

Scout24 erreicht das obere Ende der Jahresprognose 2022 und erwartet eine Fortsetzung des Wachstums im Jahr 2023

- Konzernumsatz steigt im Jahresvergleich um 15,0 % auf 447,5 Millionen Euro, das Q4-Umsatzwachstum liegt bei 13,1 %
- Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit steigt um 12,7 % auf 251,1 Millionen Euro; Wachstum in Q4 auf 14,4 % beschleunigt
- Starkes Kerngeschäft mit Maklern, Plus-Produkten und Einzel-Listings sind Wachstumstreiber
- Geringere Nachfrage nach Verkäufer- und Baufinanzierungs-Leads in der zweiten Jahreshälfte 2022
- Das bereinigte EPS stieg um mehr als 25 % auf 1,91 Euro
- Bestätigung der Prognose für das Jahr 2023 von 12 % Umsatzwachstum und 13 % Wachstum des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit

München / Berlin, 28. Februar 2023

Die Scout24-Gruppe profitiert weiterhin von ihrer breit diversifizierten Produktpalette und konnte in einem schwierigen Marktumfeld auch im Geschäftsjahr 2022 erneut an die starke Umsatzdynamik des Vorjahres anknüpfen. Die inflations- und zinsbedingten strukturellen Verschiebungen im Markt führen bei Makler:innen und Privatpersonen zu einem erhöhten Vermarktungs- und Dienstleistungsbedarf. Dies wirkte sich positiv auf die Nachfrage nach den Scout24-Kernprodukten aus. Infolge des erhöhten Bedarfs an Marketing und Visibilität konnte die Scout24-Gruppe in ihrem Kerngeschäft die Zahl der Maklerkund:innen um weitere 3,3 % auf rund 21.200 ausbauen. Auf dem angespannten Mietmarkt finden die Mieter-Plus-Produkte weiterhin große Nachfrage bei den Kunden. Die Zahl der Plus-Abonnenten konnte bis zum Jahresende um fast 50 % auf rund 320.000 erhöht werden. Darüber hinaus verzeichnete Scout24 eine stärkere Nachfrage nach privaten und professionellen Einzel-Listings (Pay-per-Ad). Der Konzernumsatz stieg im Jahresvergleich um 15,0 % auf 447,5 Millionen Euro (2021: 389,0 Millionen Euro) und erreichte damit das obere Ende, des im November 2022 bestätigten, prognostizierten Umsatzwachstums von 14 % bis 15 %. Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit verbesserte sich um 12,7 % auf 251,1 Millionen Euro (2021: 222,8 Millionen Euro) und übertraf damit die zuvor prognostizierte Bandbreite von 11 % bis 12 %. Die entsprechende Marge lag bei 56,1 % (2021: 57,3 %).

„Das Geschäftsjahr 2022 unterstreicht einmal mehr die hohe Widerstandsfähigkeit des Scout24-Geschäftsmodells und unsere Fähigkeit, in sich verändernden Immobilienmärkten erfolgreich zu wachsen. Wir unterstützen unsere Makler:innen und Kund:innen mit den Tools, dem Marketing und den Services, die sie benötigen, um in diesem neuen Umfeld erfolgreich zu sein. Es ist die Aufgabe von ImmoScout24, ein verlässlicher Anlaufpunkt für alle Belange rund um das Thema Immobilien zu sein. Wir setzen unsere beim Kapitalmarkttag kommunizierte Strategie erfolgreich um. Das wird es uns ermöglichen, über alle Marktzyklen hinweg Wachstum zu generieren. Trotz eines sehr unsicheren makroökonomischen Umfelds blicken wir vorsichtig optimistisch in das Jahr 2023 und haben einen soliden Start hingelegt“; kommentiert Tobias Hartmann, CEO der Scout24 SE.

„Wir haben unsere nach oben korrigierte Jahresprognose für den Umsatz erreicht und das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit übertroffen. Wie schon früher kommuniziert, war 2022 ein Jahr der Investitionen, das wir nun abgeschlossen haben. Wir sehen bereits im vierten Quartal 2022 die positiven Auswirkungen in Form steigender Profitabilität. Wir haben die richtigen Produkte für alle Marktzyklen und sind finanziell wie operativ hervorragend aufgestellt. Wir sind zuversichtlich für 2023 und darüber hinaus, und freuen uns, dass wir in Erwartung einer weiter verbesserten operativen Effizienz für 2023 ein Umsatzwachstum von 12 % und ein Wachstum des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 13 % bestätigen können“; ergänzt Dr. Dirk Schmelzer, CFO der Scout24 SE.

WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN (VORLÄUFIG, UNGEPRÜFT)

| in Millionen Euro | Q4 2022 | Q4 2021 | Änderung | GJ 2022 | GJ 2021 | Änderung |
|--|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|----------------|
| Konzernumsatzerlöse | 115,2 | 101,9 | +13,1 % | 447,5 | 389,0 | +15,0 % |
| Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ¹ | 66,5 | 58,1 | +14,4 % | 251,1 | 222,8 | +12,7 % |
| Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ² in % | 57,7 % | 57,1 % | +0,6 Pp | 56,1 % | 57,3 % | -1,2 Pp |
| Konzern-EBITDA³ | 63,8 | 47,5 | +34,4 % | 230,6 | 200,8 | +14,8 % |
| Konzern-Ergebnis je Aktie (unverwässert) | 0,59 | 0,24 | +143,7 % | 1,59 | 1,03 | +54,3 % |
| Bereinigtes Konzern-Ergebnis je Aktie (unverwässert) ⁴ | 0,51 | 0,42 | +20,4 % | 1,91 | 1,52 | +25,7 % |

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

² Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit als Prozentsatz des Umsatzes.

³ Das Konzern-EBITDA (unbereinigt) ist definiert als das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandenen Wertminderungen und Wertaufholungen.

⁴ Bereinigt (1) um nicht operative Effekte, die auch zur Ermittlung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit herangezogen werden, (2) um Abschreibungen und Wertminderungen von Vermögenswerten aus Unternehmenserwerben, und (3) um Finanzergebnis-Effekte, die primär aus der AS24 Transaktion resultieren sowie aus der Bewertung von Kaufpreisverbindlichkeiten. Auf das angepasste Ergebnis wird der Nominalsteuersatz angewendet.

Q4 mit Wachstumsbeschleunigung im Kerngeschäft und steigender Profitabilität

Das vierte Quartal brachte eine weitere Beschleunigung im Kerngeschäft mit Makler:innen-Mitgliedschaften. Mit einem Umsatzzuwachs von 12 % war es das wachstumsstärkste Quartal des gesamten Jahres. Auch die Zahl der Maklerkund:innen nahm mit 4,3 % stärker zu als im Jahresdurchschnitt. Obwohl das Geschäft mit Verkäufer-Leads, sowohl über die ImmoScout24 Realtor Lead Engine (RLE) als auch über Immoverkauf24, aufgrund des schwierigeren Transaktionsumfelds im vierten Quartal rückläufig war, legte es im Gesamtjahr um 17,3 % zu. Auch das Geschäft mit Hypotheken-Leads wurde durch dieses herausfordernde Marktumfeld beeinträchtigt.

Das Private Segment zeigte sich dagegen weiterhin wachstumsstark; getrieben durch Mieter-Plus-Produkte und Einzel-Listings stieg der Umsatz um 24,7 %. Insgesamt lag das Umsatzwachstum im Quartal damit bei 13,1 %. Die Profitabilität entwickelte sich positiv. Durch die im Jahresverlauf verringerten Investitionen und fortschreitende operative Effizienz konnte das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit überproportional um 14,4 % gesteigert werden. Das entspricht einer im Jahresvergleich um 0,6 Prozentpunkte höheren Marge von 57,7 %.

Professional Segment wächst mit starkem Kerngeschäft

Die Umsätze des Segments Professional stiegen im Geschäftsjahr 2022 um 10,8 % auf 291,2 Millionen Euro (2021: 262,7 Millionen Euro). Im vierten Quartal erzielte das Segment mit 73,8 Millionen Euro ein Wachstum von 9,0 % (Q4 2021: 67,7 Millionen Euro). Getragen wurde dieses Wachstum vor allem durch das beständig wachsende Kerngeschäft mit Makler:innen-Mitgliedschaften, das im Jahresvergleich um 10,3 % auf 260,1 Millionen Euro zunahm. Hierzu trugen sowohl steigende Kundenzahlen wie auch Preisanpassungen und laufende Upgrades in höherwertige Mitgliedschaften bei. Trotz der im Jahresverlauf abgeschwächten Dynamik des Geschäfts mit Verkäufer-Leads leistete auch dieses mit einem Anstieg um 17,3 % auf 38,6 Millionen Euro einen wesentlichen Wachstumsbeitrag und entwickelte sich dabei besser als der Gesamtmarkt. Umsätze aus Einzel-Listings legten um 24,5 % zu. Der durchschnittliche Umsatz mit Kund:innen im Professional Segment (ARPU) stieg um 6,8 %. Die Anzahl der Kund:innen nahm im Jahresdurchschnitt um 3,3 % auf 21.157 zu.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Professional Segments entwickelte sich aufgrund der planmäßigen Wachstumsinvestitionen wie erwartet unterproportional zum Umsatz, was in einer 3,7 Prozentpunkte niedrigeren EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 60,5 % resultierte. Im vierten Quartal lag diese Marge bei 60,9 %.

Private Segment profitiert von Plus-Produkten und Einzel-Listings

Das Private Segment verzeichnete im Geschäftsjahr 2022 einen starken Umsatzzuwachs um 28,5 % auf 121,5 Millionen Euro (2021: 94,6 Millionen Euro), hauptsächlich getrieben durch die marktbedingt starke Nachfrage nach Plus-Produkten (+52,4 %). Im vierten Quartal lag das Wachstum im Private Segment bei 24,7 %. Grund für die Zunahme des Subscription-Umsatzes ist die hohe Nachfrage nach Mieter-Plus-Produkten sowie eine verbesserte Paywall-Effizienz. Die Plus-Produkte erreichten im Juni erstmals die Rekordzahl von 300.000 Abonnent:innen und lagen im Jahresdurchschnitt bei 304.019 (2022: +49,1 %). Zum

Jahresende lag die Zahl der Abonnentinnen bei fast 320.000. Der Private ARPU stieg aufgrund eines veränderten Produkt-Mixes um 2,2 %. Auch im Private Segment waren zudem deutlich höhere Pay-per-Ad-Umsätze zu beobachten (Q4: +37,9 %; 2022: +23,6 %).

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Private Segments stieg – trotz fortgesetzter Wachstumsinvestitionen in Vermietet.de – überproportional zum Segment-Umsatz. Dies hat mit Skaleneffekten im Abogeschäft der Plus-Produkte sowie mit dem Wachstum des Pay-per-Ad-Geschäfts zu tun. Daraus resultiert eine um 6,0 Prozentpunkte verbesserte EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 51,6 %. Im vierten Quartal betrug diese Marge 55,0 %.

Media & Other Segment: Österreich-Geschäft wächst weiter stark

Das Segment Media & Other konnte die Segmentumsätze im Jahresvergleich um 9,7 % auf 34,8 Millionen Euro steigern.

Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments Media & Other stieg mit dieser Umsatzentwicklung im Jahr 2022 um 0,6 Prozentpunkte auf 34,9 %.

WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN (VORLÄUFIG, UNGEPRÜFT)

| in Millionen Euro | Q4 2022 | Q4 2021 | Änderung | GJ 2022 | GJ 2021 | Änderung |
|--|---------------|---------------|----------------|---------------|---------------|----------------|
| Konzernumsatzerlöse | 115,2 | 101,9 | +13,1 % | 447,5 | 389,0 | +15,0 % |
| davon Professional | 73,8 | 67,7 | +9,0 % | 291,2 | 262,7 | +10,8 % |
| davon Private | 32,2 | 25,8 | +24,7 % | 121,5 | 94,6 | +28,5 % |
| davon Media & Other | 9,2 | 8,3 | +10,4 % | 34,8 | 31,8 | +9,7 % |
| Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹ | 66,5 | 58,1 | +14,4 % | 251,1 | 222,8 | +12,7 % |
| davon Professional | 45,0 | 43,0 | +4,6 % | 176,2 | 168,8 | +4,4 % |
| davon Private | 17,7 | 12,4 | +42,9 % | 62,7 | 43,1 | +45,4 % |
| davon Media & Other | 3,8 | 2,7 | +39,5 % | 12,2 | 10,9 | +11,7 % |
| Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit² in % | 57,7 % | 57,1 % | +0,6 Pp | 56,1 % | 57,3 % | -1,2 Pp |
| davon Professional | 60,9 % | 63,6 % | -2,6 Pp | 60,5 % | 64,3 % | -3,7 Pp |
| davon Private | 55,0 % | 48,0 % | +7,0 Pp | 51,6 % | 45,6 % | +6,0 Pp |
| davon Media & Other | 41,0 % | 32,5 % | +8,6 Pp | 34,9 % | 34,3 % | +0,6 Pp |
| Konzern-EBITDA³ | 63,8 | 47,5 | +34,4 % | 230,6 | 200,8 | +14,8 % |
| Ergebnis nach Steuern | 43,9 | 20,1 | +118,4 % | 123,5 | 90,5 | +36,4 % |
| Ergebnis je Aktie (unverwässert, fortgeführtes Geschäft) ³ | 0,59 | 0,24 | +143,7 % | 1,59 | 1,03 | +54,3 % |

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

² Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zum Umsatz.

³ Das Konzern-EBITDA (unbereinigt) ist definiert als das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen sowie ggf. vorhandenen Wertminderungen und Wertaufholungen.

Konzernergebnis profitiert von geringeren Abschreibungen und unterproportionalen nichtoperativen Effekten

Im Geschäftsjahr 2022 stufte Scout24 Kosten von insgesamt 20,5 Millionen Euro als nicht operative Effekte ein. Diese lagen damit um 6,7 % unter dem Vorjahresniveau (2021: 22,0 Millionen Euro), was vor allem auf einen Rückgang der anteilsbasierten Vergütung zurückzuführen ist.

Unter Berücksichtigung dieser Kosten stieg das (unbereinigte) EBITDA des Konzerns um 14,8 % auf 230,6 Millionen Euro (2021: 200,8 Millionen Euro).

Abschreibungen und Wertminderungen verminderten sich um 20,8 Millionen Euro oder 33,0 %, was hauptsächlich auf den Wegfall der Abschreibung des ImmoScout24-Kundenstamms zurückzuführen ist.

Als Folge davon stieg das Konzern-EBIT um 36,7 % von 137,7 Millionen Euro im Jahr 2021 auf 188,3 Millionen Euro im Jahr 2022. Bei einem im Vorjahresvergleich verschlechterten Finanzergebnis in Höhe von minus 14,0 Millionen Euro (2021: minus 5,0 Millionen Euro) und einem um 20,6 % auf 50,8 Millionen Euro (2021: 42,1 Millionen Euro) erhöhten Ertragssteueraufwand nahm das Ergebnis nach Steuern um 36,4 % auf 123,5 Millionen Euro (2021: 90,5 Millionen Euro) zu.

Bezogen auf eine durch Aktienrückkäufe im Jahresvergleich weiter verringerte volumengewichtete durchschnittliche Aktienanzahl von 77.806.579 Stück ergab sich ein deutlich höheres (unverwässertes) Ergebnis je Aktie von 1,59 Euro (2021: 1,03 Euro; Aktienstückzahl: 88.059.505). Das bereinigte Ergebnis je Aktie betrug 1,91 Euro (2021: 1,52 Euro).

Zweistellige Wachstumsraten für das Jahr 2023 bestätigt

Die aktuellen Entwicklungen im deutschen Immobilienmarkt wirken sich weiterhin positiv für die Scout24-Kernprodukte und damit die Umsatzentwicklung aus. Die Relevanz der ImmoScout24-Plattform und die Vermarktungskapazitäten des Produktangebots haben im aktuellen Marktumfeld an Bedeutung gewonnen. Trotz der unsicheren gesamtwirtschaftlichen Entwicklung geht der Vorstand davon aus, dass sich die Wachstumsdynamik bei Scout24 auch im Jahr 2023 fortsetzt. Dies spiegelt sich in der Jahresprognose wider:

Für das Geschäftsjahr 2023 rechnet Scout24 erneut mit zweistelligen Wachstumsraten bei Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit. Auf dieser Basis erwartet Scout24 im Geschäftsjahr 2023 ein Konzern-Umsatzwachstum von 12 % und ein Wachstum des Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 13 % zu erreichen. Das Hauptaugenmerk liegt dabei insgesamt auf der Steigerung des Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und der zugehörigen Marge.

Telefonkonferenz

Am 28. Februar 2023 um 15:00 Uhr MEZ wird Scout24 einen Webcast und eine Telefonkonferenz zu den vorläufigen Finanzergebnissen für 2022 abhalten.

Link zum Live Webcast (ohne Telefon-Einwahl): <https://www.webcast-eqs.com/scout24-fy2022>

Finanzanalyst:innen und Investor:innen können sich unter dem folgenden Link für die Telefonkonferenz anmelden: <https://services.choruscall.it/DiamondPassRegistration/register?confirmationNumber=3324337&linkSecurityString=40a8516d5>

Nach der Anmeldung erhalten die Teilnehmer:innen eine Bestätigungs-E-Mail mit ihren persönlichen Einwahldaten.

Die Teilnehmer:innen der Telefonkonferenz können die Präsentationsfolien live ansehen, indem sie auf den folgenden Link klicken: <https://www.webcast-eqs.com/scout24-fy2022/no-audio>

Ein Mitschnitt der Telefonkonferenz wird hier zur Verfügung gestellt: <https://www.webcast-eqs.com/scout24-fy2022>

Nächste Termine

Scout24 veröffentlicht den Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2022 am Donnerstag, den 23. März 2023.

Über Scout24

Scout24 ist ein führendes deutsches Digitalunternehmen. Mit dem digitalen Marktplatz ImmoScout24 für Wohn- und Gewerbeimmobilien bringen wir seit über 20 Jahren erfolgreich Eigentümer:innen, Makler:innen sowie Mieter:innen und Käufer:innen zusammen. Mit über 20 Millionen Nutzer:innen pro Monat auf der Website oder in der App ist ImmoScout24 der Marktführer für die digitale Immobilienvermarktung und -suche. Damit Immobilientransaktionen in Zukunft digital ablaufen können, entwickelt ImmoScout24 kontinuierlich neue Produkte und baut ein Ökosystem für Miete, Kauf und Gewerbeimmobilien in Deutschland und Österreich auf. Scout24 ist eine europäische Aktiengesellschaft (ISIN: DE000A12DM80, Ticker: G24) und Mitglied im MDAX sowie im DAX 50 ESG. Weitere Informationen auf [LinkedIn](#). Seit 2012 ist ImmoScout24 auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbeimmobilienmarkt aktiv.

Ansprechpartner für Investor Relations

Filip Lindvall

Director Group Strategy & Investor Relations

Tel.: +49 30 243011917

E-Mail: ir@scout24.com

Ansprechpartner für Medien

Axel Schmidt

Teamleiter Corporate Communications

Tel.: +49 30 24301 1446

E-Mail: mediarelations@scout24.com

Hinweis

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind sorgfältig ermittelt worden. Es wird jedoch keine Haftung irgendeiner Art übernommen für die hierin enthaltenen Informationen und/oder ihre Vollständigkeit. Die Gesellschaft, ihre Organmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter und sonstige Personen geben keine Garantie oder Zusicherung, weder ausdrücklich noch konkludent, für die Richtigkeit und/oder Vollständigkeit der hierin enthaltenen Informationen ab und jegliche Haftung für jeglichen Schaden oder Verlust, der direkt oder indirekt aus dem Gebrauch dieser Informationen oder daraus in anderer Weise abgeleiteter Meinungen resultiert, ist ausgeschlossen.

Die in dieser Mitteilung enthaltenen Informationen können jederzeit geändert, revidiert oder aktualisiert werden. Einige in diesem Dokument wiedergegebene Darstellungen enthalten in die Zukunft gerichtete Aussagen, die die derzeitigen Erwartungen und Planungen der Gesellschaft bzw. des Senior Managements der Gesellschaft in Bezug auf künftige Ereignisse widerspiegeln. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen unterliegen naturgemäß Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse einschließlich der Finanzlage und der Profitabilität der Gesellschaft wesentlich von denjenigen abweichen, und auch negativer ausfallen können als diejenigen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen oder beschrieben werden. Aussagen, die in diesem Dokument enthalten sind, die sich auf vergangene Entwicklungen oder Aktivitäten beziehen, dürfen nicht als Zusicherung verstanden werden, dass diese Entwicklungen oder Aktivitäten in Zukunft andauern oder fortgesetzt werden. Die Gesellschaft übernimmt keine wie auch immer geartete Verpflichtung, irgendwelche Informationen (einschließlich der in die Zukunft gerichteten Aussagen), die in dieser Pressemitteilung enthalten sind, zu aktualisieren oder zu korrigieren, sei es als Ergebnis neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen. In die Zukunft gerichteten Aussagen und Darstellungen, die sich lediglich auf das Datum dieser Mitteilung beziehen, sollten Sie nicht über Gebühr vertrauen.

Scout24 verwendet zur Erläuterung der Ertragskennzahlen auch alternative Leistungskennzahlen, die nicht nach IFRS definiert sind. Diese sollten nicht isoliert, sondern als ergänzende Information betrachtet werden. Die von Scout24 verwendeten alternativen Leistungskennzahlen sind jeweils an entsprechender Stelle in den Finanzberichten definiert. Sondereinflüsse, die für die Ermittlung einiger alternativer Leistungskennzahlen verwendet werden, resultieren aus der Integration erworbener Unternehmen, Reorganisationen, außerplanmäßigen Abschreibungen, dem Veräußerungsergebnis bei Devestitionen und Beteiligungsverkäufen sowie sonstigen Aufwendungen und Erträgen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs von Scout24.

Aufgrund von Rundungsdifferenzen ist es möglich, dass bei der Summierung der in diesem Bericht veröffentlichten Einzelpositionen Unterschiede zu den angegebenen Summen auftreten und aus diesem Grund auch Prozentsätze nicht die genaue Entwicklung der absoluten Zahlen widerspiegeln.