

Scout24 bleibt weiter auf Wachstumskurs mit deutlich erhöhter Profitabilität; Prognose für das Geschäftsjahr 2023 wird angehoben

- Umsatzwachstum von 12,1 % in H1 2023 dank anhaltend starker Nachfrage nach Kernprodukten
- Starker Anstieg des Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um 21,4 % im ersten Halbjahr 2023 und um 26,1 % im zweiten Quartal 2023, angetrieben durch operative Skaleneffekte und gutes Kostenmanagement
- Bereinigtes Ergebnis je Aktie steigt in H1 2023 um 37,4 % auf 1,23 Euro
- Strategische Akquisition von Sprengnetter abgeschlossen
- Prognose für das Gesamtjahr 2023 erhöht: Umsatzwachstum von ca. 15 % und Wachstum des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 18-19 %¹

München / Berlin, 8. August 2023

Die Scout24-Gruppe hat ihr Wachstum im zweiten Quartal 2023 trotz eines schwierigen Marktumfeldes fortgesetzt. Dies führte zu einem Anstieg der Konzernumsatzerlöse im ersten Halbjahr 2023 um 12,1 % auf 243,8 Mio. Euro und liegt damit im Rahmen des zuvor kommunizierten Umsatzwachstumsziels von 12 %. Das Wachstum wurde durch eine starke Nachfrage nach den ImmoScout24-Kernprodukten getrieben: Makler:innen-Mitgliedschaften, eine wachsende Anzahl an Abonnements bei Plus-Produkten und ein anhaltend starkes Wachstum bei Pay-per-Ad-Listings.

„Die starken Ergebnisse des ersten Halbjahres unterstreichen die bedeutende Relevanz der ImmoScout24-Plattform. Wir verfolgen weiterhin ein klares Konzept zur Umsetzung unserer Strategie. Unser neuer Eigentümerbereich, die Akquisition der Sprengnetter-Gruppe, das neue Preisvorschlag-Produktfeature und unser zunehmender Fokus auf ESG-Produkte bieten allen Stakeholdern einen klaren Mehrwert. Zudem stärken diese Investitionen und Produkte die Wettbewerbsvorteile unserer Plattform. Mit unserer angepassten Organisationsstruktur werden wir die Produktentwicklung beschleunigen und somit weiterhin ein attraktives Umsatzwachstum bei gleichzeitiger Steigerung der Profitabilität erzielen,“ kommentiert Tobias Hartmann, CEO der Scout24 SE.

Makler:innen-Kerngeschäft, Plus-Abonnements und Pay-per-Ad-Listings treiben Wachstum an

Die Umsätze im **Professional Segment** stiegen im ersten Halbjahr um 8,8 % auf 155,4 Mio. Euro. Das Wachstum wurde durch starke Umsätze aus Makler:innen-Mitgliedschaften (H1 2023: +16,1 %), Preisanpassungen und laufende Upgrades auf höherwertige Mitgliedschaften getrieben. Aufgrund der gestiegenen Relevanz der ImmoScout24-Plattform und des Bedarfs für mehr Sichtbarkeit und Marketingdienstleistungen bei Makler:innen im aktuellen Marktumfeld, bleibt die Zahl der Maklerkund:innen auf einem hohen Niveau und stieg im ersten Halbjahr um durchschnittlich 4,2 % auf 21.769. Die Professional-Pay-per-Ad-Umsätze aus Einzellistings verlangsamten sich im zweiten Quartal aufgrund von Umwandlungen in Mitgliedschaften, erreichten jedoch noch immer einen signifikanten Anstieg von 13,5 % auf 7,5 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr. Die Umsätze aus Verkäufer-Leads (H1 2023: -18,2 %) und Baufinanzierungs-Leads (H1 2023: -20,6 %) sanken im Vergleich zum Vorjahr, da die Nachfrage im aktuellen Marktumfeld weiterhin gering ist. Der Professional-ARPU (H1 2023: +6,2 % auf 1.080 Euro) stieg im ersten Halbjahr langsamer als der Gesamtumsatz im Professional Segment. Dabei wurden positive Effekte aus Preisanpassungen und höherwertigen Mitgliedschaften teilweise durch niedrigere Umsätze mit Neukund:innen und im Geschäft mit Verkäufer- und Baufinanzierungs-Leads ausgeglichen.

Im **Private Segment** blieb die Nachfrage nach Plus-Produkten, insbesondere nach MieterPlus, aufgrund der angespannten Situation auf dem Mietmarkt hoch. Die durchschnittliche Kund:innenzahl stieg im ersten Halbjahr 2023 um 17,9 % auf 342.349. Die Abonnementumsätze stiegen um 20,1 % auf 34,3 Mio. Euro. Die Private-Pay-per-Ad-Umsätze wuchsen weiterhin auf hohem Niveau um 29,5 % auf 24,7 Mio. Euro. Diese Entwicklung ist vor allem

¹ Die angehobene Prognose für 2023 beinhaltet einen Wachstumsbeitrag von Sprengnetter von ca. 3 Prozentpunkten beim Umsatz und ca. 1 Prozentpunkt beim ooEBITDA für das Geschäftsjahr 2023.

auf eine steigende Listingzahl, längere Standzeiten und Upsell-Angebote mit erhöhter Sichtbarkeit zurückzuführen. Der ARPU im Private Segment verbesserte sich leicht um 1,8 % auf 16,7 Euro, basierend auf Preismaßnahmen und Konversionsoptimierungen. Diese insgesamt positiven Entwicklungen führten im ersten Halbjahr zu einem starken Anstieg der Umsätze im Private Segment um 21,9 % auf 70,4 Mio. Euro.

Die Umsatzerlöse im **Segment Media & Other** profitierten weiterhin von einem starken ImmoScout24 Österreich-Geschäft und einem verbesserten Werbegeschäft mit Dritten. Insgesamt führte dies zu einem Umsatzanstieg von 6,0 % auf 18,0 Mio. Euro im ersten Halbjahr.

EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit wächst mit 21,4 % deutlich stärker als der Umsatz

Der starke Anstieg der Profitabilität ist auf einen vorteilhaften Produktmix, ein gutes Kostenmanagement und eine effizientere Organisationsstruktur zurückzuführen. Die operativen Kosteneffekte gingen im Vergleich zum Vorjahr um 1,7 % zurück, was auf die Effizienz in allen Kostenbereichen mit Ausnahme der Einkaufskosten zurückzuführen ist. Die Marketingkosten reduzierten sich um 16,3 % und die sonstigen betrieblichen Aufwendungen um 11,7 %, was aus einem geringeren Einsatz von externen Dienstleister:innen resultiert. Die umgesetzten organisatorischen Effizienzmaßnahmen führten zudem zu einem Rückgang der Personalkosten im zweiten Quartal des Jahres. Die Einkaufskosten stiegen um 27,5 %. Dies hängt in erster Linie mit der hohen Nachfrage nach der in die Plus-Produkte integrierten Bonitätsprüfung und Investitionen in Kooperationen im ersten Quartal zusammen, die im zweiten Quartal ausliefen.

Aufgrund der oben beschriebenen Faktoren wuchs das **EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** in der ersten Jahreshälfte überproportional stark um 21,4 % auf 146,5 Mio. Euro. Die **EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit** verbesserte sich ebenfalls deutlich um 4,6 Prozentpunkte auf 60,1 % im ersten Halbjahr 2023. Das **(unbereinigte) Konzern-EBITDA** stieg im Vergleich zum Vorjahr um 13,4 % und spiegelt höhere nicht-operative Kosten wider, insbesondere in Form von Reorganisationsaufwendungen (H1 2023: 6,0 Mio. Euro) und anteilsbasierter Vergütung (H1 2023: 9,9 Mio. Euro). Das **Ergebnis je Aktie** stieg um 86,1 % auf 1,09 Euro und das bereinigte Ergebnis je Aktie um 37,4% auf 1,23 Euro.

„Wir freuen uns, dass wir unseren Umsatz im ersten Halbjahr 2023 weiterhin zweistellig steigern und die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit auf 60 % erhöhen konnten. Diese Zahlen verdanken wir der Umsetzung unserer Strategie in den letzten Jahren mit einem kontinuierlichen Fokus auf operativer Exzellenz. Investitionen in neue Produkte und Kund:innengruppen versetzen uns in die Lage, in den nächsten Jahren ein anhaltendes und attraktives Umsatzwachstum bei steigender Profitabilität zu erzielen. Die Aktionär:innen profitieren weiterhin von dem stark wachsenden bereinigten Ergebnis je Aktie,“ ergänzt Dirk Schmelzer, CFO der Scout24 SE.

WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN

In Mio. Euro	Q2 2023	Q2 2022	Veränderung	H1 2023	H1 2022	Veränderung
Konzernumsatzerlöse	122,0	109,7	+11,2 %	243,8	217,6	+12,1 %
davon Professional	77,4	71,5	+8,3 %	155,4	142,8	+8,8 %
davon Private	35,5	29,6	+20,2 %	70,4	57,7	+21,9 %
davon Media & Other	9,0	8,7	+4,2 %	18,0	17,0	+6,0 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	78,2	62,0	+26,1 %	146,5	120,7	+21,4 %
davon Professional	54,6	43,6	+25,2 %	103,0	86,4	+19,1 %
davon Private	19,4	15,4	+25,9 %	35,7	28,8	+24,2 %
davon Media & Other	4,2	3,0	+39,5 %	7,8	5,5	+41,5 %
Konzern-EBITDA Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit² (in %)	64,2 %	56,6 %	+7,6 Pp	60,1 %	55,5 %	+4,6 Pp
davon Professional	70,5 %	61,0 %	+9,5 Pp	66,2 %	60,5 %	+5,7 Pp
davon Private	54,6 %	52,2 %	+2,5 Pp	50,8 %	49,8 %	+0,9 Pp
davon Media & Other	47,1 %	35,2 %	+11,9 Pp	43,2 %	32,4 %	+10,8 Pp
Konzern-EBITDA³	70,0	59,5	+17,8 %	128,2	113,1	+13,4 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, in Euro)	0,59	0,34	+73,7 %	1,09	0,59	+86,1 %

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

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

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

Vorstand hebt Prognose für das Geschäftsjahr 2023 an

Auf Basis des bisherigen Geschäftsverlaufs in den ersten sechs Monaten und der erwarteten Entwicklung in der zweiten Jahreshälfte sowie der Konsolidierung von Sprengnetter ab H2 2023, passt der Vorstand die Prognose für das Geschäftsjahr 2023 an. Der Vorstand erhöht seine Prognose für das Umsatzwachstum von 12 % organisch auf ca. 15 % konsolidiert (ca. 3 Prozentpunkte Beitrag von Sprengnetter) und ein noch stärkeres Wachstum des konsolidierten EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 13 % organisch auf 18-19 % konsolidiert (ca. 1 Prozentpunkt Beitrag von Sprengnetter). Der Fokus wird insgesamt auf der Steigerung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Konzerns und der entsprechenden Marge liegen.

Vollständiger Halbjahresfinanzbericht 2023

Eine ausführliche Erläuterung des Geschäftsverlaufs und der Ertragslage findet sich im Halbjahresfinanzbericht zu H1 2023 unter: www.scout24.com/investor-relations/finanzberichte-praesentationen. Dort stellen wir auch einen Überblick über unsere aktuellen und historischen Finanzkennzahlen auf Gruppen- und Segmentebene im Tabellen-Format (xlsx) zur Verfügung.

Telefonkonferenz

Am 8. August 2023 um 15:00 Uhr MESZ wird Scout24 einen Webcast mit Telefonkonferenz zu den H1 2023 Ergebnissen abhalten.

Link zum live Webcast (ohne telefonische Einwahl): <https://www.webcast-egs.com/scout24-h12023>

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

<https://services.choruscall.it/DiamondPassRegistration/register?confirmationNumber=2943681&linkSecurityString=3d1d27b85>

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

Über diesen Link können ausgewählte Teilnehmer:innen die Präsentationsfolien live mitverfolgen:

<https://www.webcast-egs.com/scout24-h12023/no-audio>

Die Wiederholung der Konferenz ist abrufbar unter: <https://www.webcast-egs.com/scout24-h12023>

Nächste Termine

Scout24 wird seine Quartalsergebnisse für Q3 und 9M 2023 am 2. November 2023 veröffentlichen.

Über Scout24

Scout24 ist ein führendes deutsches Digitalunternehmen. Mit dem digitalen Marktplatz ImmoScout24 für Wohn- und Gewerbeimmobilien bringen wir seit rund 25 Jahren erfolgreich Eigentümer:innen, Makler:innen sowie Mieter:innen und Käufer:innen zusammen. Mit über 19 Millionen Nutzer:innen pro Monat auf der Website oder in der App ist ImmoScout24 der Marktführer für die digitale Immobilienvermarktung und -suche. Damit Immobilientransaktionen in Zukunft digital ablaufen können, entwickelt ImmoScout24 kontinuierlich neue Produkte und baut ein Ökosystem für Miete, Kauf und Gewerbeimmobilien in Deutschland und Österreich auf. Scout24 ist eine europäische Aktiengesellschaft (ISIN: DE000A12DM80, Ticker: G24) und Mitglied im MDAX sowie im DAX 50 ESG. Weitere Informationen auf [LinkedIn](#). Seit 2012 ist ImmoScout24 auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbemarkt aktiv und erreicht monatlich mehr als 3 Millionen Nutzer:innen.

Ansprechpartner für Investor Relations

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

Ansprechpartner für Medien

Axel Schmidt
Teamlead Corporate Communications
Tel: +49 30 243011446
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.