Aktien.

Resegmentierung

Wie am Kapitalmarkttag im Dezember 2021 kommuniziert, wird Scout24 im Geschäftsjahr 2022 seine Segmentstruktur anpassen. Dies geschieht in Anlehnung an die im Rahmen des Kapitalmarkttags präsentierte mittelfristige Wachstumsstrategie, die sich noch stärker nach den Bedürfnissen der privaten und gewerblichen Kund:innen von Scout24 richtet.

Die Geschäftsaktivitäten der Scout24-Gruppe werden demnach in die folgenden Segmente gegliedert:

Professional

- Geschäft mit Residential Real Estate Partnern
- Geschäft mit Business Real Estate Partnern

Private

- Geschäft mit Immobiliensuchenden
- Geschäft mit Immobilieneigentümer:innen

Media & Other

- Geschäft mit Werbetreibenden (Dritte), die Werbeflächen auf ImmoScout24 buchen
- Geschäft mit Nutzer:innen von ImmoScout24 Österreich
- Geschäft mit FLOWFACT-Kund:innen

Die nachfolgende Tabelle stellt die Konzernumsätze des Geschäftsjahres 2021 in der zukünftigen Segmentstruktur dar:

In Tsd. Euro	Außenumsatz 2021
Professional	262.729
Private	94.573
Media & Other	31.740
Summe Konzern	389.042

Im Zusammenhang mit der Anpassung der Kennzahlen Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit für das Geschäftsjahr 2021 an die neue Segmentstruktur erfolgt auch die Reallokation des Goodwills und der Marken. Diese Informationen werden spätestens Ende Q1 2022 vorliegen.

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 2021 geführt hätten.

5.10. Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 SE nach § 313 Abs. 2 Nr. 1 bis 4 HGB

		Währung	in %	Vollkonsolidierung (V) At-Equity- Konsolidierung (E) 31.12.2021
Scout24 Beteiligungs SE ¹	Bonn (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
Consumer First Services GmbH ¹	München (Deutschland)	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 ^{1,2}	Köln (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
Flow Fact Schweiz AG	Zürich (Schweiz)	CHF	100,00 %	V
immoverkauf24 GmbH	Hamburg (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
immoverkauf24 GmbH Österreich	Mödling (Österreich)	EUR	100,00 %	V
Zenhomes GmbH	Berlin (Deutschland)	EUR	75,10 %	V
Propstack GmbH	Berlin (Deutschland)	EUR	80,00 %	V
Energieausweis48 GmbH	Köln (Deutschland)	EUR	50,00 %	E
Upmin Holding GmbH	Berlin (Deutschland)	EUR	38,69 %	E
Upmin Management GmbH ³	Berlin (Deutschland)	EUR	100,00 %	n/a
Scout24 Wertpapierspezialfonds ⁴	n/a	EUR	n/a	n/a

¹ Die Gesellschaft hat die Befreiungsvorschrift gemäß § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch genommen und die hierfür erforderlichen Erklärungen im elektronischen Bundesanzeiger zur Bekanntmachung eingereicht.

² Die FlowFact GmbH hält 7,1 % eigene Anteile.

³ Die Upmin Holding GmbH hält 100 % der Anteile der Upmin Management GmbH.

⁴ Bei dem konsolidierten strukturierten Unternehmen bestimmt Scout24 auch bei nicht vorliegender Kapitalbeteiligung die wesentlichen relevanten Aktivitäten und beeinflusst dadurch die eigenen variablen Rückflüsse.

5.11. Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 SE haben eine Entsprechenserklärung gemäß dem Deutschen Corporate Governance Kodex (§ 161 AktG) abgegeben, die auf der Homepage der Scout24 SE im Dezember 2021 bekannt gemacht wurde.

5.12. Tag der Freigabe der Veröffentlichung

Der Konzernabschluss wird am 14. März 2022 durch den Vorstand der Gesellschaft zur Veröffentlichung und für die Weiterleitung an den Aufsichtsrat freigegeben. Der Aufsichtsrat wird am 17. März 2022 über die Billigung des Konzernabschlusses entscheiden. Die Veröffentlichung erfolgt am 24. März 2022.

München, den 14. März 2022

Scout24 SE

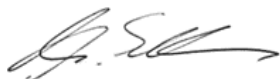
Der Vorstand



Tobias Hartmann



Dr. Dirk Schmelzer



Dr. Thomas Schroeter



Ralf Weitz

Sonstige Vermerke

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der 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 14. März 2022

Scout24 SE

Der Vorstand



Tobias Hartmann



Dr. Dirk Schmelzer



Dr. Thomas Schroeter



Ralf Weitz

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der Scout24 SE, München, und ihrer Tochtergesellschaften („Scout24“ oder „Konzern“) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2021, der Konzerngewinn- und -Verlustrechnung, der Konzerngesamtergebnisrechnung, der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2021 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den zusammengefassten Bericht über die Lage der Scout24 SE und des Konzerns („Konzernlagebericht“) inklusive des im Abschnitt Vergütungsbericht des Konzernlageberichts enthaltenen Vergütungsberichts, einschließlich der dazugehörigen Angaben, sowie bestimmter nichtfinanzieller Leistungsindikatoren, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2021 geprüft.

Die im Abschnitt „Sonstige Informationen“ unseres Bestätigungsvermerks genannten Bestandteile des Konzernlageberichts haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften 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 2021 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2021 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 den Inhalt der im Abschnitt „Sonstige Informationen“ genannten Bestandteile 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 Nichtprüfungsleistungen 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 2021 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.

Der Erwerb der Zenhomes GmbH, Berlin

Zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen verweisen wir auf den Konzernanhang Ziffer 1.7. Angaben zum Erwerb der Zenhomes GmbH finden sich im Konzernanhang unter Ziffer 2.1.

DAS RISIKO FÜR DEN ABSCHLUSS

Am 11. Mai 2021 erwarb Scout24 die Zenhomes GmbH, Berlin.

Die übertragende Gegenleistung für den Erwerb der Zenhomes GmbH in Höhe von EUR 70 Mio. umfasst neben einem festen Kaufpreisbestandteil in Höhe von EUR 44 Mio. auch bedingte Gegenleistungen für gewährte Put Optionen auf Anteile außenstehender Gesellschafter in Höhe von EUR 26 Mio., die gemäß IFRS 3 unter Anwendung der Anticipated acquisition Methode im Rahmen des Unternehmenserwerbes als bereits erworben gelten. Die bedingten Gegenleistungen sind erfolgsabhängig und an das Erreichen vertraglich vereinbarter EBITDA- und Umsatzziele geknüpft. Vertraglich wurden mit den Minderheitsgesellschaftern weitere Zahlungen vereinbart, die eine Vergütung für zukünftige Arbeitsleistungen der Minderheitsgesellschafter darstellen und nicht als Bestandteil der übertragenen Gegenleistung bilanziert worden sind.

Die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden werden nach IFRS 3 im Regelfall zum beizulegenden Zeitwert am Tag des Erwerbs angesetzt.

Im Rahmen des Erwerbs der Zenhomes GmbH wurden die Geschäftsaktivitäten der Upmin Holding GmbH, welche das Teilgeschäft „mein-hausio.de“ umfassen, mit Veräußerungsabsicht erworben. Nach IFRS 5 wurden die diesen Geschäftsaktivitäten zuzuordnenden Vermögenswerte und Schulden zum beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bewertet. Die Entkonsolidierung dieser Geschäftsaktivitäten erfolgte am 24. September 2021 durch Ausgabe neuer Anteile an Dritte und der damit verbundenen Abgabe der Beherrschungsmöglichkeit der Geschäftsaktivitäten durch Scout24.

Zur Ermittlung der bedingten Kaufpreisverbindlichkeit sowie zur Bestimmung und Bewertung der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden hat Scout24 einen externen Sachverständigen hinzugezogen.

Sowohl die Ermittlung der bedingten Kaufpreisverbindlichkeit als auch Identifikation und Bewertung der erworbenen Vermögenswerte in Höhe von EUR 19 Mio. und übernommenen Schulden in Höhe von EUR 8 Mio., inklusive der mit Veräußerungsabsicht erworbenen Geschäftsaktivitäten, sind komplex und beruhen auf ermessensbehafteten Annahmen des Vorstands. Die wesentlichen Annahmen betreffen die Umsatzplanung und Margenentwicklung des erworbenen Geschäftsbetriebs, die herangezogenen Lizenzraten sowie die Kapitalkosten. Weiterhin erfolgt die Bewertung der zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte und Schulden der Upmin Holding GmbH durch Bewertung des Zeitwertes dieser Geschäftsaktivitäten zum Zeitpunkt der Abgabe der Beherrschungsmöglichkeit.

Es besteht das Risiko für den Konzernabschluss, dass die Ermittlung der bedingten Kaufpreisverbindlichkeit nicht sachgerecht erfolgt und die erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden unzutreffend identifiziert bzw. fehlerhaft bewertet sind. Weiterhin besteht das Risiko, dass die Bewertung der zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte und Schulden nicht sachgerecht erfolgt. Außerdem besteht das Risiko, dass die Angaben im Konzernanhang nicht vollständig und sachgerecht sind.

UNSERE VORGEHENSWEISE IN DER PRÜFUNG

Unter Einbezug unserer eigenen Bewertungsspezialisten haben wir unter anderem die Angemessenheit der wesentlichen Annahmen sowie der Identifikations- und Bewertungsmethoden beurteilt. Dafür haben wir uns zunächst durch Befragungen von Mitarbeitern des Finanz-, Controlling- und Legal-Bereichs sowie durch Würdigung der relevanten Verträge ein Verständnis von der Erwerbstransaktion verschafft.

Die bis zum 31. Dezember 2021 geflossene Gegenleistung haben wir mit dem zugrunde liegenden Kaufvertrag und den Zahlungsnachweisen abgestimmt. Wir haben die im Vertrag enthaltenen Kaufpreisregelungen dahingehend untersucht, ob sie Bestandteil der Gegenleistung für den Erwerb der Anteile bzw. eine Vergütung für die zukünftige Arbeitsleistung der Minderheitsgesellschafter darstellen. Wir haben dazu Gespräche mit dem Vorstand und Mitarbeitern der Rechtsabteilung der Gesellschaft durchgeführt. Die der Ermittlung der bedingten Gegenleistungen zugrunde liegenden Annahmen haben wir gewürdigt, indem wir diese zu den Geschäftsplänen abgeglichen haben. Auf Basis eigener Berechnungen haben wir zudem die Bewertung der bedingten Gegenleistungen zum beizulegenden Zeitwert nachvollzogen.

Den beizulegenden Zeitwert der mit Veräußerungsabsicht erworbenen Geschäftsaktivitäten haben wir unter Einbezug unserer eigenen Bewertungsspezialisten anhand einer Vertragsanalyse sowie eigener Berechnungen nachvollzogen.

Wir haben die Kompetenz, Fähigkeiten und Objektivität des von der Scout24 beauftragten unabhängigen Sachverständigen beurteilt. Außerdem haben wir den Prozess der Identifikation der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden vor dem Hintergrund unserer Kenntnisse des Geschäftsmodells der Zenhomes GmbH auf Übereinstimmung mit den Anforderungen nach IFRS 3 gewürdigt. Die verwendeten Bewertungsmethoden haben wir auf Übereinstimmung mit den Bewertungsgrundsätzen untersucht.

Die erwartete Umsatz- und Margenentwicklung haben wir mit den Planungsverantwortlichen des Konzerns erörtert. Außerdem haben wir Abstimmungen mit dem vom Vorstand aufgestellten und vom Aufsichtsrat genehmigten Budget vorgenommen und die Konsistenz der Annahmen mit externen branchenspezifischen Markteinschätzungen beurteilt. Die zur Bewertung von immateriellen Vermögenswerten herangezogenen Lizenzraten haben wir mit Referenzwerten aus einschlägigen Datenbanken verglichen. Die den Kapitalkosten zugrunde liegenden Annahmen und Daten, insbesondere den risikofreien Zinssatz, die Marktrisikoprämie und den Betafaktor, haben wir mit eigenen Annahmen und öffentlich verfügbaren Daten verglichen.

Zur Beurteilung der methodisch und mathematisch sachgerechten Umsetzung des Unternehmenserwerbs haben wir die von der Gesellschaft vorgenommene Kaufpreisallokation anhand eigener Berechnungen nachvollzogen und Abweichungen analysiert. Weiterhin wurden zur Beurteilung der rechnerischen Richtigkeit der bedingten Kaufpreisverbindlichkeit unter risikoorientierten Gesichtspunkten ausgewählte Berechnungen von uns nachvollzogen. Schließlich haben wir beurteilt, ob die Anhangangaben zum Erwerb der Zenhomes GmbH vollständig und sachgerecht sind.

UNSERE SCHLUSSFOLGERUNGEN

Das der Ermittlung der bedingten Kaufpreisverbindlichkeit und der Identifikation und Bewertung der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden einschließlich der zur Veräußerung vorgesehenen Geschäftsaktivitäten zugrunde liegende Vorgehen ist sachgerecht und steht im Einklang mit den anzuwendenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen. Die wesentlichen Annahmen und Daten sind angemessen und die Darstellung im Konzernanhang ist vollständig und sachgerecht.

Sonstige Informationen

Der Vorstand bzw. der Aufsichtsrat sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die folgenden nicht inhaltlich geprüften Bestandteile des Konzernlageberichts:

- den uns voraussichtlich nach dem Datum dieses Bestätigungsvermerks zur Verfügung zu stellenden gesonderten nichtfinanziellen Konzernbericht, auf den im Konzernlagebericht Bezug genommen wird,

- die Konzernklärung zur Unternehmensführung, auf die im Konzernlagebericht Bezug genommen wird,
- das Kapitel Nachhaltigkeit mit den Unterkapiteln Wesentlichkeitsanalyse, Nachhaltigkeitsprogramm und Wichtige Aktivitäten im Bereich Nachhaltigkeit,
- das Kapitel Mitarbeiter:innen und
- die im Konzernlagebericht enthaltenen lageberichts-fremden und als ungeprüft gekennzeichneten Angaben.

Die sonstigen Informationen umfassen zudem die übrigen Teile des Geschäftsberichts.

Die sonstigen Informationen umfassen nicht den Konzernabschluss, die inhaltlich geprüften Konzernlageberichtsangaben sowie unseren dazugehörigen Bestätigungsvermerk.

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 oben genannten sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, zu den inhaltlich geprüften Konzernlagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Falls wir auf Grundlage, der von uns zu den vor dem Datum dieses Bestätigungsvermerks erlangten sonstigen Informationen durchgeführten Arbeiten zu dem Schluss gelangen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

Verantwortung des Vorstands und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

Der Vorstand ist 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 ist der Vorstand verantwortlich für die internen Kontrollen, die er als notwendig bestimmt hat, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses ist der Vorstand dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren hat er die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus ist er 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 ist der Vorstand 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 ist der Vorstand verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die er als notwendig erachtet hat, 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.

Der Vorstand und der Aufsichtsrat sind des Weiteren verantwortlich für die Aufstellung des im Konzernlagebericht in einem besonderen Abschnitt enthaltenen Vergütungsberichts, einschließlich der dazugehörigen Angaben, der den Anforderungen des § 162 AktG entspricht. Ferner sind sie verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Aufstellung eines Vergütungsberichts, einschließlich der dazugehörigen Angaben, zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

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 vom Vorstand angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der vom Vorstand dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des vom Vorstand 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 vom Vorstand dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben vom Vorstand 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

Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergabe des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts nach 317 Abs. 3a HGB

Wir haben gemäß § 317 Abs. 3a HGB eine Prüfung mit hinreichender Sicherheit durchgeführt, ob die in der bereitgestellten Datei

„2021_ESEF_Konzernbericht_v02.zip“ (SHA256-Hashwert: 999166e46a215c5761e69e21aabb04780c931ae177d67ed4402f13fc78586722)

enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts (im Folgenden auch als „ESEF-Unterlagen“ bezeichnet) den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat („ESEF-Format“) in allen wesentlichen Belangen entsprechen. In Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften erstreckt sich diese Prüfung nur auf die Überführung der Informationen des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in das ESEF-Format und daher

weder auf die in diesen Wiedergaben enthaltenen noch auf andere in der oben genannten Datei enthaltene Informationen.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die in der oben genannten bereitgestellten Datei enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in allen wesentlichen Belangen den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat. Über dieses Prüfungsurteil sowie unsere im voranstehenden „Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ enthaltenen Prüfungsurteile zum beigefügten Konzernabschluss und zum beigefügten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2021 hinaus geben wir keinerlei Prüfungsurteil zu den in diesen Wiedergaben enthaltenen Informationen sowie zu den anderen in der oben genannten Datei enthaltenen Informationen ab.

Wir haben unsere Prüfung der in der oben genannten bereitgestellten Datei enthaltenen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 3a HGB unter Beachtung des IDW Prüfungsstandards: Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben von Abschlüssen und Lageberichten nach § 317 Abs. 3a HGB (IDW PS 410 (10.2021)) durchgeführt. Unsere Verantwortung danach ist nachstehend weitergehend beschrieben. Unsere Wirtschaftsprüferpraxis hat die Anforderungen an das Qualitätssicherungssystem des IDW Qualitätssicherungsstandards: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QS 1) angewendet.

Der Vorstand der Gesellschaft ist verantwortlich für die Erstellung der ESEF-Unterlagen mit den elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 1 HGB und für die Auszeichnung des Konzernabschlusses nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 2 HGB.

Ferner ist der Vorstand der Gesellschaft verantwortlich für die internen Kontrollen, die er als notwendig erachtet, um die Erstellung der ESEF-Unterlagen zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat sind.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Prozesses der Erstellung der ESEF-Unterlagen als Teil des Rechnungslegungsprozesses.

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die ESEF-Unterlagen frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB sind. 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 – Verstöße gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.
- gewinnen wir ein Verständnis von den für die Prüfung der ESEF-Unterlagen relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Kontrollen abzugeben.
- beurteilen wir die technische Gültigkeit der ESEF-Unterlagen, d. h. ob die die ESEF-Unterlagen enthaltende bereitgestellte Datei die Vorgaben der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der zum Abschlussstichtag geltenden Fassung an die technische Spezifikation für diese Datei erfüllt.
- beurteilen wir, ob die ESEF-Unterlagen eine inhaltsgleiche XHTML-Wiedergabe des geprüften Konzernabschlusses und des geprüften Konzernlageberichts ermöglichen.
- beurteilen wir, ob die Auszeichnung der ESEF-Unterlagen mit Inline XBRL-Technologie (iXBRL) nach Maßgabe der Artikel 4 und 6 der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der am Abschlussstichtag geltenden Fassung eine angemessene und vollständige maschinenlesbare XBRL-Kopie der XHTML-Wiedergabe ermöglicht.

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 8. Juli 2021 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 1. Dezember 2021 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2016 als Konzernabschlussprüfer der Scout24 SE 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.

Sonstiger Sachverhalt – Verwendung des Bestätigungsvermerks

Unser Bestätigungsvermerk ist stets im Zusammenhang mit dem geprüften Konzernabschluss und dem geprüften Konzernlagebericht sowie den geprüften ESEF-Unterlagen zu lesen. Der in das ESEF-Format überführte Konzernabschluss und Konzernlagebericht – auch die im Bundesanzeiger bekanntzumachenden Fassungen – sind lediglich elektronische Wiedergaben des geprüften Konzernabschlusses und des geprüften Konzernlageberichts und treten nicht an deren Stelle. Insbesondere ist der ESEF-Vermerk und unser darin enthaltenes Prüfungsurteil nur in Verbindung mit den in elektronischer Form bereitgestellten geprüften ESEF-Unterlagen verwendbar.

Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Haiko Schmidt.

München, den 16. März 2022

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

gez. Schmidt
Wirtschaftsprüfer

gez. Marschner
Wirtschaftsprüferin

Disclaimer

Dieser Bericht kann zukunftsgerichtete Aussagen über das Geschäft, die Finanz- und Ertragslage sowie die 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, Wechselkurschwankungen, 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. Die von Scout24 verwendeten alternativen Leistungskennzahlen sind jeweils an entsprechender Stelle im Bericht definiert.

Sondereinflüsse, die für die Ermittlung einiger alternativer Leistungskennzahlen verwendet werden, resultieren aus der Integration erworbener Unternehmen, Reorganisationen, außerplanmäßigen Abschreibungen, dem Veräußerungsergebnis bei Devestitionen und Beteiligungsverkäufen sowie sonstigen Aufwendungen und Erträgen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs von Scout24.

Der Konzernlagebericht sollte im Kontext mit dem Konzernabschluss und den erläuternden Angaben gelesen werden.

Der Geschäftsbericht liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor und steht in beiden Sprachen auf der Unternehmenswebseite

- unter <http://www.scout24.com/reporting-2021>
- sowie unter www.scout24.com/investoren/finanzberichte-praesentationen

zur Verfügung sowie zum Download bereit.

Bei Abweichungen hat die deutsche Fassung des Geschäftsberichts Vorrang gegenüber der englischen Übersetzung.

Impressum

Investor Relations

Ursula Querette

Telefon +4989262024939

E-Mail ir@scout24.com

Scout24 SE

Bothestraße 13–15

81675 München

Deutschland

Telefon +49 89 26202492-0

E-Mail info@scout24.com

www.scout24.com

Fotos

© Yves Sucksdorff