

Scout24 mit zweistelligem Umsatzwachstum und weiterhin steigender Profitabilität in das Jahr 2024 gestartet

- Konzernumsatz im ersten Quartal 2024 um 11,7 % gestiegen
- Treiber sind das starke Wachstum bei professionellen Mitgliedschaften (+10 %) und privaten Abonnements (+20 %)
- Rekordkundenzahlen in beiden Segmenten: >22 Tsd. professionelle Kund:innen und >400 Tsd. private Plus-Absponent:innen
- 16,5 % EBITDA-Wachstum aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und Anstieg der korrespondierenden Marge um 2,4 Prozentpunkte
- Bereinigtes Ergebnis je Aktie stark um 18,3 % auf 0,67 EUR gewachsen
- Ausblick für das Geschäftsjahr 2024 bestätigt

München / Berlin, 2. Mai 2024

Scout24 hat die Wachstumsdynamik im ersten Quartal 2024 fortgesetzt und ein solides zweistelliges Umsatzwachstum von 11,7 % auf 136,1 Mio. EUR erzielt. Hauptumsatztreiber war der Anstieg der Mitgliedschaften im Professional-Segment sowie der Plus-Absonnements im Private-Segment. Beide Segmente konnten ihre hohe Wachstumsdynamik aus dem vierten Quartal 2023 beibehalten und ihren Kundenstamm weiter ausbauen. Die Nachfrage nach Verkäufer- und Hypotheken-Mandaten (Leads) blieb jedoch schwach. Das Umsatzwachstum im Bereich der privaten Einzelinserate (Pay-per-Ad (PPA)-Listings) normalisierte sich auf hohem Niveau. Die Umsätze mit PPA-Listings im Professional-Segment werden weiterhin durch die Migration von Kund:innen in Mitgliedschaften beeinflusst.

„Wir sind gut in das Jahr 2024 gestartet. Unser Kerngeschäft ist weiterhin sehr dynamisch. Dieses Quartal ist ein erneuter Beweis für den Erfolg unserer mehrjährigen Produktstrategie. Bei der Anzahl der professionellen Kund:innen und der privaten Abonnent:innen haben wir einen neuen Rekord erreicht. Das zeigt, dass unsere Lösungen und Produkte bei den Marktteilnehmer:innen in diesem schwierigen Umfeld stark nachgefragt sind. Auch bei der Vernetzung unserer Zielgruppen machen wir Fortschritte. Zum einen werden unsere neuen Mitgliedschaften für Makler:innen gut angenommen, zum anderen bauen wir die Services für die wachsende Anzahl an Eigentümer:innen auf unserer Plattform aus. Wir blicken mit Zuversicht auf das Jahr 2024, da sich der deutsche Immobilienmarkt langsam wieder erholt. Wir werden uns weiterhin auf die Umsetzung der auf dem Kapitalmarkttag vorgestellten Strategie konzentrieren“, kommentiert CEO Tobias Hartmann.

Anhaltendes Wachstum im Makler:innen-Kerngeschäft und bei Plus-Produkten

Im ersten Quartal 2024 verzeichnete das **Segment Professional** unterstützt durch die Erstkonsolidierung von Sprengnetter ein solides zweistelliges Umsatzwachstum von 12,8 %. Das Wachstum wurde durch eine anhaltend starke Entwicklung im Geschäft mit Mitgliedschaften (+9,8 %) angetrieben. Die Nachfrage nach Verkäufer- und Hypotheken-Leads blieb dagegen gedämpft, wobei sich die Konsolidierung der Sprengnetter-Umsätze positiv auf beide Umsatzströme auswirkte. Das PPA-Geschäft und die damit verbundenen Umsätze gingen um 20,1 % zurück. Dies ist auf den fortlaufenden Migrationsprozess der Kund:innen in Mitgliedschaften zurückzuführen.

Das **Private-Segment** ist mit 9,3 % im ersten Quartal 2024 moderater gewachsen als in den Vorquartalen. Dem starken Anstieg der Abonnementumsätze von 19,8 % standen eine Normalisierung des PPA-Wachstums und eine geringere Nachfrage nach Umzugs-Leads und Bonitätsprüfungen gegenüber. Die Zahl der privaten Abonnent:innen stieg weiter an und erreichte im Berichtsquartal 413.189.

Das **Segment Media & Other** erzielte im ersten Quartal 2024 ein zweistelliges Umsatzwachstum von 11,4 %. Alle Geschäftsbereiche des Segments trugen zu dieser positiven Entwicklung bei.

Weiterhin starker operativer Leverage: EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Berichtsquartal um 16,5 % gestiegen

Im ersten Quartal 2024 stiegen die operativen Kosten im Vergleich zum Vorjahresquartal nur leicht um 3,4 %. Dies war vor allem auf einen Anstieg der Personalkosten durch die Sprengnetter-Konsolidierung sowie auf leicht höhere Marketingaufwendungen zurückzuführen. Organisch betrachtet wäre der Personalaufwand niedriger gewesen als im Vorjahresquartal. Der Grund für den Anstieg der Marketingaufwendungen um 3,5 % sind gezielte Investitionen in Markenkampagnen für ImmoScout24. Die IT-Aufwendungen sanken im Vergleich zum Vorjahresquartal aufgrund von allgemeinen Effizienzmaßnahmen. Die Vertriebskosten und sonstigen betrieblichen Aufwendungen blieben auf einem vergleichbaren Niveau.

Im ersten Quartal 2024 konnten das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit deutlich um 16,5 % und die entsprechende EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um 2,4 Prozentpunkte auf 58,4 % gesteigert werden. Diese signifikanten Verbesserungen gegenüber dem Vorjahresquartal sind auf die anhaltend positive Umsatzentwicklung bei margenstärkeren Produkten sowie auf die fortgesetzte Fokussierung auf Kostenkontrolle zurückzuführen.

Die nichtoperativen Kosteneffekte sind aufgrund höherer Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen gestiegen. Dieser Effekt konnte allerdings zum Teil durch niedrigere Kosten für Reorganisationsmaßnahmen und M&A ausgeglichen werden. Das (unbereinigte) Konzern-EBITDA für das erste Quartal 2024 belief sich daher auf 67,4 Mio. EUR und wuchs um starke 15,9 %.

Aufgrund höherer Abschreibungen und Ertragsteuern ist das Ergebnis je Aktie im ersten Quartal 2024 unterproportional zum Umsatz auf 0,54 EUR gestiegen. Dies entspricht einem Anstieg von 6,4 %. Das bereinigte Ergebnis je Aktie nahm dagegen im Berichtsquartal um starke 18,3 % auf 0,67 EUR zu.

„Mit dem anhaltenden zweistelligen Umsatzwachstum, einem starken operativen Leverage und der Margenerhöhung im ersten Quartal 2024 hatten wir einen guten Start in das Jahr. Wir setzen damit die Pläne um, die wir auf dem Kapitalmarkttag vorgestellt haben. Unsere Geschäfte mit professionellen Mitgliedschaften und privaten Abonnements zeigen weiterhin eine sehr gute operative Entwicklung, wobei der Anteil an wiederkehrenden Umsätzen wächst. Das bereinigte Ergebnis je Aktie ist mit 18 % weiterhin stark gewachsen. In Kombination mit unserem Vorschlag einer Dividendenerhöhung um 20 % pro Aktie sowie unserem laufenden Aktienrückkaufprogramm setzen wir unseren Plan zur Wertsteigerung für unsere Aktionär:innen um“, ergänzt Dirk Schmelzer, CFO der Scout24 SE.

WICHTIGE FINANZKENNZAHLEN

in Mio. EUR	Q1 2024	Q1 2023	Veränderung
Konzernumsatzerlöse	136,1	121,9	+11,7 %
davon Professional	88,0	78,0	+12,8 %
davon Private	38,1	34,9	+9,3 %
davon Media & Other	10,0	9,0	+11,4 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	79,5	68,2	+16,5 %
davon Professional	55,6	48,4	+15,0 %
davon Private	19,3	16,3	+18,5 %
davon Media & Other	4,5	3,5	+28,4 %
Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit² (in %)	58,4 %	56,0 %	+2,4 Pp
davon Professional	63,2 %	62,0 %	+1,2 Pp
davon Private	50,8 %	46,8 %	+3,9 Pp
davon Media & Other	45,4 %	39,4 %	+6,0 Pp
Konzern-EBITDA³	67,4	58,2	+15,9 %
Ergebnis je Aktie (unverwässert, in EUR)	0,54	0,50	+6,4 %

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 Umsatzerlösen.

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.

Vorstand bekräftigt Prognose für das Geschäftsjahr 2024

Auf der Grundlage des bisherigen Geschäftsverlaufs geht der Vorstand davon aus, dass sich die Wachstumsdynamik und der operative Leverage der Gruppe im Jahr 2024 fortsetzen werden. Daher bestätigt der Vorstand seine Prognose für das Geschäftsjahr 2024 und erwartet ein Umsatzwachstum von 9-11 % sowie einen Anstieg der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit auf etwa 61 %. Insgesamt richtet sich das Hauptaugenmerk auf die Steigerung der absoluten Ertragskraft (gemessen am EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Konzerns) und die Verbesserung der Rentabilität (gemessen an der entsprechenden Marge).

Quartalsmitteilung Q1 2024

Eine detaillierte Erläuterung des Geschäftsverlaufs und der Ertragslage enthält die Q1-Quartalsmitteilung, die unter www.scout24.com/investor-relations/finanzberichte-praesentationen abrufbar ist. Dort geben wir auch einen Überblick über unsere aktuellen und historischen Finanzkennzahlen auf Konzern- und Segmentebene in Tabellenform (xlsx).

Telefonkonferenz

Scout24 wird heute um 15:00 Uhr MESZ eine Telefonkonferenz zu den Ergebnissen im ersten Quartal 2024 abhalten. Der Live-Webcast kann über die untenstehenden Einwahlmöglichkeiten aufgerufen werden.

Link zum live Webcast (ohne telefonische Einwahl): <https://www.webcast-egs.com/scout24-q12024>

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

<https://services.choruscall.it/DiamondPassRegistration/register?confirmationNumber=7732395&linkSecurityString=10936229fd>

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

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

<https://www.webcast-egs.com/scout24-q12024/no-audio>

Die Wiederholung der Konferenz ist abrufbar unter: <https://www.webcast-egs.com/scout24-q12024>

Nächste Termine

5. Juni 2024: Ordentliche Hauptversammlung in München

8. August 2024: Halbjahresfinanzbericht (und Q2) 2024 & Analysten-Telefonkonferenz

Über Scout24

Scout24 ist ein führendes deutsches Digitalunternehmen. Mit dem digitalen Marktplatz ImmoScout24 für Wohn- und Gewerbeimmobilien bringen wir seit 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](https://www.linkedin.com/company/scout24). Seit 2012 ist ImmoScout24 auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbebereich aktiv.

Ansprechpartner für Investor Relations

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

Ansprechpartner für Medien

Viktoria Götte
Senior Manager Corporate Communications
Tel: +49 89 262024943
E-mail: mediarelations@scout24.com

Disclaimer

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 Mitarbeitenden 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.