

SCOUT 24

CREATING FUTURE NETWORKS
GESCHÄFTSBERICHT 2018



Wesentliche Kennzahlen

(in Millionen Euro)	Q4 2018* (ungeprüft)	Q4 2017** (ungeprüft)	% Änderung	FY 2018*	FY 2017**	% Änderung
Außenumsätze	145,9	125,2	16,6%	531,7	472,6	12,5%
IS24	64,2	60,4	6,3%	250,0	235,9	6,0%
AS24	49,0	44,1	11,2%	181,5	158,7	14,4%
CS*	32,8	20,8	57,7%	100,1	77,6	29,1%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	78,2	67,3	16,2%	291,5	252,8	15,3%
IS24	44,4	38,7	14,7%	170,3	157,5	8,1%
AS24	27,9	22,0	26,8%	97,2	76,6	27,0%
CS*	6,2	8,2	-24,4%	31,6	28,4	11,3%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit - in%¹	53,6%	53,7%	-0,1pp	54,8%	53,5%	1,3pp
IS24	69,2%	64,1%	5,1pp	68,1%	66,8%	1,3pp
AS24	56,9%	49,9%	7,0pp	53,5%	48,2%	5,3pp
CS*	19,2%	39,4%	-20,2pp	31,6%	36,5%	-4,9pp
EBITDA²	61,4	61,3	0,2%	257,3	232,8	10,5%
Investitionen (bereinigt)⁵	5,7	7,1	-19,7%	28,3	22,8	24,1%
Cash Contribution³	72,5	60,2	20,4%	263,1	230,0	14,4%
Cash Conversion⁴	92,7%	89,5%	3,2pp	90,3%	91,0%	-0,7pp

* Ab dem 1. September ist das Ergebnis der FINANZCHECK.de in den Finanzzahlen der Scout24 AG enthalten. FINANZCHECK.de wird dem Segment Scout24 Consumer Services zugerechnet. Der Umsatzbeitrag für das vierte Quartal beträgt 9,0 Millionen Euro, der Beitrag zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit beträgt minus 1,7 Millionen Euro. Für das gesamte Geschäftsjahr 2018 beträgt der Umsatzbeitrag 12,3 Millionen Euro, der Beitrag zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit beträgt minus 2,0 Millionen Euro.

** Die folgende Änderung wurde im Vergleich zu den berichteten Zahlen für 2017 vorgenommen: IFRS 15 wurde per 1. Januar 2018 angewendet und die Zahlen für 2017 wurden rückwirkend angepasst

¹ EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht-operative Effekte. Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für Reorganisation, Aufwendungen im Zusammenhang mit der Kapitalstruktur des Unternehmens und Unternehmenserwerben (realisiert und unrealisiert), Kosten für strategische Projekte sowie ergebniswirksame Effekte aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit eines Segments ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zu den externen Umsatzerlösen des jeweiligen Segments.

² EBITDA wird definiert als Ergebnis vor Netto-Finanzierungsaufwand, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertberichtigungen und den Ergebnissen aus den Veräußerungen von Tochterunternehmen.

³ Cash Contribution ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen (bereinigt).

⁴ Cash Conversion ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen im Verhältnis zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

⁵ Die Investitionen (bereinigt) beinhalten nicht die Investitionen, die aufgrund der Anwendung von IFRS 16 im Geschäftsjahr 2018 angefallen sind. Die Bilanzzugänge aus der Anwendung von IFRS 16 belaufen sich im Geschäftsjahr 2018 auf 37,1 Millionen Euro.

Inhaltsverzeichnis

Wesentliche Kennzahlen	2
Das Jahr 2018	5
Brief des Vorstandsvorsitzenden	8
Bericht des Aufsichtsrates	11
Corporate Governance	20
Investor Relations	20
Die Scout24 Aktie	20
Investor-Relations-Arbeit	22
Analysten-Coverage	23
Hauptversammlung	24
Aktionärsstruktur	24
Zusammengefasster Lagebericht des Scout24-Konzerns und der Scout24 AG	26
Neue Berichtsstruktur	26
Grundlagen des Konzerns	29
Geschäftstätigkeit und Geschäftsfelder	29
Organisation und Konzernstruktur	32
Strategie	35
Steuerungssystem	37
Forschung und Entwicklung	40
Corporate Social Responsibility	42
Mitarbeiter	43
Wirtschaftsbericht - Geschäftsverlauf und Lage des Konzerns	44
Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	44
Geschäftsentwicklung Konzern	47
Entwicklung der Geschäftsbereiche	49
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns	56
Gesamtaussage	62
Risiko- und Chancenbericht	63
Gesamtaussage zur Risikolage aus Sicht der Unternehmensleitung	63
Risikomanagementsystem, Compliance Management System und Internes Kontrollsystem	63
Entwicklung der Risikobeurteilung	66
Chancenbericht	77
Prognosebericht	86

Sonstige Angaben	89
Übernahmerelevante Angaben gemäß §§289a Abs. 1, 315a Abs. 1 HGB	89
Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §§289f, 315d HGB	91
Nichtfinanzieller Bericht gemäß § 315b ff. HGB.....	91
Ergänzende Lageberichterstattung zum Jahresabschluss der Scout24 AG	92
Geschäftstätigkeit der Scout24 AG	92
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Scout24 AG.....	93
Risiko- und Chancenbericht der Scout24 AG	97
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung.....	100
Ergebnis je Aktie	100
Konzern-Gesamtergebnisrechnung.....	101
Konzern-Bilanz	102
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	104
Konzern-Kapitalflussrechnung.....	105
Anhang zum Konzernabschluss	107
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	214
Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers	215
Glossar.....	224
Quellen.....	226
Disclaimer.....	227
IMPRESSUM.....	228

Das Jahr 2018

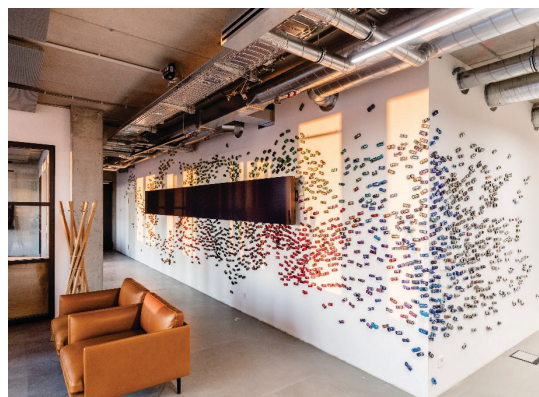


Scout24 etabliert weiteres Geschäftsfeld

Seit Januar 2018 gliedert sich unser Geschäft in die operativen Segmente „ImmobilienScout24“ (IS24), „AutoScout24“ (AS24) und nun auch „Scout24 Consumer Services“ (CS). Das neu geschaffene Segment umfasst Zusatzdienstleistungen im Immobilien- und Automobilbereich jenseits des originären Kleinanzeigengeschäfts. Dazu gehören beispielsweise Immobilien- und Automobilfinanzierungen aber auch Premium-Dienstleistungen für Nutzer. Der Ausbau von Consumer Services bietet uns die Chance, weiteres Umsatzpotential innerhalb des Scout24 Marktnetzwerkes zu erschließen.

Raum für Inspiration – Neues Bürogebäude am Standort München

Im März bezogen die rund 500 Mitarbeiter unseres Münchner Büros ihr neues Domizil im Bürokomplex Leuchtenbergring Office. Flexible, offene Räume auf drei Etagen unterstützen das cross-funktionale Arbeiten und die Kommunikation in den jungen, internationalen Teams. Ein modernes, „activity-based“ Arbeitskonzept mit seinen an die individuellen Anforderungen und Tätigkeiten der Mitarbeiter angepassten Möglichkeiten schafft Offenheit, Transparenz und Raum für Inspiration.



Aufstieg in den MDAX

Seit dem 18. Juni 2018 notiert die Scout24-Aktie im MDAX – dem Index der 60 größten Unternehmen an der Frankfurter Wertpapierbörse unterhalb des DAX. Scout24 hat damit einen wichtigen Meilenstein in seiner Börsengeschichte erreicht. Wir sind stolz auf den Aufstieg in die nächste Börsenliga und gehen davon aus, dass die Mitgliedschaft im MDAX der Bekanntheit und der Entwicklung der Scout24-Aktie, und somit letztlich auch den Aktionären, zugutekommen wird.



Veränderungen im Aufsichtsrat; neuer Aufsichtsratsvorsitzender

Der CEO des Musikstreaming-Unternehmens Deezer S.A., Dr. Hans-Holger Albrecht, sowie die erfahrene HR-Führungskraft und strategische Beraterin, Ciara Smyth, wurden am 21. Juni in den Aufsichtsrat der Scout24 AG gewählt. Damit wurden zwei seit Ende 2017 vakante Positionen neu besetzt. Zudem wurde der Aufsichtsrat von neun auf sechs Mitglieder reduziert. Im Anschluss an die Hauptversammlung wurde Dr. Hans-Holger Albrecht auch zum neuen Aufsichtsratsvorsitzenden gewählt. Dr. Hans Holger Albrecht folgt auf Stefan Goetz von Hellmann & Friedman.

Optimierung der Kapitalstruktur

Die Scout24 AG hat ihre Kapitalstruktur weiter diversifiziert und optimiert. Im März haben wir unseren ersten Schuldschein mit einem Volumen von 215 Millionen Euro erfolgreich platziert. Im Juli gelang uns eine erfolgreiche vorzeitige Refinanzierung unserer Bankverbindlichkeiten, und wir konnten ein neues Finanzierungspaket mit einem Volumen von 1,0 Milliarden Euro abschließen. Durch die neue Kapitalstruktur haben wir uns nicht nur bessere Konditionen, sondern auch mehr finanzielle Flexibilität für weiteres Wachstum verschafft. Für ihre Leistung im Jahr 2018 wurde unsere Treasury-Abteilung vom Finance Magazin in der Liga der Top 5 des Jahres nominiert.



Scout24 übernimmt FINANZCHECK.de

Im dritten Quartal 2018 übernahm Scout24 die FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH („FINANZCHECK.de“), eine der führenden Plattformen für Verbraucherfinanzierung in Deutschland. Die bisher größte Akquisition in unserer Unternehmensgeschichte ergänzt hervorragend unser neues Consumer Services Segment und erweitert gleichzeitig das Scout24 Marktnetzwerk. Durch die produktseitige Einbindung von FINANZCHECK.de arbeiten wir daran, dem Nutzer eine noch integriertere Nutzererfahrung, und dies innerhalb des Scout24 Marktnetzwerkes, anzubieten.

Veränderungen im Vorstand und neuer Vorstandsvorsitzender

Tobias Hartmann wurde zum 19. November zum neuen Vorsitzenden des Vorstands bestellt. Der 46-jährige Digital Business Experte trat die Nachfolge von Gregory Ellis an, der mit Ablauf des 5. Dezember 2018 aus dem Vorstand ausgeschieden ist. Zuvor war Tobias Hartmann Mitglied im Vorstand der HelloFresh SE und verantwortete dort das USA-Geschäft. Er blickt zurück auf mehr als zwei Jahrzehnte internationale Managementenerfahrung, speziell im Bereich Consumer-Produkt- und Plattform-Lösungen. Mit Dr. Thomas Schroeter als Chief Product Officer und Ralf Weitz als Chief Commercial Officer wurden zum 06. Dezember 2018 zwei Mitglieder aus dem Scout24 Executive Leadership Team in den Vorstand berufen.



Auszeichnung für Berlin Social Academy

Die von Scout24 initiierte Berlin Social Academy den Sonderpreis des „Berliner Unternehmenspreis 2018“ für ihr langjähriges Engagement für die Berliner Zivilgesellschaft. Ausgezeichnet wurden Unternehmen aus der Hauptstadt, die sich durch den Einsatz finanzieller, materieller oder personeller Ressourcen sozial engagieren und Vorbildcharakter haben. Seit dem Jahr 2013 vermittelt die Pro-bono-Initiative Mitarbeitern gemeinnütziger Organisationen dringend benötigtes spezifisches Fachwissen für ihre ehrenamtliche Arbeit. Durch Wissenstransfer und Vernetzung von Politik, Wirtschaft und NGOs leisten Scout24 und ihre Partner einen wichtigen Beitrag für eine starke Zivilgesellschaft.

Kooperation auf dem spanischen Online-Fahrzeugmarkt

Kurz vor Jahresende, am 21. Dezember, verkündeten wir unsere neue Kooperation mit Vocento. Durch den Zusammenschluss der spanischen Tochter von AutoScout24 mit dem Automobilportal Autocasión des spanischen Medienkonzerns Vocento entsteht ein starker Akteur auf dem spanischen Online-Fahrzeugmarkt. Die Zusammenarbeit wird dazu beitragen, die Zahl der Nutzer und Angebote deutlich zu erhöhen und Nutzern wie professionellen Autohändlern verbesserte Dienstleistungen anzubieten. Für beide Unternehmen erfüllt die Vereinbarung das strategische Ziel, im wettbewerbsintensiven spanischen Markt eine marktführende Position einzunehmen.



Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

seit 20 Jahren ist Scout24 nun schon am Markt. In 20 Jahren ist ein wahrer digitaler Champion entstanden. Und doch stehen wir erst am Anfang.



20 Jahre Innovation, 20 Jahre Wissen

Mit einer eindrucksvollen Innovationskraft haben die Teams von Immobilien-Scout24 und AutoScout24 in den letzten Jahren das Anzeigengeschäft revolutioniert und digitalisiert. Zwei führende Online-Marktplätze sind so entstanden. Mehr noch: indem wir 20 Jahre lang Käufer und Verkäufer bei ihren Immobilien- und Automobil-Transaktionen begleitet haben, hat sich unsere Kenntnis vom Markt immer weiter vertieft. Das Verständnis für die Wünsche unserer Nutzer und Kunden ist stetig gewachsen. Wir verfügen heute über einen einzigartigen Wissensschatz, anhand dessen wir stärker personalisierte und relevantere Suchergebnisse sowie Dienstleistungen anbieten können. Und damit schaffen wir als echter Begleiter ein besseres Nutzer- und Kundenerlebnis.

> 31 Mio.

Besucher monatlich auf IS24 und AS24

1,6 Mio.

Anzeigen durchschnittlich auf IS24 und AS24

Unser Marktnetzwerk – noch näher am Nutzer

Wie geplant, haben wir das Jahr 2018 genutzt, um das neu geschaffene Segment „Scout24 Consumer Services“ zu etablieren. Und wir haben geliefert! Im letzten Jahr haben wir z. B. die Zahl unserer Premium Mitgliedschaften fast verdreifacht. So konnten wir innerhalb einer sehr kurzen Zeit einen signifikanten Kundenstamm von 50.000 zahlenden Endkunden aufbauen. Zur Erinnerung: unser Hauptgeschäft bestand bisher in der Vermittlung von Angebot und Nachfrage auf unseren digitalen Marktplätzen ImmobilienScout24 und AutoScout24.

Mit unserem neuen Geschäftsbereich Scout24 Consumer Services bieten wir den Nutzern, die vor wichtigen Entscheidungen in ihrem Leben stehen, wertvolle Zusatzleistungen. Immer häufiger entwickeln sich daraus direkte Kundenbeziehungen. Das ist der beste Beweis für die Transparenz und den Mehrwert, den wir tagtäglich über unsere Marken vorantreiben: Das neue Segment steht für unseren

~50.000

Premium Mitgliedschaften

Weg vom Marktplatz zum Marktnetzwerk. Hier schauen wir uns Auto- und Immobilientransaktionen in ihrer Gesamtheit an. Unser Ziel ist, eine Transaktion so lückenlos wie möglich digital mit unseren Partnern über unsere Plattformen abzubilden. Daraus resultierende Produkte und Zusatzleistungen decken wir mit Scout24 Consumer Services ab.

Fokus auf die Transaktion - maximal digital

Ein gutes Beispiel für die Schließung einer Transaktionslücke im Automobilbereich ist unser im Jahr 2018 hinzugekauftes Kreditvergleichsgeschäft. Mit FINANZCHECK.de kann der Nutzer nun passende Finanzierungen über unsere Webseite vergleichen und sich direkt an unsere Finanzierungspartner vermitteln lassen. Ebenso kann im Immobilienbereich ein Nutzer direkt über unsere Webseite seinen Umzug planen und beauftragen.

Unsere Produkt- und Marktexperten arbeiten ständig daran, neue und verbesserte Produkte sowie Zusatzdienstleistungen anzubieten. Hierbei sind wir klar geleitet von den Bedürfnissen unserer Nutzer. So entwickeln wir unser Geschäftsmodell konsequent weiter. Wir kommen immer mehr vom Anzeigen- zum Transaktionsfokus. Und das wirkt sich positiv auf unsere Geschäftszahlen aus.

Das Finanzjahr 2018 – Rekordumsatz und -ergebnis

Im Jahr 2018 haben wir den Konzernumsatz erstmals auf mehr als eine halbe Milliarde Euro gesteigert. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit erhöhte sich auf fast 55%.

Das starke Wachstum zog sich durch alle drei Segmente hindurch. Immobilien-Scout24 überzeugte besonders durch hohe Kundenrückgewinnungs- und Neuakquisitionsraten. AutoScout24 profitierte von der erfolgreichen Umsetzung von Preisanpassungen. Und Scout24 Consumer Services erzielte sogar ohne FINANZCHECK.de ein organisches Wachstum von über 13%. Dazu kommen stark gestiegene Umsätze mit Finanzierungspartnern infolge der Übernahme von FINANZCHECK.de.

Nicht nur aufgrund der erfolgreichen Akquisition von FINANZCHECK.de und der fortschreitenden Integration einzelner Leistungsbausteine in die Scout24 Plattformen war 2018 ein sehr ereignisreiches Jahr. Weitere Meilensteine, wie unsere Aufnahme in den MDAX und innovative Finanzierungsmaßnahmen erläutern wir ausführlich in diesem Geschäftsbericht.

> 70.000

vermittelte Finanzierungsabschlüsse in 2018

€250 Mio.

Umsatz IS24

€182 Mio.

Umsatz AS24

€100 Mio.

Umsatz CS inklusive FINANZCHECK.de

Ein starkes, operatives Team

All diese Fortschritte sind nur möglich, weil bei Scout24 großartige Menschen arbeiten. Auf jedem einzelnen unserer Mitarbeiter basiert der Erfolg von Scout24. Wir leben von ihrer Innovationskraft, ihrer Antriebsstärke und ihrem Engagement. Das treibt auch uns im Vorstand der Scout24 AG an. Seit November 2018 bin ich dessen Vorsitzender. Im Dezember kamen Dr. Thomas Schroeter als Chief Product Officer und Ralf Weitz als Chief Commercial Officer verstärkend dazu. Beide waren vorher bereits im erweiterten Führungsteam für die Scout24-Gruppe tätig.

1.519

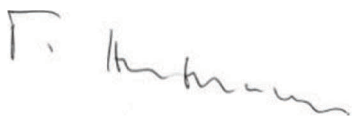
Scout24 Mitarbeiter

Creating Future Networks

Wie eingangs erwähnt haben wir viel erreicht, stehen aber doch erst am Anfang. Denn das Marktnetzwerk, das wir gemeinsam mit dem Scout24-Team und unseren strategischen Partnern bauen wollen, hat noch unzählige Anknüpfungspunkte. Und mit jedem neuen Angebot, das schneller und einfacher zur Wunschimmobilie oder zum Wunschauto führt, wächst unsere Kundenbasis und unsere Verantwortung gegenüber allen Nutzern und Partnern.

Ich freue mich darauf, dieses Wachstum in den nächsten Jahren voranzutreiben. Ich bedanke mich herzlich beim gesamten Team, unseren Anteilseignern und Kunden für das Vertrauen und die Unterstützung im abgelaufenen Jahr.

Ihr



Tobias Hartmann
CEO, Scout24 AG

Bericht des Aufsichtsrates

Mitglieder des Aufsichtsrates im Geschäftsjahr 2018

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Bestellt bis	Weitere Mandate in 2018 (während der Amtszeit)
Dr. Hans-Holger Albrecht Vorsitzender (seit 21.06.2018)	CEO und Mitglied des Verwaltungsrats der Deezer S.A., Paris, Frankreich und London, UK	21.06.2018	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - ICE GROUP ASA, Oslo, Norwegen (Vorsitzender des Board of Directors, seit August 2018); - AINMT Holdings A.B., Stockholm, Schweden (Non-Executive Director des Board of Directors, bis November 2018);
Dr. Liliana Solomon Stellvertretende Vorsitzende (seit 21.06.2018)	Group Chief Financial Officer von Compass IV Ltd, London, UK	04.09.2015	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Metro AG, Düsseldorf, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates);
Stefan Goetz (Mitglied und Vorsitzender bis 21.06.2018)	Geschäftsführer von Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	04.09.2015	zum 21.06.2018 ausgeschieden	<ul style="list-style-type: none"> - Verisure Holding AB, Malmö, Schweden und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von Securitas Direct AB, Malmö, Schweden (Mitglied des Vorstandes); - Asa GP GmbH, Düsseldorf, Germany (Geschäftsführer); - Evergood 1 ApS, Kopenhagen, Dänemark, und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur der Nets A/S Gruppe, Ballrup, Dänemark (Mitglied des Vorstandes);
Patrick Healy Stellvertretender Vorsitzender (bis 21.06.2018)	Geschäftsführer (Stellvertretender CEO) von Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	04.09.2015	zum 21.06.2018 ausgeschieden	<ul style="list-style-type: none"> - TeamSystem Holding S.p.A., Pesaro, Italien und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von TeamSystem S.p.A., Pesaro, Italien (Mitglied des Aufsichtsrates); - Verisure Holding AB, Malmö, Schweden und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von Securitas Direct AB, Malmö, Schweden (Mitglied des Aufsichtsrates);
Blake Kleinman Aufsichtsrats- mitglied	Geschäftsführer von Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	04.09.2015	zum 21.06.2018 ausgeschieden	<ul style="list-style-type: none"> - Asa GP GmbH, Düsseldorf, Deutschland (Geschäftsführer); - Barolo Midco S.p.A., Pesaro, Italien und weitere Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von TeamSystem S.p.A., Pesaro, Italien (Mitglied des Aufsichtsrates);

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Bestellt bis	Weitere Mandate in 2018 (während der Amtszeit)
				<ul style="list-style-type: none"> - Allfunds Bank S.A.U., Madrid, Spanien und weitere Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von Allfunds Bank S.A.U., Madrid, Spanien (Präsident des Verwaltungsrats);
David Roche Aufsichtsrats- mitglied	Vorstandsvorsitzender der goHenry Limited, Lymington, UK	04.09.2015	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Guestline Ltd., Shrewsbury, UK (Mitglied der Geschäftsführung);
Peter Schwarzen- bauer Aufsichtsrats- mitglied	Mitglied des Vorstands der BMW AG; München, Deutschland	08.06.2017	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Rolls-Royce Motor Cars Limited, Chichester, UK (Mitglied der Geschäftsführung);
Ciara Smyth Aufsichtsrats- mitglied	Strategische Beraterin/ Consultant, Dublin, Ir- land	21.06.2018	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Keine;
Michael Zahn Aufsichtsrats- mitglied	Chief Executive Officer, Deutsche Wohnen AG, Berlin, Deutschland	08.06.2017	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - GSW Immobilien AG, Berlin, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrats bis Juni 2018); - WCM Beteiligungs- und Grundbesitz-AG, Frankfurt, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrats, von November 2017 bis Februar 2018); - TLG Immobilien AG, Berlin, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrats); - G+D Gesellschaft für Energiemanagement mbH, Magdeburg, Deutschland (Vorsitzender des Beirats); - Funk Schadensmanagement GmbH, Berlin, Deutschland (Vorsitzender des Beirats); - DZ Bank AG, Frankfurt, Deutschland (Mitglied des Beirats); - Füchse Berlin Handball GmbH, Berlin, Deutschland (Mitglied des Beirats); - GETEC Wärme & Effizienz GmbH, Magdeburg, Deutschland (Mitglied des Immobilienbeirats);

Ausschüsse des Aufsichtsrates im Geschäftsjahr 2018

Präsidialausschuss (Executive Committee)

Name	Position
Dr. Hans-Holger Albrecht (seit 21. Juni 2018)	Vorsitzender
Stefan Goetz (bis 21. Juni 2018)	Vorsitzender
Patrick Healy (bis 21. Juni 2018)	Mitglied
David Roche	Mitglied
Peter Schwarzenbauer (seit 21. Juni 2018)	Mitglied
Ciara Smyth (seit 21. Juni 2018)	Mitglied

Prüfungsausschuss (Audit Committee)

Name	Position
Dr. Liliana Solomon	Vorsitzende
Dr. Hans-Holger Albrecht (seit 21. Juni 2018)	Mitglied
Blake Kleinman (bis 21. Juni 2018)	Mitglied
Michael Zahn	Mitglied

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die Scout24-Gruppe hat auch im Geschäftsjahr 2018 die gesteckten Umsatz- und Ertragsziele vollständig erfüllt und mit der Akquisition von FINANZCHECK.de einen weiteren bedeutenden Meilenstein bei der Umsetzung ihrer Strategie und auf dem Weg zu einem umfassenden Marktnetzwerk im Immobilien- und Automobilbereich erreicht. Der Aufsichtsrat hat den Vorstand bei diesem zielgerichteten Ausbau des Geschäfts beratend begleitet und unterstützt. Der nachfolgende Bericht informiert über die Arbeit des Aufsichtsrates im Geschäftsjahr 2018.

Im Februar 2018 hat der langjährige Großaktionär der Scout24 AG, Hellman & Friedman, seine letzten Anteile an der Scout24 AG veräußert. Die Vertreter von Hellman & Friedman im Aufsichtsrat der Scout24 AG haben daraufhin erklärt, ihre Aufsichtsratsmandate mit Ablauf der Hauptversammlung am 21. Juni 2018 niederzulegen. In diesem Zusammenhang haben Vorstand und Aufsichtsrat vorgeschlagen, den Aufsichtsrat von neun auf sechs Mitglieder zu verkleinern. Die entsprechende Satzungsänderung wurde von der Hauptversammlung mit großer Mehrheit angenommen, so dass der Aufsichtsrat seit dem 21. Juni 2018 nur noch sechs Mitglieder hat. Die Effizienz und Leistungsfähigkeit des Aufsichtsrats sind durch diese Änderung in keiner Weise beeinträchtigt.

Der Aufsichtsrat hat die Aufgaben und Pflichten gemäß Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat und Vorstand uneingeschränkt wahrgenommen. Im Geschäftsjahr 2018 fanden insgesamt vier ordentliche Sitzungen des Aufsichtsrates statt. Bei der Aufsichtsratsitzung am 22. März und am 20. Juni war jeweils ein Aufsichtsratsmitglied entschuldigt abwesend. Lediglich ein Mitglied des Aufsichtsrats hat an mehr als der Hälfte der für dieses Mitglied relevanten Sitzungen des Aufsichtsrates nicht teilgenommen.

Name	Teilnahmen Aufsichtsratsitzungen	Bemerkungen
Dr. Hans-Holger Albrecht	2/2	seit 21. Juni 2018
Stefan Goetz	2/2	bis 21. Juni 2018
Patrick Healy	0/2	bis 21. Juni 2018
Blake Kleinman	2/2	bis 21. Juni 2018
David Roche	4/4	-
Peter Schwarzenbauer	4/4	-
Ciara Smyth	2/2	seit 21. Juni 2018
Dr. Liliana Solomon	4/4	-
Michael Zahn	4/4	-

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

Zusammenwirken von Aufsichtsrat und Vorstand

Der Vorstand hat den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend in Form von ausführlichen, schriftlich und mündlich erstatteten Berichten über alle für die Gesellschaft und den Konzern wesentlichen Fragen der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance informiert; der Vorstand ging dabei auch auf Abweichungen der tatsächlichen von früher berichteten Zielen unter Angabe von Gründen ein. Der Vorstand ist damit im relevanten Zeitraum seinen Berichtspflichten gegenüber dem Aufsichtsrat vollumfänglich nachgekommen. Der Aufsichtsrat und seine Ausschüsse wurden dabei in alle

wichtigen Geschäftsvorgänge und Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen einbezogen.

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

Auch außerhalb der Sitzungen befanden sich die Aufsichtsratsmitglieder, insbesondere der Aufsichtsratsvorsitzende sowie der/die Vorsitzende des Präsidialausschusses und des Prüfungsausschusses, in regelmäßigem Austausch sowohl untereinander als auch mit dem Vorstand. Dabei wurden insbesondere Fragen der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements, der Corporate Governance und der Compliance des Unternehmens beraten. 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.

Interessenkonflikte im Aufsichtsrat sind im Berichtszeitraum nicht aufgetreten.

Schwerpunkte der Beratung im Aufsichtsratsplenum

In der Sitzung am 22. März 2018 hat sich der Aufsichtsrat mit dem Budget und den aktuellen Geschäftszahlen für das Jahr 2018 befasst. Außerdem billigte der Aufsichtsrat den Jahresabschluss 2017 der Scout24 AG sowie den Konzernabschluss 2017 und entschied über die Gewinnverwendung. Der Aufsichtsrat besprach weiterhin die Tagesordnung und seine Beschlussvorschläge für die ordentliche Hauptversammlung 2018. Ebenso wurde die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex besprochen und in welchen Punkten Abweichungen vom Deutschen Corporate Governance Kodex erklärt werden müssen. Über diese Entsprechenserklärung sowie über seine Beschlussvorschläge für die ordentliche Hauptversammlung 2018 fasste der Aufsichtsrat Beschluss. Außerdem beschloss der Aufsichtsrat die Einführung eines Kompetenzprofils für die Zusammensetzung des Gesamtgremiums.

In der Sitzung am 21. Juni 2018 hat sich der Aufsichtsrat mit der generellen Geschäftsentwicklung in der Scout24-Gruppe beschäftigt. Außerdem wurde dem Aufsichtsrat ein Überblick über die Tätigkeiten des Prüfungsausschusses von der Vorsitzenden des Ausschusses gegeben.

In der Sitzung vom 27. September 2018 wurden detailliert die einzelnen Segmente der Scout24-Gruppe besprochen. Ferner wurde der finanzielle Ausblick für das aktuelle und das kommende Geschäftsjahr diskutiert und die Entwicklung der einzelnen Geschäftssegmente präsentiert und besprochen.

In der Sitzung vom 29. November 2018 hat der Aufsichtsrat ausführlich gemeinsam mit dem Management über die finanzielle Situation der Scout24 AG und des Konzerns beraten und die Geschäftsentwicklung ausführlich mit dem Management erörtert. Außerdem hat der Aufsichtsrat das Budget für das Geschäftsjahr 2019 diskutiert.

Ausschüsse

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

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

Nach dem Aktiengesetz (§§ 107 Abs. 4, 100 Abs. 5 AktG) muss dem Prüfungsausschuss mindestens ein Mitglied des Aufsichtsrates angehören, das über Sachverstand auf den Gebieten der Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügt. Die Vorsitzende des Prüfungsausschusses, Dr. Liliana Solomon, verfügt über diese gesetzlichen Voraussetzungen und verfügt zusätzlich über besondere Kenntnisse in den Bereichen Financial Planning und Controlling. Dr. Liliana Solomon erfüllt ferner die weiteren Kriterien von Ziff. 5.3.2 Absatz 3 des Deutschen Corporate Governance Kodex, wonach der Vorsitzende des Prüfungsausschusses unabhängig und kein ehemaliges Vorstandsmitglied sein soll, dessen Bestellung vor weniger als zwei Jahre endete. Dem Prüfungsausschuss gehörten neben der Vorsitzenden die weiteren Aufsichtsratsmitglieder Blake Kleinman (bis 21. Juni 2018), Dr. Hans-Holger Albrecht (seit 21. Juni 2018) sowie Michael Zahn an.

Im Jahr 2018 tagte der Prüfungsausschuss in insgesamt 3 Präsenzsitzungen und 3 Telefonkonferenzen. Themenschwerpunkte der Beratungen im Prüfungsausschuss waren insbesondere:

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

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

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

Der Vorsitzende des Präsidialausschusses ist Dr. Hans-Holger Albrecht (seit 21. Juni 2018; davor: Stefan Goetz). Dem Ausschuss gehörten im Geschäftsjahr 2018 neben dem Vorsitzenden die weiteren Aufsichtsratsmitglieder Stefan Goetz (bis 21. Juni 2018), Patrick Healy (bis 21. Juni 2018), David Roche, Peter Schwarzenbauer (seit 21. Juni 2018) und Ciara Smyth (seit 21. Juni 2018) an.

Im Jahr 2018 fand eine Sitzung des Präsidialausschusses statt. Dabei waren alle zur Beschlussfähigkeit erforderlichen Ausschussmitglieder anwesend. Wesentliche Themen der Beratungen waren:

- Die Vergütung des Vorstands
- Die Vergütung des Managements
- Die Nachbesetzung der ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitglieder.

Corporate Governance und Entsprechenserklärung

Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung vom 22. März 2018 ausführlich über die Corporate Governance der Gesellschaft beraten. Er hat sich dabei auch mit der Befolgung des deutschen Corporate Governance Kodex beschäftigt und die aktuelle Entsprechenserklärung verabschiedet. Ihr vollständiger Wortlaut ist auf der Unternehmenswebsite unter Investor-Relations/Corporate-Governance (www.scout24.com/PortalData/2/Resources/ir/corporate_governance/18-03-22_Scout24_AG_Entsprechenserklaerung_Vorstand_u_Aufsichtsrat_zum_Deutschen_Governance_Kodex.pdf) 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 Vorstandes durch den Aufsichtsrat.

Der Aufsichtsrat hat es sich zum Ziel gesetzt, Frauen bei seiner Zusammensetzung angemessen zu berücksichtigen. In seiner Sitzung am 4. September 2015 hat der Aufsichtsrat unter anderem seine Zielsetzung bestätigt, dass dem Aufsichtsrat mindestens eine Frau angehören soll, und eine Umsetzungsfrist bis zum 30. Juni 2017 festgelegt. Diese Zielvorgabe ist umgesetzt worden. Am 19. März 2019 hat der Aufsichtsrat diese Zielsetzung mit Umsetzungsfrist bis zum Ablauf des 01. März 2024 erneut beschlossen.

Für die erste Führungsebene unterhalb des Vorstandes hat der Vorstand der Scout24 AG eine Zielgröße eines Frauenanteils von einem Viertel und eine Umsetzungsfrist bis zum Ablauf des 30. Juni 2024 beschlossen. Zum 31. Dezember 2018 lag der Frauenanteil auf der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstandes bei 0 % und erreichte damit nicht die Zielgröße von 25 %. Dies ist jedoch insbesondere der Tatsache geschuldet, dass die erste Führungsebene unterhalb des Vorstandes zum 31. Dezember 2018 aus lediglich einer Person männlichen Geschlechts bestand. Für die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstandes hat der Vorstand der Scout24 AG eine Zielgröße eines Frauenanteils von 30% und eine Umsetzungsfrist bis zum Ablauf des 01. März 2024 beschlossen. Zum 31. Dezember 2018 betrug der Frauenanteil 26 % und lag damit leicht unterhalb der Zielgröße.

Zuletzt hat sich der Aufsichtsrat am 19. März 2019 mit der Corporate Governance innerhalb der Scout24-Gruppe beschäftigt.

Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat

Mit Wirkung vom 18. November 2018 wurde die Funktion als Vorsitzender des Vorstands des bisherigen Vorstandsvorsitzenden Gregory Ellis einvernehmlich beendet. Mit Wirkung zum 5. Dezember 2018 legte Gregory Ellis sein Amt als Mitglied des Vorstands nieder. Der Aufsichtsrat hatte am 25. September 2018 bereits der einvernehmlichen Beendigung der Tätigkeit von Herrn Ellis als Vorstandsmitglied zum 31. Dezember 2018 zugestimmt.

Neuer Vorstandsvorsitzender ist Tobias Hartmann, bisher Vorstandsmitglied der HelloFresh SE und dort verantwortlich für das USA-Geschäft, der sein Amt zum 19. November 2018 antrat.

Mit Wirkung zum 6. Dezember 2019 wurden Dr. Thomas Schroeter und Ralf Weitz als Mitglieder des Vorstandes berufen.

Die Aufsichtsratsmitglieder Stefan Goetz (Vorsitzender), Patrick Healy und Blake Kleinman haben ihre Mandate mit Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung am 21. Juni 2018 niedergelegt.

In diesem Zusammenhang wurde auch die Größe des Aufsichtsrats von neun auf sechs Mitglieder verringert.

Als Ersatz für die bereits am 31. Oktober 2017 ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitglieder Thorsten Langheim und Vicente Vento Bosch hat die Hauptversammlung der Scout24 AG am 21. Juni 2018 Dr. Hans-Holger Albrecht und Ciara Smyth als neue Mitglieder in den Aufsichtsrat gewählt. In der anschließenden Aufsichtsratssitzung wurde Dr. Hans-Holger Albrecht sodann zum neuen Aufsichtsratsvorsitzenden und Dr. Liliana Solomon zu seiner Stellvertreterin gewählt.

Prüfung von Jahres- und Konzernabschluss

Entsprechend dem Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 21. Juni 2018 hat der Aufsichtsrat die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ("KPMG"), Berlin, mit der Prüfung des Jahres- und des Konzernabschlusses der Scout24 AG für das am 31. Dezember 2018 abgelaufene Geschäftsjahr beauftragt. Verantwortliche Prüfungspartner i.S. des § 319a Abs. 1 S. 4 sowie § 319a Abs. 2 S. 2 HGB sind Haiko Schmidt und Stefanie Jordan. KPMG hat den vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellten Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis 31. Dezember 2018 und den Lagebericht der Scout24 AG, der mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst ist, geprüft. KPMG AG erteilte einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk. Der Konzernabschluss der Scout24 AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis 31. Dezember 2018 und der Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, wurden gemäß § 315e HGB auf der Grundlage der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS aufgestellt, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind. Sowohl der Konzernabschluss als auch der zusammengefasste Lagebericht erhielten ebenfalls einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk. Der Abschlussprüfer hat ferner festgestellt, dass der Vorstand ein angemessenes Informations- und Überwachungssystem eingerichtet hat, das in seiner Konzeption und Handhabung geeignet ist, den Fortbestand der Gesellschaft gefährdende Entwicklungen frühzeitig zu erkennen. Der Aufsichtsrat hat durch KPMG zudem nach § 111 Abs. 2 Satz 4 AktG eine freiwillige externe inhaltliche Überprüfung des gesonderten nichtfinanziellen Konzernberichts vornehmen lassen.

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

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

Die Abschlussunterlagen und die Prüfungsberichte wurden in den Sitzungen des Prüfungsausschusses sowie des Aufsichtsrates am 19. März 2019 umfassend diskutiert. Der Abschlussprüfer berichtete über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung. Er informierte ferner über seine Feststellungen zum internen Kontroll- und Risikomanagement bezogen auf den Rechnungslegungsprozess und stand für ergänzende Fragen und Auskünfte zur Verfügung. Über die Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts durch den Prüfungsausschuss hat dessen Vorsitzende in der Plenumsitzung ausführlich berichtet. Nach eingehender Prüfung und Diskussion des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts sind keine Einwendungen gegen die vorgelegten Unterlagen zu erheben. Der Aufsichtsrat folgt daher der Empfehlung des Prüfungsausschusses und stimmt dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer zu. Der Aufsichtsrat hat sodann durch Beschluss vom 19. März 2019 den Jahresabschluss und den Konzernabschluss der Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2018 gebilligt. Der Jahresabschluss der Scout24 AG ist somit festgestellt. Er 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.

Dank des Aufsichtsrates

Der Aufsichtsrat dankt den Vorstandsmitgliedern sowie allen Mitarbeitern des Konzerns für ihr herausragendes Engagement und ihren persönlichen Einsatz im Geschäftsjahr 2018, durch den Sie die Erfolgsgeschichte der Scout24-Gruppe weiter fortschreiben.

München, März 2019

Scout24 AG
Der Aufsichtsrat



Dr. Hans-Holger Albrecht
Aufsichtsratsvorsitzender

Corporate Governance

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

Investor Relations

Die Aktien der Scout24 AG, München, werden seit dem 01. Oktober 2015 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Seit dem 18. Juni 2018 ist die Scout24 AG außerdem Mitglied im Auswahlindex MDAX.

Die Scout24 Aktie

Aktienkennzahlen

Aktiengattung	Namensaktien (ohne Nennwert)
Börse	Frankfurter Wertpapierbörse
weitere Handelsplätze	XETRA, Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Hannover, München, Stuttgart, Tradegate
Transparenz Level	Prime Standard
Gesamtaktienanzahl	107.600.000
Grundkapital	107.600.000,00 Euro
ISIN	DE000A12DM80
WKN (Wertpapierkennnummer)	A12DM8
Aktienkürzel	G24
Spezialist	ODDO Seydler Bank AG
Designated Sponsors	Goldman SachsODDO Seydler Bank AG,
Zahlstelle	UniCredit Bank AG
Kurs zum 28.12.2018	40,16 Euro
52-Wochen Hoch*	47,66 Euro
52-Wochen Tief*	33,96 Euro
Marktkapitalisierung zum 28.12.2018	4321,22 Mio. Euro
durchschnittliches tägliches Handelsvolumen (52 Wochen zum 28.12.2018)	255.800 Aktien/Tag

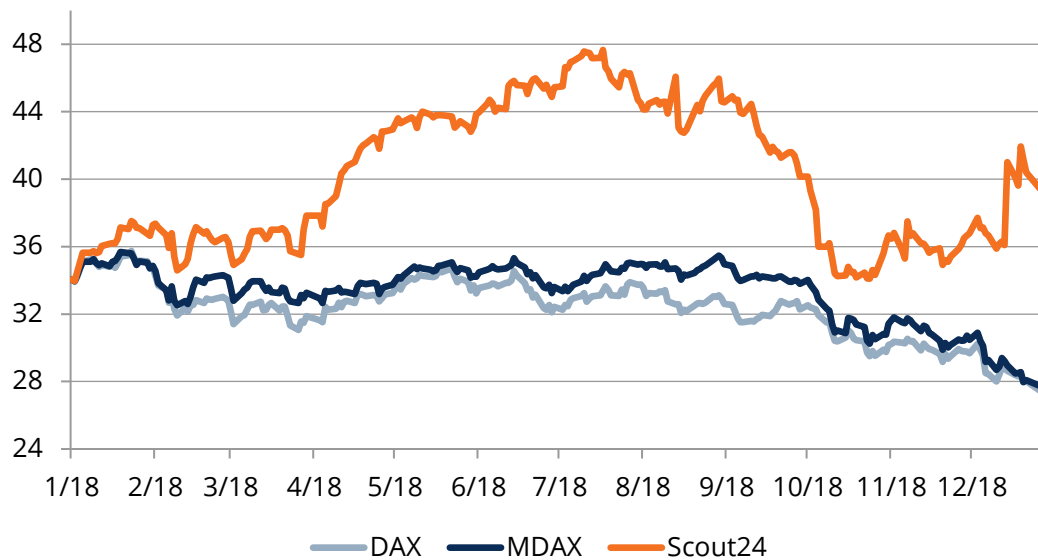
* jeweils auf Schlusskursbasis

Der deutsche Aktienmarkt, gemessen am Leitindex DAX, bewegte sich im Jahr 2018 in einem schwierigen und stark wechselhaften Umfeld. Nach einem positiven Jahresauftakt und einem neuen Rekordhoch von 13.559 Punkten¹ am 23. Januar 2018 nahm die Unsicherheit an den Märkten speziell in der zweiten Jahreshälfte deutlich zu und führte zu spürbaren Kursverlusten. Neben ungelösten geopolitischen Konflikten wurden die Märkte insbesondere durch die schärfer werdende Gangart im Handelsstreit der USA mit wichtigen internationalen Partnern, der Angst vor schneller als erwartet steigenden Zinsen sowie der Wechselkursentwicklung zwischen Euro und US-Dollar beeinflusst. Anfang Oktober führten Aussagen des US-Notenbankchefs Powell, die Federal Reserve (Fed) könnte das Zinsniveau sogar über neutral (ein Niveau, das die wirtschaftliche Entwicklung weder fördert noch bremst) anheben, zu einem starken Kursrutsch an den Märkten. Dieser erfasste auch die bis dahin weiter haussierenden Technologiewerte, bei denen Investoren zum Jahresende hin mit zunehmender Nervosität auf jegliche Schwächeanzeichen reagierten. Die Jahresschlussphase war geprägt von Konjunktur- und Zinsängsten sowie dem Etatstreit in den USA und damit verbundenen deutlichen Kursverlusten. Vor diesem Hintergrund erreichte der DAX sein Jahrestief bei 10.381 Punkten erst am 27. Dezember 2018. Hiervon konnte sich der DAX am letzten Handelstag noch einmal leicht erholen und schloss so das Jahr am 28. Dezember 2018 mit 10.559 Punkten und einem deutlichen Verlust gegenüber dem Vorjahresschluss von 18,3% ab.

Die Scout24 Aktie setzte sich in diesem wechselhaften Umfeld deutlich vom Gesamtmarkt ab und konnte vor allem in der ersten Jahreshälfte 2018 einen starken Kurszuwachs verbuchen. Dabei markierte die Aktie am 17. Juli 2018 mit ihrem Jahreshoch von 47,66 Euro auch ein neues Allzeithoch. Auftrieb erhielt die Aktie vor allem von anhaltend guten Geschäftsergebnissen sowie die Platzierung des letzten Aktienpakets des strategischen Großaktionärs Hellman & Friedman, durch den der lange Zeit auf dem Kurs lastende Aktienüberhang beseitigt wurde. Mit Wirkung vom 18. Juni 2018 wurde die Scout24 Aktie außerdem in den MDAX aufgenommen. Die Marktreaktion nach der Übernahme von FINANZCHECK.de, die leichte Verunsicherung durch den vorzeitigen Wechsel an der Unternehmensspitze sowie die potenzielle regulatorische Änderung bei der Bestellung von Maklerverträgen setzten den Aktienkurs ab Ende August stark unter Druck. Bis zum 24. Oktober fiel die Aktie auf 34,10 Euro und damit fast wieder bis auf ihr Jahrestief, das sie bereits am 2. Januar 2018 bei 33,96 Euro erreicht hatte. Bis zum Jahresende erholte sich der Kurs entgegen der allgemeinen Marktentwicklung, vor allem aufgrund von im Markt kursierenden Übernahmegerüchten, wieder auf 40,16 Euro und schloss damit das Jahr mit einem Kurszuwachs von 17,9% gegenüber dem Vorjahresschlusskurs von 34,05 Euro ab. Der für Scout24 relevanten Vergleichsindizes MDAX musste im gleichen Zeitraum Verluste von minus17,6% hinnehmen.

¹ Alle Kursangaben jeweils auf Schlusskursbasis des XETRA-Handels

Kursverlauf der Scout24 Aktie (indexiert)



Investor-Relations-Arbeit

Neben den Quartalsmitteilungen zum ersten und dritten Quartal sowie dem Halbjahresfinanzbericht informierte Scout24 die Investoren, Analysten und sonstige interessierte Kapitalmarktteilnehmer in zahlreichen Presse- und IR-Mitteilungen sowie Telefonkonferenzen oder individuellen Treffen über die weitere Entwicklung des Unternehmens. Im Rahmen nationaler und internationaler Roadshows sowie einschlägiger Konferenzen (insgesamt 20 Tage) trafen sich Unternehmensvertreter im Jahr 2018 mit Investoren in München, Frankfurt, Berlin, London, New York, Zürich, Lugano, Edinburgh, Toronto und Barcelona. Nähere Einzelheiten zu Roadshows und Konferenzteilnahmen sind in den nachfolgenden Tabellen aufgeführt. Zentrales Ziel der Investor Relations Arbeit bei Scout24 ist die transparente Darstellung der Geschäftsentwicklung sowie die Pflege eines offenen und stetigen Dialogs mit den Kapitalmarktteilnehmern, sowohl in individuellen Gesprächen und Treffen als auch im Rahmen von Roadshows und Konferenzteilnahmen.

Roadshows

Datum	Ort
9. – 13. April 2018	Frankfurt, London, New York
28./29. August 2018	Zürich, Lugano
31. August – 5. September 2018	Frankfurt, London, Edinburgh
10. – 11. September 2018	New York, Toronto

Konferenzen

Datum	Konferenz
11. Januar 2018	Reverse Roadshow 2018 (Deutsche Bank, München)
17. Januar 2018	German Corporate Conference 2018 (UniCredit und Kepler Cheuvreux, Frankfurt)
14. März 2018	Investor Fieldtrip 2018 (J.P. Morgan, Berlin)
4. September 2018	Media and Telecom Forum (Barclays, London)
25. September 2018	Seventh German Corporate Conference (Berenberg und Goldman Sachs, München)
14. – 16. November 2018	European Technology, Media & Telecom Conference 2018 (Morgan Stanley, Barcelona)

Analysten-Coverage

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

Broker	Analyst
Bankhaus Lampe	Christoph Bast
Bank of America Merrill Lynch	Vivek Ghya
Barclays	Andrew Ross
Credit Suisse	Joseph Barnet-Lamb
Deutsche Bank	Fathima Nizla Naizer
Exane BNP Paribas	William Packer
Goldman Sachs	Lisa Yang
HSBC	Christopher Johnen
J.P. Morgan	Marcus Diebel
Kepler Cheuvreux	Craig Abbott
Liberum	Ian Whittaker
Macquarie	Bob Liao
Morgan Stanley	Miriam Adisa
Pareto Securities AS	Mark Josefson
RBC	Sherri Malek
UBS	Richard Eary
Warburg	Marius Fuhrberg

Hauptversammlung

Die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 AG fand am 21. Juni 2018 in München statt. Insgesamt waren dort über 66 % des Grundkapitals der Scout24 AG, eingeteilt in 107.600.000 Aktien, vertreten. Alle Beschlüsse der diesjährigen Hauptversammlung wurden mit großer Mehrheit gefasst. Dazu gehörte insbesondere die mehr als 80-prozentige Erhöhung der Dividende gegenüber dem Vorjahr von 0,30 Euro auf 0,56 Euro je Aktie, was einer Ausschüttungsquote von 54% des Ergebnisses nach Steuern entspricht, sowie die Ermächtigung des Vorstands zur Ausgabe von Options- und Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen und zum Ausschluss des Bezugsrechts. Außerdem wurde die Verkleinerung des Aufsichtsrates von neun auf sechs Mitglieder beschlossen und zwei vakante Aufsichtsratspositionen durch Dr. Hans-Holger Albrecht und Ciara Smyth neu besetzt.

Im Anschluss an die Hauptversammlung wählte der Aufsichtsrat der Scout24 AG Dr. Hans-Holger Albrecht zu seinem neuen Vorsitzenden und damit Nachfolger des mit Ablauf der Hauptversammlung zurückgetretenen Aufsichtsratsvorsitzenden Stefan Goetz. Dr. Hans-Holger Albrecht, CEO und Mitglied des Verwaltungsrats des Musik-Streaming Unternehmens Deezer S.A., Paris und London, ist ein international erfahrener Manager auf den Gebieten Media, Digital, Telekommunikation und beim Direktkundengeschäft über mehrere Kontinente hinweg.

Die detaillierten Abstimmungsergebnisse sowie die Präsentation des Vorstands sind auf der Webseite der Scout24 AG unter www.scout24.de/hauptversammlung verfügbar.

Aktionärsstruktur

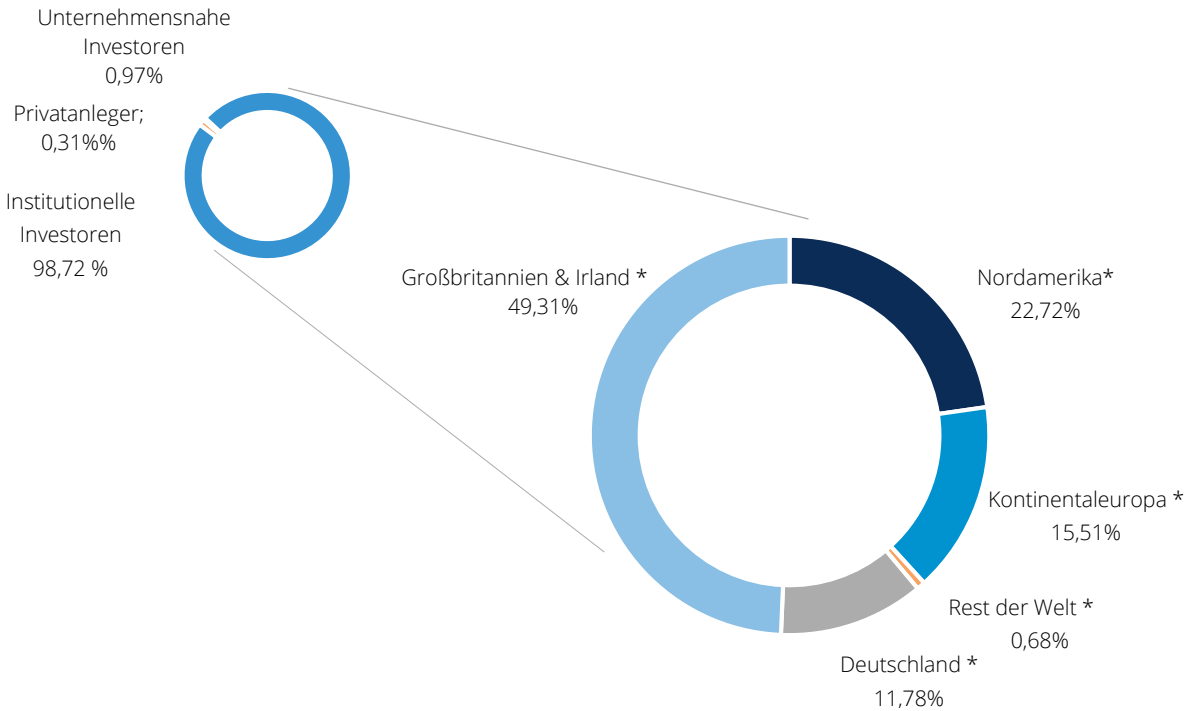
Im Jahr 2018 hat sich die Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation von ihren verbliebenen Anteilen an der Scout24 AG getrennt. Der Streubesitz erhöhte sich damit von 90,26% im Vorjahr auf 99,03% zum 31.12.2018. Knapp 1% der Aktien befindet sich im Besitz unternehmensnaher Investoren (gegenwärtige und frühere Führungskräfte).

Die Aktionärsstruktur der Scout24 AG zum 31. Dezember 2018 stellt sich wie folgt dar:

Aktionär	Aktienanzahl	in %
MEP Ord GmbH & Co. KG ¹	1.043.407	0,97 %
Streubesitz	106.556.593	99,03 %
Gesamt	107.600.000	100,00 %

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

Der Streubesitz von 99,03 % wird im Wesentlichen von institutionellen Aktionären gehalten. Die öffentlich verfügbaren Informationen decken die Verteilung des Streubesitzes zu rund 92,46% ab. Institutionelle Aktionäre aus Großbritannien und Irland stellen mit 49,31% den größten Anteil, gefolgt von institutionellen Aktionären aus Nordamerika (22,72%), Kontinentaleuropa (15,51%) und Deutschland (11,78%).



* Verteilung Streubesitz auf Basis der öffentlich verfügbaren Informationen über den Streubesitz im Januar 2019

Zusammengefasster Lagebericht des Scout24-Konzerns und der Scout24 AG

Neue Berichtsstruktur

Aufgrund der wachsenden Bedeutung des Bereichs Scout24 Consumer Services hat der Vorstand beschlossen, die interne Steuerung sowie Berichtsstruktur und -system der Gruppe entsprechend anzupassen. Ab Januar 2018 bestehen die operativen Segmente nach IFRS 8 aus den Segmenten „ImmobilienScout24“ (IS24), „AutoScout24“ (AS24) und „Scout24 Consumer Services“ (CS). Das Scout24 Consumer Services Segment umfasst alle Aktivitäten im Bereich der Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette des Immobilien- oder Automobilmarktes und im Bereich der Werbeanzeigen von nicht-immobilien bzw. nicht-automobilbezogenen Dritten. Diese Aktivitäten wurden zuvor in den Segmenten ImmobilienScout24 und AutoScout24 und Sonstige ausgewiesen. Das Segment Sonstige umfasste im Wesentlichen „FinanceScout24“ (FS24), welche nun im Bereich Scout24 Consumer Services ausgewiesen wird. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend an die neue Berichtsstruktur angepasst. Im Kapitel [Steuerungssystem](#) beschreiben wir unsere Leistungsindikatoren entlang der neuen Segmentstruktur.

Akquisition von FINANZCHECK.de

Am 17. Juli 2018 hat Scout24 eine Vereinbarung zum Erwerb sämtlicher Anteile an der FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH („FINANZCHECK.de“), einem deutschen Fintech-Unternehmen und Online-Vergleichsportal für Verbraucherkredite, unterzeichnet. Der Vollzug der Übernahme („Closing“) fand nach erfolgter kartellrechtlicher Genehmigung statt. Ab dem 1. September ist das Ergebnis der FINANZCHECK.de in den Finanzzahlen der Scout24 AG enthalten. Die FINANZCHECK.de wird dem Segment Scout24 Consumer Services zugerechnet. Für alle Veränderungen im Konsolidierungskreis und eine detaillierte Konzernstruktur der Scout24-Gruppe verweisen wir auf das Kapitel [Konzernstruktur](#) auf Seite 33 des Lageberichts sowie auf die Angaben im Konzernanhang im [Kapitel 1.4](#) (Grundsätze der Konsolidierung).

Neue Rechnungslegungsvorschriften

Die Scout24 AG erstellt ihren Konzernabschluss nach den am Bilanzstichtag geltenden Vorschriften des International Accounting Standards Board (IASB), London. Der Abschluss steht im Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie den Auslegungen des International Financial Reporting Standards Interpretations Committee (IFRS IC), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind.

Ab dem 1. Januar 2018 werden die folgenden Rechnungslegungsstandards erstmalig angewendet.

IFRS 9 Finanzinstrumente

IFRS 9 wird erstmals für das am 1. Januar 2018 beginnende Geschäftsjahr angewendet. Die Anwendung dieses Standards zum 1. Januar 2018 bewirkt einen erhöhenden Effekt in der Eröffnungsbilanz auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 3,9 Millionen Euro. Weiterhin ergab sich in der Eröffnungsbilanz eine latente Steuerverbindlichkeit in Höhe von 1,2 Millionen Euro, die zu einer Erhöhung der Gewinnrücklagen zum 1. Januar 2018 in Höhe von 2,7 Millionen Euro führten. Die Zahlen für das Geschäftsjahr 2017 wurden nicht angepasst.

IFRS 15 Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden

IFRS 15 wird erstmals für das am 1. Januar 2018 beginnende Geschäftsjahr unter Anwendung der retrospektiven Methode angewendet. Daher wird auch die Vergleichsperiode in Übereinstimmung mit IFRS 15 dargestellt. Die Anwendung dieses Standards retrospektiv zum 1. Januar 2017 bewirkt eine Umsatz- und Kostenminderung von 7,2 Millionen Euro für das Geschäftsjahr 2017. Auf das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit sowie das EBITDA ergaben sich keine Auswirkungen. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit erhöht sich jedoch aufgrund der Umsatz- und Kostenminderung für das Geschäftsjahr 2017 im Vergleich zu den bisher im Geschäftsjahr 2017 berichteten Finanzzahlen um rund 0,8 Prozentpunkte.

IFRS 16 Leasing

IFRS 16 wird erstmals für das am 1. Januar 2018 beginnende Geschäftsjahr angewendet. Die Anwendung dieses Standards zum 1. Januar 2018 bewirkt einen erhöhenden Effekt auf das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit beziehungsweise auf das EBITDA von 6,1 Millionen Euro für das Jahr 2018. Die Anwendung von IFRS 16 führt zu einer Bilanzverlängerung der Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2018 in Höhe von 16,8 Millionen Euro und insgesamt zu einer Bilanzverlängerung von 37,1 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2018 (einschließlich insgesamt 16,1 Millionen Euro für den neuen Mietvertrag des Bürostandorts in München). Für das Geschäftsjahr 2018 werden zusätzliche Abschreibungen in Höhe von 6,6 Millionen Euro im Zusammenhang mit der Anwendung von IFRS 16 ausgewiesen. Die Zahlen für das Geschäftsjahr 2017 wurden nicht angepasst.

Anpassungen des Ausblicks für das Gesamtjahr 2018

Anpassung des Ausblicks zum 8. Mai 2018

Mit der ersten Zwischenmitteilung 2018 hat die Scout24 AG einen angepassten Ausblick des im März 2018 abgegebenen Ausblicks für das Geschäftsjahr 2018 kommuniziert. Der Konzern hat den Ausblick aufgrund der neuen Rechnungslegungsvorschriften gemäß IFRS 9, IFRS 15 und IFRS 16, welche ab dem 1. Januar 2018 Anwendung finden, angepasst.

Scout24-Gruppe	Konzernausblick Geschäftsbericht 2017	Angeglichener Konzernausblick IFRS Änderungen
Außenumsätze	9,0% - 11,0%	9,0% - 11,0%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit - in %	54,0% - 55,5%	56,0% - 57,5%
Investitionen	~ 34,0 Millionen Euro	~ 34,0 Millionen Euro (bereinigt um IFRS 16)
Nicht-operative Kosten	8,0 - 11,0 Millionen Euro	8,0 - 11,0 Millionen Euro

ImmobilienScout24	Ausblick Geschäftsbericht 2017	Angeglichener Ausblick IFRS Änderungen
Außenumsätze	4,0% - 6,0%	4,0% - 6,0%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit - in %	≥ 67,0%	≥ 68,0%

AutoScout24	Ausblick Geschäftsbericht 2017	Angeglichener Ausblick IFRS Änderungen
Außenumsätze	185,5 Millionen Euro	180,5 Millionen Euro
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit - in %	≥ 50,0%	≥ 52,0%

Scout24 Consumer Services	Ausblick Geschäftsbericht 2017	Angeglichener Ausblick IFRS Änderungen
Außenumsätze	90,0 Millionen Euro	~ 87,0 Millionen Euro
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	+1pp (2017: 35,2%)	+1pp (2017A: 36,5%)

Anpassung des Ausblicks zum 14. August 2018

Mit dem Konzern-Zwischenbericht 2018 hat die Scout24 AG einen angepassten Ausblick für das Geschäftsjahr 2018 unter Berücksichtigung von FINANZCHECK.de kommuniziert. Aufgrund des positiven Ausblicks für das zweite Halbjahr, hat der Konzern die Umsatzprognose für das Segment ImmobilienScout24 angepasst.

Scout24-Gruppe	Angeglichener Konzernausblick IFRS Änderungen	Ausblick Konzern Zwischenbericht 2018 / Beitrag Akquisition FINANZCHECK.de
Außenumsätze	9,0% - 11,0%	11,5% - 13,5%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit - in %	56,0% - 57,5%	54,5% - 56,0%
Investitionen	~ 34,0 Millionen Euro (bereinigt um IFRS 16)	~ 34,0 Millionen Euro (bereinigt um IFRS 16)
Nicht-operative Kosten	8,0 - 11,0 Millionen Euro	14,5 - 16,5 Millionen Euro

Scout24 Consumer Services	Angeglichener Ausblick IFRS Änderungen	Ausblick Konzern Zwischenbericht 2018 / Beitrag Akquisition FINANZCHECK.de
Außenumsätze	~ 87,0 Millionen Euro	~ 87,0 Millionen Euro + ~ 12,0 Millionen Euro
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	+1pp (2017A: 36,5%)	negativer Beitrag EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im einstelligen Millionenbereich

ImmobilienScout24	Angeglichener Ausblick IFRS Änderungen	Ausblick Konzern Zwischenbericht 2018
Außenumsätze	4,0% - 6,0%	5,0% - 6,0%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit - in %	≥ 68,0%	≥ 68,0% (unverändert)

Grundlagen des Konzerns

Geschäftstätigkeit und Geschäftsfelder

Der Scout24 Konzern (nachfolgend auch „Scout24“ oder „Scout24-Gruppe“ genannt) ist ein führender Betreiber digitaler Marktplätze mit Fokus auf Immobilien und Automobile in Deutschland und anderen ausgewählten europäischen Ländern. Ein neues Zuhause zu finden oder ein Auto zu kaufen stellen zwei sehr wichtige Entscheidungen im Leben der Menschen und unserer Nutzer dar. Wir begleiten unsere Nutzer und unterstützen sie dabei, die besten Entscheidungen zu treffen. Hierfür bringen wir auf unseren digitalen Marktplätzen ein großes Angebot an Inseraten mit einer großen Anzahl von Nutzern zusammen. Darüber hinaus bieten wir unseren Nutzern individuelle Zusatzservices an, die sie von der Suche über die Entscheidung bis hin zur Miete, zum Kauf oder Verkauf einer Immobilie beziehungsweise Kauf oder Verkauf eines Automobils unterstützen sollen. Mit unseren digitalen Marktplätzen haben wir ein Marktnetzwerk geschaffen, das die Bedürfnisse und Erwartungen von Nutzern und Kunden gleichermaßen adressiert – und sich auch mit ihnen weiterentwickelt. Unsere Vision ist es, den Immobilien- und Automobilmarkt transparenter zu machen. Mit Hilfe datengetriebener Lösungen und Kommunikationsmöglichkeiten wollen wir Suchende und Anbieter in effizienter Weise miteinander verbinden und die Transaktion insgesamt digitalisieren. Dabei wollen wir wesentliche Schritte der Transaktion innerhalb unseres Marktnetzwerkes mit unseren Produkten und Dienstleistungen abbilden. So begleiten wir unsere Nutzer über die ganze Spanne ihrer Consumer Journey beim Kauf oder Verkauf einer Immobilie beziehungsweise Kauf oder Verkauf eines Automobils. Wir streben nicht nur danach, ein nahtloses digitales Erlebnis zu bieten, sondern gleichzeitig wertvolle Erkenntnisse über die zukünftigen Bedürfnisse unserer Nutzer zu gewinnen. Mit dem Einblick in die Lebenszyklen der Nutzer gewinnen wir ein noch tieferes Verständnis für die Bedürfnisse der Nutzer bis hin zu dem Punkt der Transaktion.: z.B. wann ein Nutzer mit der Suche nach einem neuen Auto oder einem neuen Zuhause voraussichtlich starten wird. Dabei wird uns auch die im Jahr 2018 getätigte Akquisition von FINANZCHECK.de beim Aufbau des Know-how und einer gestärkte Produktpalette in diesem Bereich helfen. Die Akquisition von FINANZCHECK.de hat zum Ziel, das Angebot des Marktnetzwerkes, beispielsweise im Bereich der Automobilfinanzierung, zusätzlich zu erweitern. So können wir unser Angebot strategisch auf weitere Nutzerkontaktpunkte ausrichten und auch die nächste Consumer Journey unserer Nutzer innerhalb des Scout24 Marktnetzwerkes begleiten.

Nutzer können unsere Angebote kostenlos über verschiedene Kanäle nutzen, zum Beispiel per Desktop PC, über mobile Applikationen („Apps“) oder über unsere mobilen Websites. Die Produkte und Dienstleistungen auf unseren digitalen Plattformen sind auf die Bedürfnisse unserer Zielgruppen abgestimmt, ob sie nach Immobilien oder Automobile suchen, diese anbieten oder auf unseren Plattformen werben. Wir stellen unseren gewerblichen und privaten Anzeigenkunden effiziente Instrumente zur Verfügung, mit denen sie ihre Immobilien- oder Automobilinserate auf unseren Portalen optimal präsentieren und eine große, relevante sowie interessierte Zielgruppe erreichen können. Wir bieten weiterhin, sowohl für unsere Anzeigenkunden als auch für sonstige Kunden, speziell zugeschnittene und kosteneffiziente Lösungen für Marketing und zur Generierung von Anfragen („Leads“) an. Darüber hinaus können auch Nutzer spezielle, teilweise kostenpflichtige, Zusatzprodukte und Dienstleistungen in Anspruch nehmen, welche sie entlang des gesamten Kaufs oder Verkaufsprozesses von Immobilien und Automobilen unterstützen.

Infolgedessen generieren wir Umsatz mit Kleinanzeigen und mit weiteren Dienstleistungen, wie zusätzlichen Produktlösungen für Makler und Autohändler, Werbung, Generierung von Leads sowie Produkten und Dienstleistungen für Nutzer entlang der Wertschöpfungskette. Im Bereich der Anzeigenprodukte bieten wir unseren gewerblichen Maklerkunden drei verschiedene Modelle an: ein Mitgliedschaftsmodell, ein Paket- bzw. Projektmo-

dell sowie ein nutzungsbasiertes Modell (sogenanntes „Pay-Per-Ad“-Modell). Gewerbliche Automobilhändler können einen Vertrag über ein Paket an Leistungen abschließen.

Wir betreiben unsere digitalen Marktplätze hauptsächlich unter den bekannten und beliebten Marken ImmobilienScout24 („IS24“) und AutoScout24 („AS24“). Diese bilden zusammen mit dem zum 01. Januar 2018 neu etablierten Segment Scout24 Consumer Services („CS“) unsere drei operativen Segmente.

ImmobilienScout24

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

Die Hauptprodukte von IS24 sind dementsprechend Anzeigen für den Verkauf und die Vermietung von Immobilien. Für gewerbliche Immobilienanbieter bietet IS24 zusätzliche Dienstleistungen an, die die Kundenakquise und -pflege unterstützen. Anbieter, die einen Anzeigenvertrag mit IS24 abgeschlossen haben, können die Effektivität ihrer Anzeigen mit Hilfe von kostenpflichtigen, einzeln hinzubuchbaren Zusatzprodukten aus einer speziell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Palette an Produktlösungen für Vermarktung, Image und Akquise („VIA“) verbessern. Um die Aufmerksamkeit für eine Anzeige zu erhöhen, können Anbieter beispielsweise Sichtbarkeitsprodukte für eine prominenteren Platzierung der Anzeige in den Suchergebnissen hinzubuchen. Über gezielte Display-Advertising Maßnahmen kann zusätzlich die Sichtbarkeit für die Firmenmarke erhöht und eine gezielte Kundenansprache betrieben werden. Weiterhin bietet IS24 auch die Möglichkeit, Leads für neue Aufträge einzuholen. Auch im nutzungsbasierten Modell („Pay-Per-Ad“-Modell) können einzelne Zusatzprodukte kostenpflichtig hinzugebucht werden.

IS24 ist das marktführende Immobilienanzeigenportal in Deutschland, gemessen an der Anzahl der Immobilieninserate und Kunden² sowie an Besucherzahlen und Nutzeraktivität.³ Das Deutsche Institut für Service-Qualität prämierte in Zusammenarbeit mit dem Sender NTV „Deutschlands beste Online-Portale 2018“ und zählt das Portal „ImmobilienScout24“ zu den besten Immobilienportalen in Deutschland.⁴

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

AutoScout24

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

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

³ Basierend auf Besucherzahlen (Unique Monthly Visitors, "UMV") und Nutzeraktivität, comScore Dezember 2018 (Desktop PC für Besucherzahlen, Desktop PC und mobile Endgeräte hinsichtlich Nutzeraktivität)

⁴ „Deutschlands beste Online-Portale 2018“; Deutsches Institut für Service Qualität in Zusammenarbeit mit NTV, Mai 2018

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

Die Schaltung der Anzeige für gewerbliche Automobilhändler ist kostenpflichtig. Die Hauptprodukte von AS24 sind somit Kleinanzeigen für den Verkauf neuer und gebrauchter Fahrzeuge. Weiterhin können Händler, die einen Vertrag mit AS24 abgeschlossen haben, die Effektivität ihrer Anzeigen mit Hilfe von einzeln hinzubuchbaren kostenpflichtigen Zusatzprodukten aus einer speziell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Palette an Produktlösungen für Marketing, Image und Akquise („MIA“) verbessern. Privatanbieter haben die Möglichkeit, kostenlos Anzeigen zu schalten oder im Rahmen eines Express-Verkaufs ihr Fahrzeug an geprüfte Händler zu verkaufen. Für Kunden aus dem Bereich Automobilhersteller (Original Equipment Manufacturer, sogenannte „OEM“) bietet AS24 spezielle Werbeprodukte an, insbesondere im Bereich Display-Advertising.

Die AutoScout24-Gruppe betreibt den europaweit größten digitalen Automobilmarktplatz und gehört zu den führenden⁶ Betreibern in den Kernmärkten Italien, Belgien (inklusive Luxemburg), den Niederlanden, Österreich und Deutschland. AS24 ist ebenfalls in Spanien⁷ und Frankreich tätig und bietet in zehn weiteren Ländern eine Version des Portals in der jeweiligen Landessprache an. Weiterhin bietet AS24 unter AutoScout24.com eine englische Sprachversion an, welche auch eine länderübergreifende Suche ermöglicht. Die AutoScout24-Gruppe betreibt zudem die digitalen Automobilmarktplätze AutoTrader.nl in den Niederlanden und Gebrauchtwagen.at in Österreich.

Neben einer hohen Markenbekanntheit genießt AutoScout24 auch das Vertrauen der Nutzer: Das Deutsche Institut für Service-Qualität prämierte in Zusammenarbeit mit dem Sender NTV „Deutschlands beste Online-Portale 2018“ und zählt das Portal „AutoScout24“ zu den besten Gebrauchtwagenportalen in Deutschland.⁸

Scout24 Consumer Services

Als plattformübergreifend agierendes Segment bündelt Scout24 Consumer Services („CS“) alle Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette des Immobilien- oder Automobilmarktes und im Bereich der Werbeanzeigen von nicht-immobilien bzw. nicht-automobilbezogenen Dritten auf den digitalen Marktplätzen der Scout24-Gruppe. Das operative Segment Scout24 Consumer Services entwickelte sich hauptsächlich aus den vormals unter dem Namen der „Scout24 Media“ bekannten Initiativen. Diese hatten den Aufbau der Kompetenzen im Bereich Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette des Immobilien- oder Automobilmarktes sowie die Generierung von Leads und den Verkauf von Werbeanzeigen gruppenweit vorangetrieben. Seit dem 1. Januar 2018 operiert Scout24 Consumer Services als eigenständiges Segment innerhalb der Scout24-Gruppe. Seit dem 1. September wird auch die FINANZCHECK.de dem Segment Scout24 Consumer Services zugerechnet, die Umsätze werden in der Umsatzlinie Umsätze mit Finanzierungspartnern ausgewiesen

CS bietet teilweise kostenpflichtige Zusatzservices an, die die Nutzer von der Suche über die Entscheidung bis hin zur Miete, zum Kauf oder Verkauf einer Wohnung beziehungsweise Kauf oder Verkauf eines Autos unterstützen sollen. CS generiert Umsätze aus der Nutzung unserer Angebote entlang der Wertschöpfungskette im Immobilien- als auch im Automobilbereich durch die Vermittlung von Leads, Dienstleistungen (z.B. Bonitätsprüfung sowie Premium Mitgliedschaften) oder der Schaltung von Werbeanzeigen von Dritten auf den Plattformen der Scout24-Gruppe. Darüber hinaus werden in dem Segment auch Umsätze von FINANZCHECK.de durch die Vermittlung von Verbraucherkrediten, z. B. im Rahmen von Bau- und Autofinanzierung, generiert.

Das Scout24 Management verfolgt mit dem Segment CS die Strategie, langfristig mit maßgeschneiderten Angeboten und Dienstleistungen die gesamte Consumer Journey abzudecken. Wir wollen die Nutzer von der Suche

⁶ Managementeinschätzung, basierend auf der Anzahl der Inserate; Dezember 2018

⁷ Am 21. Dezember 2019 wurden 100% der Anteile an der AutoScout24 España S.A., Madrid, Spanien in die Alpinia Investments 2018, S.L.U., Madrid, Spanien, eingebracht. Dafür erhielt die Autoscout24 GmbH 49,999%.

⁸ Deutschlands beste Online-Portale 2018; Deutsches Institut für Service Qualität in Zusammenarbeit mit NTV, Mai 2018

über die Entscheidungsprozesse bis hin zum Abschluss eines Immobilien- bzw. Autokaufs begleiten und auch nach Abschluss der Transaktion mit dem Nutzer in Verbindung bleiben. Unsere Vision ist es durch die Abdeckung der gesamten Consumer Journey zusätzliches Umsatzpotenzial in angrenzenden Bereichen entlang der Wertschöpfungsketten im Immobilien- und Automobilbereich auszuschöpfen. CS agiert plattformübergreifend und trägt dieser Strategie Rechnung. Beispielsweise bietet die ImmobilienScout24 Plattform, getrieben durch CS, den Nutzern zusätzliche Unterstützung durch Dienstleistungsangebote in den Bereichen Bonitätsprüfung, Umzug, Baufinanzierung und Versicherungen an. In Ergänzung bietet die AutoScout24 Plattform, unterstützt und getrieben durch CS, den Nutzern zusätzliche Hilfestellung durch Dienstleistungsangebote wie Automobilfinanzierung.

Organisation und Konzernstruktur

Leitung und Kontrolle

Die Steuerung der Scout24-Gruppe erfolgt durch die in München, Deutschland, ansässige [Scout24 AG](#). Die Scout24 AG ist eine Holding-Gesellschaft mit Konzernleitungsfunktion und betätigt sich auf dem Gebiet des Online- und Internetgeschäfts. Sie erbringt für ihre Tochterunternehmen Dienstleistungen in den Bereichen Finanzen, Rechnungswesen, Controlling, Interne Revision, Risikomanagement & Compliance, Unternehmensentwicklung und -strategie, Kommunikation, Investor Relations, Personalwesen und Recht. Des Weiteren erbringt die Scout24 AG Dienstleistungen für die operativen Tochterunternehmen im Rahmen des Scout24 Consumer Services Geschäfts.

Die Scout24 AG hält zum Bilanzstichtag mittelbar Beteiligungen an 15 operativ tätigen Tochterunternehmen, die im Konzernabschluss voll konsolidiert werden, sowie an drei at-Equity konsolidierten Unternehmen und an einer Minderheitsbeteiligung.

Dem Vorstand obliegt die Verantwortung für die Strategie und die Steuerung des Konzerns. Der Vorstand der Scout24 AG setzte sich im Zeitraum 1. Januar 2018 bis 18. November 2018 aus zwei Mitgliedern, dem Vorstandsvorsitzenden (CEO) und dem Finanzvorstand (CFO), zusammen. Mit Wirkung zum 19. November 2018 wurde Tobias Hartmann zum Vorstand der Gesellschaft bestellt, sowie zum Vorsitzenden des Vorstands ernannt. Gregory Ellis blieb einfaches Mitglied des Vorstands und legte sein Amt als Vorstandsmitglied mit Wirkung zum Ablauf des 5. Dezember 2018 nieder. Mit Wirkung zum 6. Dezember 2018 wurden zwei neue Mitglieder in den Vorstand berufen. Seit diesem Zeitpunkt und zum 31. Dezember 2018 setzte sich der Vorstand der Scout24 AG aus Vorstandsvorsitzendem, Finanzvorstand, Chief Product Officer sowie Chief Commercial Officer zusammen.

Vorstand der Scout24 AG im Geschäftsjahr 2018

Name	Position	Amtszeit
Tobias Hartmann	Vorstandsvorsitzender (CEO)	19. November 2018 bis 31. Dezember 2018
Gregory Ellis	Vorstandsvorsitzender (CEO)	01. Januar 2018 bis 18. November 2018
	Vorstandsmitglied	19. November bis 5. Dezember 2018
Christian Gisy	Finanzvorstand (CFO)	01. Januar 2018 bis 31. Dezember 2018
Thomas Schroeter	Chief Product Officer (CPO)	06. Dezember 2018 bis 31. Dezember 2018
Ralf Weitz	Chief Commercial Officer (CCO)	06. Dezember 2018 bis 31. Dezember 2018

Der Aufsichtsrat bestand im Geschäftsjahr 2018 zunächst aus sieben Mitgliedern. Die Hauptversammlung am 21. Juni 2018 verringerte dann die satzungsmäßige Anzahl der Aufsichtsratsmitglieder von neun auf sechs. Der Aufsichtsrat setzt sich vollständig aus unabhängigen Mitgliedern zusammen. Er berät den Vorstand und überwacht dessen Geschäftsführung. In Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen wird der Aufsichtsrat eingebunden. Insbesondere prüft er die Jahresabschlüsse und Lageberichte und berichtet über die Jahresabschlussprüfung in der Hauptversammlung. Die Zusammensetzung und Mitglieder des Aufsichtsrats werden im Kapitel [› Bericht des Aufsichtsrates](#) des Geschäftsberichts 2018 erläutert.

Die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie Anreiz- und Bonussysteme werden im [› Vergütungsbericht](#) des Konzernanhangs (als Teil des Kapitels 5.5) beziehungsweise im Anhang zum Jahresabschluss erläutert.

Übernahmerelevante Angaben gemäß §§289a Abs. 1, 315a Abs. 1 HGB sowie eine ergänzende Lageberichterstattung zum Jahresabschluss der Scout24 AG werden als integrale Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts in den entsprechenden Kapiteln ab Seite 65 dargestellt.

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

Konzernstruktur

Im Berichtszeitraum fanden folgende Veränderungen in der organisatorischen Konzernstruktur statt:

Im Juli 2018 hat die Scout24 AG, München, 100 % der Eigenkapitalanteile an der Blitz Erste Gründungs GmbH, München, erworben und diese in Consumer First Services GmbH, München, umbenannt. Die Consumer First Services GmbH hat im August 2018 100% der Eigenkapitalanteile an der FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH, Hamburg, erworben, die wiederum zu 100% an der FVG FINANZCHECK Versicherungsvergleiche GmbH, Hamburg, und der finanzcheckPRO GmbH, Hamburg, beteiligt ist.

Im August 2018 hat die Immobilien Scout GmbH, Berlin, 100% der Eigenkapitalanteile an der immosuma GmbH, Wien, Österreich erworben.

Im Dezember 2018 brachte die AutoScout24 GmbH, München 100% der Anteile an der AutoScout24 España S.A., Madrid, Spanien („AS24 Spanien“) in die Alpinia Investments 2018, S.L.U., Madrid, Spanien ein. Im Gegenzug erhielt die AutoScout24 GmbH 49,999% der Anteile.

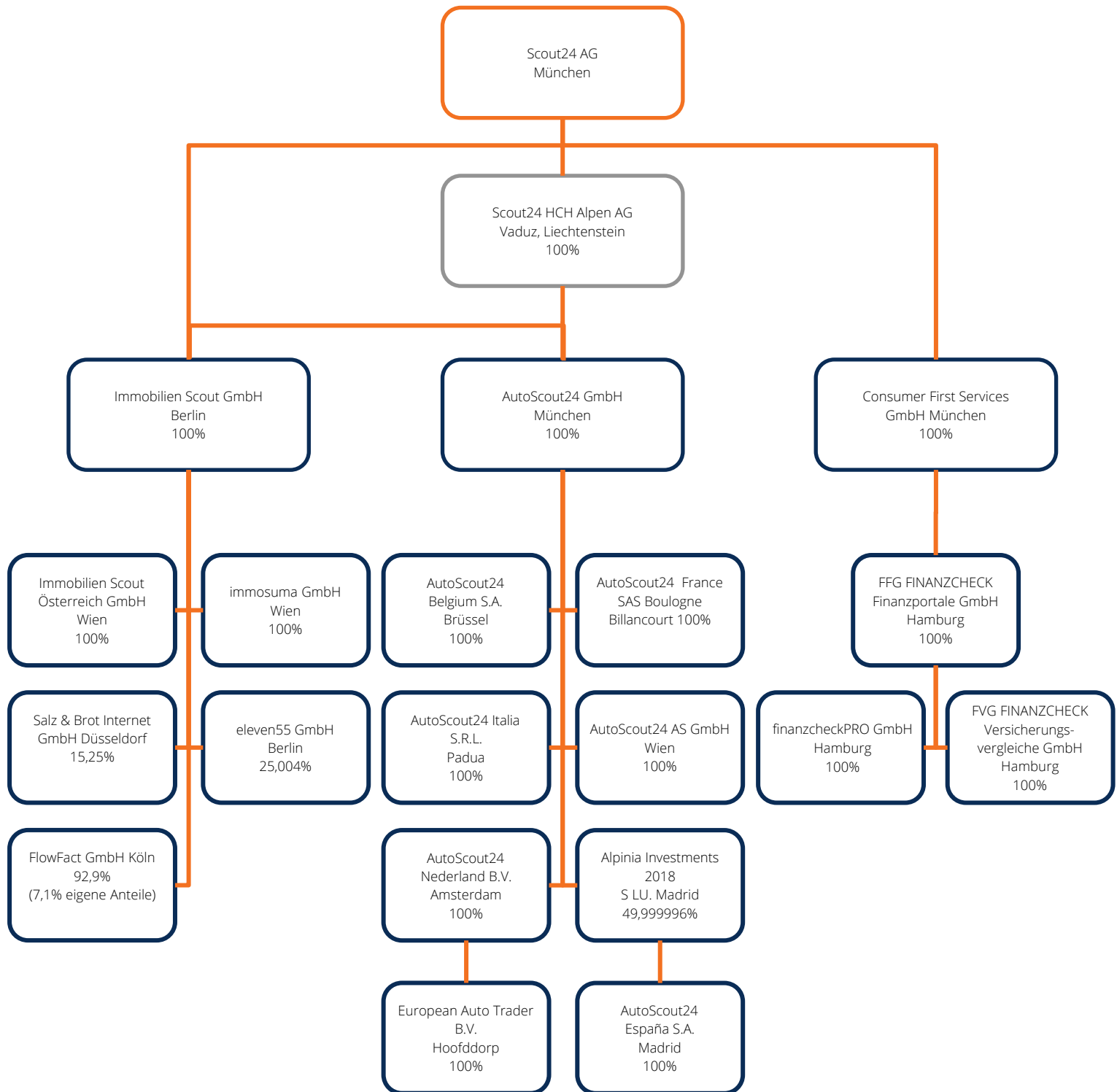
Im Dezember 2018 wurden ferner die Anteile an der classmarkets GmbH, Berlin („classmarkets“) veräußert, an der die Immobilien Scout GmbH, Berlin mit 100% beteiligt war. Die Veräußerung erfolgte durch Übertragung sämtlicher zuvor von der Gesellschaft gehaltener Anteile an den Käufer.

Weiterhin wurden während des Geschäftsjahres 2018 zwei Verschmelzungen durchgeführt:

Übertragende Gesellschaft	Aufnehmende Gesellschaft
Scout24 Services GmbH, München	Scout24 Holding GmbH, München
Scout24 Holding GmbH, München	Scout24 AG, München

Eine vollständige Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 findet sich im > **Konzernanhang** (als Teil des Kapitels 2. „Veränderungen im Konsolidierungskreis“).

Die nachfolgende Darstellung gibt (in vereinfachter Form) einen Überblick der direkten und indirekten Beteiligungen der Scout24 AG zum 31. Dezember 2018:



Strategie

Unsere Anzeigenumsatzerlöse sind nicht unmittelbar von der Anzahl der durchgeführten Immobilientransaktionen oder Autoverkäufe abhängig, sondern von der Anzahl und der Schaltdauer der Kleinanzeigen unserer Kunden („Listings“) und somit insbesondere von den Online-Werbeausgaben gewerblicher Immobilienanbieter sowie Autohändler. Für Scout24 ist es entscheidend, seine führende Marktposition bei den Besucherzahlen („Traffic“) und der Nutzeraktivität zu erhalten bzw. auszubauen, um für Anzeigenkunden attraktiv zu bleiben. Ein hoher Bestand an Kleinanzeigen und eine große Nutzeranzahl verstärken sich gegenseitig, da Anbieter und Nutzer dazu neigen, den Marktplatz zu bevorzugen, der am liquidesten und somit am effizientesten ist. Durch unsere führenden Positionen bei Besucherzahlen und Nutzeraktivität sind wir gut aufgestellt, um auch von den Umsatz- und Wachstumspotenzialen in den großen angrenzenden Marktsegmenten außerhalb unseres Kerngeschäfts zu profitieren: Sei es über die Wertschöpfungskette des gesamten Immobilienverkaufs- bzw. Vermietungsprozesses oder des Automobilmarktes hinweg. Mit dem Ausbau von Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungsketten folgen wir konsequent unserer Ausrichtung auf die Bedürfnisse unserer Nutzer sowie unserer Strategie, unser Marktnetzwerk weiter zu entwickeln.

Dementsprechend werden wir immer danach streben, neue Funktionalitäten auf unseren Webseiten einzuführen, um die jeweils beste Nutzererfahrung zu bieten. Wir arbeiten kontinuierlich daran, die Digitalisierung der Consumer Journey entlang der Wertschöpfungsketten im Immobilien- und Automobilbereich weiter voranzutreiben. Wir streben danach, die relevanten Kontaktpunkte eines Nutzers von der Suche bis hin zur Finalisierung der Transaktion möglichst vollständig abzudecken und schlussendlich zu digitalisieren. Auf unseren Plattformen bringen wir Suchende und Anbieter zusammen und bieten ihnen Produkte und Dienstleistungen entlang der Immobilien- und Automobilwertschöpfungskette, die über die Schaltung einer Kleinanzeige hinausgehen. Dadurch haben wir ein Marktnetzwerk geschaffen, das den Bedürfnissen unserer Nutzer und Kunden Rechnung trägt. Getrieben von dem Verlangen unserer Nutzer und Kunden nach mehr Funktionalität, mehr Personalisierung und mehr Relevanz, streben wir danach, unser Marktnetzwerk kontinuierlich weiterzuentwickeln. Wir planen, durch attraktive Preismodelle sowie die Optimierung und Weiterentwicklung unseres Produkt- und Dienstleistungsangebots das Leistungsversprechen unserer Anzeigenportale für unsere Kunden und Nutzer kontinuierlich zu verbessern. Unser Anspruch ist es, den Nutzern mit unserem Marktnetzwerk auch ein Höchstmaß an Transparenz auf dem Immobilien- und Automobilmarkt zu bieten.

Unsere Kernkompetenz liegt in der Sammlung, Verarbeitung und Interpretation von Daten. Mithilfe unserer datengetriebenen Produktlösungen können wir unsere Nutzer dabei unterstützen, die besten Entscheidungen beim Immobilienkauf oder -verkauf sowie der Vermietung beziehungsweise beim Autokauf oder -verkauf zu treffen. Angefangen mit einer funktionalen und intuitiven Sucherfahrung begleiten wir unsere Nutzer im weiteren Verlauf ihrer Consumer Journey. Dabei bieten wir ihnen zusätzliche, auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Produkte und Dienstleistungen an. So unterstützen wir Immobiliensuchende beispielsweise nicht nur dabei, ihre Traumwohnung zu finden, sondern bieten ihnen auch mit unserem Premium-Mitgliedschaftsprodukt zusätzliche Unterstützung an. Mit der Premium-Mitgliedschaft bei ImmobilienScout24 können sich Immobiliensuchende mittels einer digitalen Bewerbungsmappe, inklusive einer aktuellen Bonitätsauskunft, schnell und einfach bei den Immobilienanbietern um eine Wunschimmobilie bewerben. Mit unserem Preisatlas versorgen wir sowohl Immobiliensuchende und Immobilienanbieter mit relevanten Marktdaten zu der historischen Preisentwicklung in Städten und Regionen. Zusätzlich unterstützen wir private Immobilienanbieter bei der Wertermittlung und mit unseren maßgeschneiderten Anzeigenprodukten bei der Exposé-Erstellung für ihre Immobilie. Einen passenden Makler können private Immobilienanbieter, die auf der Suche nach professioneller Unterstützung bei der Vermarktung der Immobilie sind, über die Maklersuchmaschine auf der ImmobilienScout24 Plattform finden. Auch auf der AutoScout24 Plattform bieten wir Autosuchenden eine funktionale und intuitive Suche an. Zusätzliche

Leistungen bieten wir bei der Automobilsuche mit unserer datengetriebenen Preisbewertung für die inserierten Autos auf unserer Plattform und auch mit der Anzeige einer beispielhaften monatlichen Finanzierungsrate. Für Nutzer, die auf der Suche nach einem Käufer für ihr Fahrzeug sind, bieten wir sowohl Anzeigenprodukte als auch die Möglichkeit, mittels unseres Expresses-Verkaufs-Produkts das Auto direkt an einen Händler zu verkaufen.

Unseren Geschäftspartnern aus dem Immobilien- oder Automobilvermittlungsbereich bieten wir - über die klassischen Kleinanzeigenprodukte hinaus - zusätzlich eine speziell auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Palette an Produktlösungen. Diese soll sie bei der Vermarktung ihrer Angebote und auch der eigenen Firmenmarke unterstützen. Beispielsweise bieten wir die Möglichkeit, die Effektivität ihrer Anzeigen mit Hilfe von kostenpflichtig hinzubuchbaren Sichtbarkeitsprodukten zu verbessern und unterstützen sie bei der Imagepflege mit Hilfe unserer Marketingprodukte für professionelle Anbieter oder mit gezielten Werbemaßnahmen im Display-Advertising Bereich. Zusätzlich zu den Produktlösungen für die Vermarktung bieten wir unseren Kunden auch Produkte, die auf die Akquise neuer Kunden oder Verkaufsobjekte abzielen. So bieten wir für unsere professionellen Kunden aus dem Immobilienbereich mit Hilfe der Maklersuchmaschine relevante Kontakte für die Akquisition neuer Verkaufsmandate.

Der Fokus unserer Strategie liegt für alle Geschäftsfelder auf nachhaltigem und profitablen Wachstum sowie der nachhaltigen Steigerung unseres Unternehmenswertes. In diesem Zusammenhang konzentrieren wir unsere Akquisitionsstrategie auf strategische Zukäufe entlang der Wertschöpfungskette, die unsere Marktposition stärken, uns weiteren Zugriff auf benachbarte Umsatzquellen geben oder uns einen schnelleren Ausbau unserer technologischen Leistungsfähigkeit ermöglichen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir FINANZCHECK.de, ein Online-Portal für Verbraucherfinanzierung mit einer eigenen Technologieplattform, übernommen. Diese Akquisition ist von hoher strategischer Bedeutung, da sie unsere Abdeckung der Consumer Journey verbessert und das Angebot in unserem Marktnetzwerk erweitert. Wir bleiben nun über die eigentliche Transaktion hinaus mit unseren Nutzern in Verbindung und können dadurch auch ein besseres Verständnis für die weiter anstehenden Bedürfnisse gewinnen. Das versetzt uns in die Lage, mit maßgeschneiderten Angeboten zusätzliches Umsatzpotenzial auszuschöpfen und unser Consumer Services Geschäft weiter auszubauen.

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

Gemäß unserem Fokus auf nachhaltiges und profitables Unternehmenswachstum verfolgen wir auch eine entsprechende Dividendenpolitik, die uns gleichzeitig die Finanzierung weiteren Wachstums sowie eine weitere Verringerung unseres Verschuldungsgrads (Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate) ermöglicht. Der Scout24-Vorstand plant, die Verschuldung weiter zu verringern und steuert dabei einen Zielkorridor für den Verschuldungsgrad von 1,5:1 bis 1,0:1 an (Dezember 2018: 2,56:1). Im Jahr 2018 hat die Gesellschaft eine Dividende für das Jahr 2017 in Höhe von EUR 0,56 je dividendenberechtigter Stückaktie an die Aktionäre ausgeschüttet. Das entspricht einer Erhöhung der Dividende um über 80% gegenüber dem Vorjahr (Dividende für das Geschäftsjahr 2016: EUR 0,30) und spiegelt die Ertragskraft und die hohe Profitabilität des Unternehmens wider. Die Dividendenpolitik des Vorstandes sieht vor, die Aktionäre auch zukünftig angemessen am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen.

Steuerungssystem

Entlang unserer Strategie haben wir unser internes Steuerungssystem ausgerichtet und entsprechende Leistungsindikatoren definiert. Wir unterscheiden finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren, mit denen wir den Erfolg unserer Strategieumsetzung messbar machen. Ein wichtiger Teil unseres internen Steuerungssystems sind Monatsberichte, die eine Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, eine Konzern-Bilanz, eine Konzern-Kapitalflussrechnung sowie die Monatergebnisse unserer Segmente beinhalten. Weiterhin werden in regelmäßig stattfindenden Besprechungen unseres oberen Führungskreises („Executive Leadership Team“, ELT) der aktuelle Geschäftsverlauf der Gruppe und der Segmente sowie Prognosen der nächsten Wochen mit Blick auf die Entwicklung der finanziellen und nicht finanziellen Leistungsindikatoren diskutiert. Anhand dieser Berichte nehmen wir Plan-/ Ist-Vergleiche vor und leiten bei Abweichungen weitere Analysen oder geeignete Korrekturmaßnahmen ein. Ergänzt werden diese Berichte durch bedarfsorientierte längerfristige Prognosen zum Geschäftsverlauf sowie durch einen jährlich stattfindenden Budgetplanungsprozess. Sowohl die aktuelle Ertragslage als auch die Prognosen werden dem Aufsichtsrat in quartalsweise stattfindenden Sitzungen vorgestellt.

Steuerungsgrößen

Gemäß unserem Fokus auf nachhaltiges und profitables Wachstum sowie der nachhaltigen Steigerung unseres Unternehmenswertes, sind Umsatz sowie EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit⁹ unsere wichtigsten finanziellen Ziel- und Steuerungsgrößen auf Konzern- und Segmentebene.

Ergänzt werden diese Indikatoren durch Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte ohne Berücksichtigung der Effekte aus der Anwendung von IFRS 16 („Investitionen (bereinigt)“) sowie durch weitere segmentspezifische Steuerungsgrößen („Hilfsindikatoren“).

Der finanzielle Erfolg unserer Portale wird gemäß unserer Strategie im Wesentlichen bestimmt durch den Bestand an Anzeigen („Listings“) sowie Nutzerreichweite bzw. Besucherzahlen („Traffic“). Die wichtigsten Hilfsindikatoren auf Plattformenebene sind somit die Anzahl der Listings, insbesondere im Vergleich zum Wettbewerb, sowie Kennzahlen zu Nutzerreichweite und Nutzeraktivität. Wir betrachten zusätzlich für die Segmente ImmobilienScout24, AutoScout24 und Scout24 Consumer Services den Umsatz nach Hauptkundengruppen bzw. Tätigkeitsfeld. Für die Segmente ImmobilienScout24 und AutoScout24 betrachten wir zusätzlich die entsprechenden direkten Umsatztreiber wie die Anzahl der Kunden und die durchschnittlichen Erlöse je Kunde pro Monat (Average Revenue per User, „ARPU“).

⁹ Gemäß Unternehmensrichtlinie des Konzerns entspricht das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit dem EBITDA bereinigt um nicht-operative Effekte. Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für Reorganisation, Aufwendungen im Zusammenhang mit der Kapitalstruktur des Unternehmens und Unternehmenserwerben (realisiert und unrealisiert), Kosten für strategische Projekte sowie ergebniswirksame Effekte aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen. 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.

ImmobilienScout24

- Die **Anzahl Listings** stellt den Bestand aller Immobilienanzeigen zu einem bestimmten Stichtag (i.d.R. Monatsende) auf der entsprechenden Website dar.¹⁰
- **UMV (Unique Monthly Visitors)** bezieht sich auf die monatlichen Einzelbesucher, die die Webseite über Desktop-PC, mobile Endgeräte oder Apps (Multiplattform) besuchen, unabhängig davon, wie oft sie das Portal in diesem Monat besuchen und (bei den Multiplattform-Kennzahlen) unabhängig davon, wie viele verschiedene Zugänge (Desktop und Mobil) sie nutzen.¹¹
- **Sessions** bezieht sich auf die durchschnittliche monatliche Anzahl der Sitzungen auf der IS24 Plattform über Desktop, mobile Endgeräte, mobil-optimierte Webseite und Apps gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor (Google Analytics).
- **Umsätze mit Residential-Immobilien Partnern** enthalten Umsatzerlöse aus dem Wohnimmobilienbereich, die mit IS24-Maklerkunden durch Bestellung einer vertraglichen Mitgliedschaft oder im Rahmen einer Anzeigeneinzelbuchung in einem nutzungsbasierten Modell („Pay-Per-Ad“-Modell) erzielt werden. Umsatzerlöse aus Dienstleistungen, die IS24 im Rahmen dieser Verträge oder weiterer Verträge für die Nutzung zusätzlicher kostenpflichtiger, einzeln hinzubuchbarer Zusatzprodukte aus der speziell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Palette an Lösungen für Vermarktung, Image und Akquise („VIA“) generiert, fließen ebenfalls mit ein.
- **Umsätze mit Business-Immobilien Partnern** enthalten Umsatzerlöse aus dem gewerblichen Immobilienbereich sowie dem Bauträger- bzw. Immobilienentwicklerbereich. Diese werden mit IS24-Maklerkunden, Bauträgern oder Immobilienentwicklern durch Bestellung eines vertraglichen Mitgliedschafts- oder Projektmodells erzielt. Umsatzerlöse aus Dienstleistungen, die IS24 im Rahmen dieser Verträge oder weiterer Verträge für die Nutzung zusätzlicher kostenpflichtiger, einzeln hinzubuchbarer Zusatzprodukte aus der speziell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Palette an Lösungen für Vermarktung, Image und Akquise („VIA“) generiert, fließen ebenfalls mit ein.
- **Umsätze mit privaten Anbietern und Sonstige** enthalten Umsatzerlöse mit Privatpersonen, die im Rahmen einer Einzelbuchung einer Kleinanzeige in einem nutzungsbasierten Modell („Pay-Per-Ad“-Modell) erzielt werden sowie Umsatzerlöse durch FlowFact (unsere CRM-Software für gewerbliche Immobilienpartner) und weitere nicht-anzeigenbezogene Umsatzerlöse. Auch die Umsatzerlöse unserer Portale in Österreich werden hier ausgewiesen.
- Die **Anzahl Residential-Immobilien Partner** (vertraglich) definieren wir als die Anzahl der Kunden aus dem Wohnimmobilienbereich mit denen zum Ende der Periode eine Geschäftsbeziehung in Form eines vertraglichen Mitgliedschaftsmodells besteht.
- Die **Anzahl Business-Immobilien Partner** (vertraglich) definieren wir als die Anzahl der Kunden aus dem gewerblichen Bauträger- bzw. Immobilienentwicklerbereich, zu denen zum Ende der Periode eine Geschäftsbeziehung in Form eines vertraglichen Mitgliedschafts- oder Projektmodells besteht.
- Der **ARPU von Residential-Immobilien Partnern** (vertraglich) in Euro pro Zeitraum wird berechnet, indem die Umsatzerlöse, erzielt mit unseren vertragsgebundenen Residential-Immobilien Partnern im jeweiligen Zeitraum, durch die durchschnittliche Anzahl an vertragsgebundenen Residential-Immobilien Partnern (berechnet aus Bestand an vertragsgebundenen Residential-Immobilien Partnern am Beginn und am Ende des Zeitraums) und weiter durch die Anzahl der Monate im jeweiligen Zeitraum geteilt wird.
- Der **ARPU von Business-Immobilien Partnern** (vertraglich) in Euro pro Zeitraum wird berechnet, indem die Umsatzerlöse, erzielt mit unseren vertragsgebundenen Business-Immobilien Partnern im jeweiligen Zeitraum, durch die durchschnittliche Anzahl an vertragsgebundenen Business-Immobilien Partnern (berechnet aus Bestand an vertragsgebundenen Business-Immobilien Partnern am Beginn und am Ende des Zeitraums) und weiter durch die Anzahl der Monate im jeweiligen Zeitraum geteilt wird.

¹⁰ Datenquelle: Managementeinschätzung

¹¹ Datenquelle: comScore

AutoScout24

- Die **Anzahl Listings** des jeweiligen Landes stellt den Bestand an neuen und gebrauchten Automobilen sowie Kleintransportern zu einem bestimmten Stichtag (i.d.R. Monatsende) auf der jeweiligen Website dar.¹²
- **UMV (Unique Monthly Visitors)** bezieht sich auf die monatlichen Einzelbesucher, die die Webseite über Desktop-PC, mobile Endgeräte oder Apps (Multiplattform) besuchen, unabhängig davon, wie oft sie das Portal in diesem Monat besuchen und (bei den Multiplattform-Kennzahlen) unabhängig davon, wie viele verschiedene Zugänge (Desktop und Mobil) sie nutzen.¹³
- **Sessions** bezieht sich auf die durchschnittliche monatliche Anzahl der Sitzungen auf der AS24 Plattform über Desktop, mobile Endgeräte, mobil-optimierte Webseite und Apps gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor (Google Analytics).
- **Umsätze mit Händlern in Deutschland oder in unseren europäischen Kernmärkten** (Belgien (inklusive Luxemburg), den Niederlanden, Italien und Österreich) enthalten Umsatzerlöse, die mit Händler-Partnern, welche Personenkraftwagen, Motorräder oder auch Nutzfahrzeuge verkaufen, durch Bestellung eines vertraglichen Anzeigenpaketes in den genannten Ländern erzielt werden. Umsatzerlöse aus Dienstleistungen, die im Rahmen dieser Verträge oder weiterer Verträge für die Nutzung weiterer kostenpflichtiger, einzeln hinzubuchbarer Zusatzprodukte aus einer speziell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Palette an Produktlösungen für Marketing, Image und Akquise („MIA“) erzielt werden, fließen ebenfalls mit ein.
- **Umsätze mit OEM** enthalten Umsatzerlöse mit Automobilherstellern, sogenannte OEMs, insbesondere im Display-Advertising Bereich und aus sonstigen Marketingmaßnahmen auf unseren Plattformen.
- **Sonstige Erlöse** enthalten Umsatzerlöse mit Privatpersonen, die im Rahmen einer Anzeigeneinzelbuchung erzielt werden, sowie Umsatzerlöse durch das Werkstattportal und für andere Händlerdienstleistungen wie z.B. Plattformschnittstellen. Zudem sind Umsatzerlöse aus dem Produkt „Expressverkauf“ und die Umsatzerlöse unserer Portale außerhalb der europäischen Kernmärkte enthalten.
- Die **Anzahl Händler-Partner** definieren wir als die Anzahl aller gewerblichen Fahrzeug- und Motorradhändler, inklusive Nutzfahrzeughändler, in Deutschland oder in unseren europäischen Kernmärkten (Belgien (inklusive Luxemburg), Italien, den Niederlanden und Österreich), die am Ende des entsprechenden Zeitraums einen Vertrag haben, um ihre Fahrzeuganzeigen auf unserer Plattform zu bewerben.
- Der **ARPU von Händlern in Deutschland oder in unseren europäischen Kernmärkten** in Euro pro Zeitraum wird berechnet, indem die Umsatzerlöse, erzielt mit unseren Händler-Partnern in Deutschland oder in unseren europäischen Kernmärkten im jeweiligen Zeitraum, durch die durchschnittliche Anzahl an Händler-Partnern in Deutschland oder in unseren europäischen Kernmärkten (berechnet aus Bestand an Händler-Partner am Beginn und am Ende des Zeitraums) und weiter durch die Anzahl der Monate im jeweiligen Zeitraum geteilt wird.

Scout24 Consumer Services

- **Umsätze mit Finanzierungspartnern** enthalten Umsatzerlöse aus der Vermittlung von Verbraucherkrediten, z. B. im Rahmen von Bau- und Autofinanzierung sowie aus Anzeigenschaltungen von Finanzierungspartnern auf unseren Plattformen im Rahmen einer vertraglichen Mitgliedschaft oder aus anderen Verträgen für die Nutzung weiterer kostenpflichtiger, einzeln hinzubuchbarer Zusatzprodukte.
- **Umsätze aus Dienstleistungen** enthalten Umsatzerlöse für angebotene Dienstleistungen auf unseren Plattformen und zwar sowohl aus Umsatzerlösen mit unseren Nutzern als auch aus Umsatzerlösen aus Lead-Generierung an unsere Partner (beispielweise für Bonitätschecks, Vermittlung von Umzugsleads an Umzugsunternehmen u.a.).
- **Display-Umsätze mit Dritten** enthalten Umsatzerlöse im Bereich der Display-Werbeanzeigen („Display-Advertising“) von nicht-immobilien bzw. nicht-automobilbezogenen Dritten.

¹² Datenquelle: Managementeinschätzung

¹³ Quelle: AGOF

Forschung und Entwicklung

Unser Ziel ist es, kontinuierlich unsere Produkte zu verbessern und neue Produkte für die Bedürfnisse unserer Nutzer und unserer privaten und gewerblichen Kunden zu entwickeln. Innovationen und die Weiterentwicklung unserer Produkte sind für uns ein elementarer Bestandteil unserer Strategie eines nachhaltigen und profitablen Umsatzwachstums. Wir streben danach die Produkte für unsere Kunden und Nutzer kontinuierlich zu optimieren. Des Weiteren wollen wir die Digitalisierung der Nutzererfahrung entlang der Wertschöpfungsketten im Immobilien- und Automobilbereich durch die Abdeckung weiterer Kontaktpunkte innerhalb der Consumer Journey voranzutreiben.

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

Basierend auf dem „OneScout24“-Ansatz ist unsere Produktentwicklung dezentral aufgestellt und arbeitet an Produktlösungen und Innovationen für die Plattformen IS24 bzw. AS24, agiert aber nach gleichen Prinzipien. Das im Geschäftsjahr 2015 gestartete Projekt zur technischen Annäherung der beiden Plattformen IS24 und AS24 im Rahmen der Migration zu einem Cloud-basierten Datensystem wurde im Geschäftsjahr 2018 weiter vorangetrieben. Die Migration in Richtung einer Cloud-basierten technischen Infrastruktur ermöglicht uns künftig neue technologische Entwicklungen wie z.B. künstliche Intelligenz („KI“) oder maschinelles Lernen („Machine Learning“) schneller und effizienter in die Produktentwicklung einfließen zu lassen. Gleichzeitig verfolgen wir im Rahmen unseres OneScout24-Ansatzes durch die Migration in die Cloud die Produktentwicklung über die Scout24-Gruppe hinweg weiter zu harmonisieren, Arbeitsabläufe zu optimieren und die Auslastung unserer Rechenkapazitäten noch effizienter zu gestalten.

Groß geworden als klassisches Desktop-Internet-Unternehmen, kommen aufgrund einer konsequenten Mobile-First-Strategie, getrieben durch die Produktentwicklung, heute schon ca. 77% des gesamten Traffic der IS24 und AS24 in Deutschland über mobile Kanäle.¹⁴ Der mobile Mensch sucht Immobilien und Autos zunehmend von unterwegs aus. Smartphones und Tablets ersetzen mehr und mehr den heimischen Desktop-PC. Zur Unterstützung und Verbesserung der Nutzererfahrungen auf allen relevanten digitalen Geräten liegt der Fokus der Produktentwicklung auf nativen Apps für Smartphones sowie responsiven Designs für alle weiteren Geräte.

Auch im Jahr 2018 haben wir durch die Verbesserung und Erweiterung unseres Produkt- und Leistungsangebots unser Marktnetzwerk weiter ausgebaut. Damit haben wir nicht nur die Nutzererfahrung auf unseren Plattformen, sondern auch unser Leistungsversprechen für unsere Nutzer und Partner weiter gestärkt.

So konnten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr die Nutzererfahrung auf unseren Plattformen weiter verbessern: Die AS24 Plattform haben wir um Empfehlungen erweitert, die über das ursprüngliche Suchprofil hinausgehen und den Nutzern geeignete alternative Fahrzeugangebote präsentiert. Die Automobilsuche über Desktop und mobile Applikationen haben wir um Benachrichtigungen für neue Suchergebnisse auf Basis gespeicherter Suchprofile erweitert. Für die IS24 Plattform haben wir auch in Österreich die Nutzererfahrung für mobile

¹⁴ Managementeinschätzung, basierend auf der Summe der Besuche der IS24 und AS24 Plattformen (nicht dedupliziert) über mobile Endgeräte, mobil-optimierte Webseite und Apps im Verhältnis zu der Summe der gesamten Besuche, gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor (Google Analytics), Dezember 2018

Endgeräte weiter optimiert, indem wir die mobile Applikation um Immobilienempfehlungen und Benachrichtigungen erweitert und die Funktionalität der Suche verbessert haben. Auch die Kontaktaufnahme über die mobile Applikation wurde um die Möglichkeit, den Anbieter über Kurznachrichten zu erreichen, erweitert.

Unseren Maklervergleich, welcher verkaufsinteressierte Immobilieneigentümer mit unseren Maklerkunden im Scout24-Marktnetzwerk zusammenbringt, haben wir im Jahr 2018 weiter optimiert: Die digitale Erfassung der Immobiliendaten wurde erweitert, um noch schneller, effizienter und mehr relevante Informationen über die Immobilie zu erfassen. Die Immobiliendaten sind nicht nur für die Zuordnung passender Makler, sondern ebenfalls für die Immobilienbewertung bedeutend. Dadurch haben wir die Erfassung und Qualifizierung von relevanten Verkaufs-Leads effektiver und effizienter gestaltet. Unsere Maklerkunden können diese Verkauf-Leads über unser Akquisitionsprodukt zu ihrer IS24 Mitgliedschaft dazu buchen. Für Immobiliensuchende haben wir unser Premium-Mitgliedschaftsprodukt erweitert. Neben der digitalen Bewerbermappe mit relevanten Unterlagen wie einer aktuellen Bonitätsauskunft, können die Nutzer auch eine Mietrechtsberatung und einen Schlüsselnotdienst-Service aktivieren.

Für private Automobilsuchende haben wir im Jahr 2018 eine zusätzliche Unterstützung auf unserer AS24-Plattform integriert: Die Anzeige einer beispielhaften monatlichen Finanzierungsrate für jedes Fahrzeuginserat. So können die Nutzer auf den ersten Blick sehen, was der Kauf des Autos durch eine Finanzierung monatlich kosten würde. Dies soll ihnen bei der Kaufentscheidung, neben der im letzten Jahr eingeführten Preisbewertungsfunktion, weitere relevante Informationen als Entscheidungshilfe liefern. In diesem Zusammenhang haben wir ein neues Produkt für unsere Händler-Partner entwickelt, welches es ihnen ermöglicht, ihr Finanzierungsangebot prominent darzustellen und relevante Finanzierungs-Leads von Automobilsuchenden zu erhalten. Über das Fahrzeugexposé können Suchende vorab ein Finanzierungsangebot unverbindlich beim Händler anfragen. So kann sich der Automobilhändler optimal auf den Kundenbesuch vorbereiten. Ein weiteres Produkt, das wir in der Testphase im Kernmarkt Österreich im Jahr 2018 eingeführt haben, ist der Direkt-Verkauf. Das Produkt soll dem Händler bei der Akquisition relevanter Kundenkontakte dienen, um ihn dadurch beim Ankauf von Automobil-Inventar von privaten Anbietern zu unterstützen. Mit Direkt-Verkauf ermöglichen wir privaten Anbietern, über die AS24-Plattform einen Online-Termin bei einem Händler für den Verkauf ihres Fahrzeugs zu buchen. Als relevante Unterstützung für die Verkaufsentscheidung bieten wir dem Nutzer vorab auch eine unabhängige und unverbindliche Online-Werteinschätzung.

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

Der Gesamtaufwand für die Produktentwicklung belief sich im Jahr 2018 auf 33,9 Millionen Euro (2017: 34,4 Millionen Euro). Hiervon wurden insgesamt 18,5 Millionen Euro bzw. 54,6% (2017: 19,4 Millionen Euro bzw. 56,2%) im Rahmen der bestehenden IFRS-Bilanzierungsregeln aktiviert. Die Abschreibungen auf aktivierte Eigenleistungen betragen im Jahr 2018 15,5 Millionen Euro (2017: 11,8 Millionen Euro). Neben unseren eigenen Personalkosten umfassen die gesamten Aufwendungen für die Produktentwicklung auch Kosten für externe Dienstleister, welche uns als verlängerte Werkbank im Entwicklungsprozess unterstützen. Im Jahr 2018 beliefen sich die Kosten für externe Dienstleister auf 13,1 Millionen Euro (2017: 11,0 Millionen Euro).

Insgesamt bewegte sich der Gesamtentwicklungsaufwand auf ähnlichem Niveau wie im Vorjahr. Der Anstieg der Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten begründet sich durch höhere aktivierte Eigenleistungen in den Vorjahren.

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

Corporate Social Responsibility¹⁵

Unser Anspruch ist es, Nachhaltigkeit und gesellschaftliche Verantwortung in unser tägliches Handeln zu integrieren. Der CSR-Bericht beschreibt unsere Nachhaltigkeitsaktivitäten und macht unsere diesbezüglichen Fortschritte transparent. Wir informieren über unsere aktuellen Initiativen, wesentliche Indikatoren zu den Themen Unternehmensführung, Compliance, Produktentwicklung, Diversität, Ökologie sowie gesellschaftliches Engagement und bieten einen Ausblick über zukünftige Maßnahmen zum Thema Nachhaltigkeit. Die nächste Publikation ist für das erste Halbjahr 2019 angekündigt und wird auch den nichtfinanziellen Konzernbericht gemäß 315b ff. HGB enthalten.

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

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

Dabei agiert die Scout24-Gruppe nicht losgelöst von ihrem gesellschaftlichen Umfeld, sondern versteht sich bei allen Geschäftstätigkeiten als „Corporate Citizen“¹⁶ und als Knotenpunkt in einem Netzwerk unterschiedlicher Akteure und Partner. Corporate Social Responsibility (CSR) bedeutet für uns, verantwortungsvoll und nachhaltig mit unseren internen und externen Stakeholdern (Anspruchsgruppen) umzugehen. Das bedeutet zum einen, potenzielle negative Einflüsse auf Gesellschaft und Umwelt zu vermeiden. Zum anderen, CSR als ein Zukunftsmodell zu betrachten: Wir wollen gemeinsam mit unseren Mitarbeitern, Kunden und Partnern Lösungen entwickeln, um zu einer nachhaltigen Entwicklung beizutragen und zudem unser Geschäft zukunftsfähig aufzustellen. Daher haben wir uns auf den Weg gemacht, soziale und ökologische Aspekte in unserem täglichen Handeln und in den einzelnen Geschäftsbereichen zu verankern.

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

Wir engagieren uns für unsere Kunden und Nutzer

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

Wir behandeln Daten absolut vertraulich und kommunizieren professionell

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

¹⁵ Dieser Teil des Berichtes ist nicht Teil der Prüfung durch die Abschlussprüfer.

¹⁶ Begriffserklärung: Sinngemäß „Bürgerliches Engagement“

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

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

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

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

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

Mitarbeiter

Scout24 bewegt sich in einem Umfeld, das sich stetig wandelt und immer neue Innovationen hervorbringt. Herausragende Talente für das Unternehmen gewinnen und halten zu können, ist daher ein entscheidender Wettbewerbsfaktor, um sich auch in Zukunft als Marktführer in dieser dynamischen Branche zu behaupten. Scout24 investiert in die kontinuierliche Weiterentwicklung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ermutigt sie, sich aktiv in die Gestaltung des Unternehmens einzubringen. Eine offene Feedbackkultur und der Austausch über Hierarchien und Teamgrenzen hinweg ermöglicht Innovationen im Sinne der Kunden und der Nutzer. Scout24 steht für eine wertschätzende Unternehmenskultur, in der vorurteilsfreies Miteinander ein zentraler Aspekt ist. Hier arbeiten Menschen mit den unterschiedlichsten kulturellen und beruflichen Hintergründen, Fähigkeiten und Ansichten. Diese Vielfalt begreift Scout24 als Stärke - denn durch sie ist es möglich, optimal auf die Herausforderungen eines sich stetig verändernden Marktes einzugehen.

Zum 31. Dezember 2018 beschäftigte Scout24 1.519 Mitarbeiter (berechnet als Vollzeitäquivalente, „FTE“), verglichen mit 1.244 FTE zum 31. Dezember 2017, ohne Praktikanten, Auszubildende, Aushilfen, Werkstudenten, Leiharbeiter und freie Mitarbeiter. Der Anstieg der FTE ist im Wesentlichen auf die Akquisition von FINANZCHECK.de zurückzuführen.

Wirtschaftsbericht - Geschäftsverlauf und Lage des Konzerns

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Scout24 war im Geschäftsjahr 2018 im Immobilienbereich in Deutschland und Österreich, sowie im Automobilbereich in Deutschland, Italien, Belgien (inklusive Luxemburg), den Niederlanden, Spanien, Frankreich und Österreich, also innerhalb der Eurozone, aktiv. Deutschland ist mit 82% Umsatzanteil im Geschäftsjahr 2018 der Hauptmarkt von Scout24. Die konjunkturelle Lage in Deutschland war trotz anhaltender geopolitischer Konflikte, sich verschärfender Handelskonflikte und temporärer Probleme in der Automobilindustrie mit dem neuen EU-weiten Abgasmessverfahren auch im Jahr 2018 durch ein solides Wirtschaftswachstum gekennzeichnet. Das Wachstum des realen Bruttoinlandsproduktes betrug 1,5% gegenüber dem Vorjahr.¹⁷ Im Jahr 2019 wird mit einer weiteren Fortsetzung der Hochkonjunktur in Deutschland und einem stabilen Wachstum von 1,6% gerechnet.¹⁶

Im Euroraum nimmt gemäß Vereinigung der drei führenden europäischen Wirtschaftsforschungsinstitute, Eurozone Economic Outlook, das Risiko eines konjunkturellen Abschwungs zu, insbesondere durch den bevorstehenden Brexit, anhaltende Handelskonflikte oder die gestiegene Volatilität an den Finanzmärkten. In den ersten beiden Quartalen 2019 rechnen die Experten jedoch mit einem weiteren moderaten Wachstum von jeweils 0,3%.¹⁸

Vor dem Hintergrund einer noch weitgehend stabilen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung wird unser Geschäftsmodell jedoch im Wesentlichen durch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Online-Marktplätze beeinflusst. Das Internet ist als Informations- und Kommunikationsmedium in Deutschland und in Europa inzwischen allgemein verbreitet und anerkannt. Die Entwicklung einer Vielzahl digitaler Medien und E-Commerce Webseiten sowie mobiler Apps haben dazu beigetragen, dass die Internetnutzung zu einem festen Bestandteil der Bevölkerung geworden ist. Insgesamt nutzten im ersten Quartal 2018 90% der Bevölkerung in Deutschland das Internet (2017: 87%). 85% der Nutzer gingen auch mobil ins Netz, dies ist ein Anstieg von vier Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr (2017: 81%). 91% nutzten das Internet zur Suche nach Informationen über Waren und Dienstleistungen (2017: 90%).¹⁹ In Europa hatten im Jahr 2018 89% der Privathaushalte Zugang zum Internet, ein Anstieg um zwei Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr.²⁰

Dieser Trend hin zum Internet beeinflusst auch die Verteilung von Marketingbudgets. Von den Gesamtwerbungsbeausgaben in Deutschland ist der Anteil der Zeitungswerbung von 35,8% im Jahr 2008 auf 21,5% im Jahr 2018 zurückgegangen und sinkt bis 2020 voraussichtlich weiter auf 19,0%. Im Gegensatz dazu ist der Anteil für Onlinewerbung von 13,3% im Jahr 2008 auf 35,9% im Jahr 2018 gestiegen. Die Ausgaben für Onlinewerbung lagen im Jahr 2018 bereits 58,4% höher als die Ausgaben für TV-Werbung. Es wird erwartet, dass der Anteil der Ausgaben für Onlinewerbung weiter zunimmt und im Jahr 2020 39,8% erreicht.²¹

¹⁷ Deutsche Bundesbank, Perspektiven der deutschen Wirtschaft, Monatsbericht, Dezember 2018

¹⁸ Eurozone Economic Outlook vom 8. Januar 2019

¹⁹ Statistisches Bundesamt, Private Haushalte in der Informationsgesellschaft - Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien, Erhebung 2017 und 2018

²⁰ Eurostat, Privathaushalte mit Internetzugang, Stand: 20.12.2018

²¹ ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, Dezember 2017

Mit unseren führenden Marktpositionen, sowohl im Vergleich mit reinen Online-Rubriken-Portalen als auch mit allgemeinen Kleinanzeigenportalen, sind wir gut aufgestellt, um von diesem Trend weiter zu profitieren. IS24 ist das marktführende Immobilienanzeigenportal in Deutschland²², die AS24-Gruppe betreibt den europaweit größten digitalen Automobilmarktplatz, und gehört zu den führenden in den Kernmärkten Italien, Belgien (inklusive Luxemburg), den Niederlanden, Österreich und Deutschland.²³

Entwicklung des deutschen Wohnimmobilienmarkts

Der deutsche Immobilienmarkt umfasst sowohl Wohn- als auch Gewerbeimmobilien. IS24 ist in beiden Segmenten tätig, erwirtschaftet jedoch einen Großteil des Umsatzes mit dem Wohnimmobilienmarkt sowie im Bereich der Verkaufstransaktionen.

In 2017 gab es für den Bereich der Wohnimmobilien (exklusive Wohnbauland) 597.000 Verkaufstransaktionen. Die aktuelle GEWOS-Prognose vom 6. November 2018 erwartet bei stabilen Transaktionszahlen von 597.000 eine Steigerung der Transaktionsumsätze um 5,6% auf 161,7 Milliarden Euro im Jahr 2018 (2017: 153,1 Milliarden Euro).²⁴ Als Grund für den Umsatzanstieg nennt GEWOS die weiterhin hohe Nachfrage von Selbstnutzern und Kapitalanlegern nach Wohnimmobilien sowie die anhaltende Preisdynamik in diesem Bereich. Auch für 2019 prognostiziert GEWOS wieder Umsatzsteigerungen am deutschen Markt. Im Bereich Wohnimmobilien dürften sich die Umsätze um weitere 5% erhöhen. Die Preisdynamik sollte sich leicht abschwächen, jedoch auch im kommenden Jahr bestimmend für die Marktentwicklung sein. Die Zahl der Transaktionen mit Wohnimmobilien für 2019 dürfte laut GEWOS-Prognose²⁵ auf dem Niveau von 2017 verbleiben.

Ende September des Jahres 2018 fand der Wohngipfel 2018, der als "Gemeinsame Wohnraumoffensive von Bund, Ländern und Kommunen" gestaltet wurde statt. Im Anschluss an den Wohngipfel befasste sich die Politik mit möglichen Maßnahmen, um die Wohnraumoffensive voranzutreiben. Unter anderem wurde auch eine mögliche Ausweitung des Mietnovellierungsgesetzes („Bestellerprinzip“) auf den Kauf oder Verkauf von Wohneigentum diskutiert, jedoch konkretisierte sich bis zum Ende des Geschäftsjahres 2018 keine Maßnahme in diesem Zusammenhang.

Entwicklung des europäischen Automobilmarktes

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

Deutschland stellt mit einer Gesamtanzahl von 46,5 Millionen PKWs in 2017²⁶ und einem Gesamtumsatz von 186,6 Milliarden Euro aus Verkäufen von neuen und gebrauchten PKWs²⁷ den größten europäischen Automobilmarkt dar. Laut Kraftfahrt-Bundesamt haben im Jahr 2018 zirka 7,2 Millionen Gebrauchtfahrzeuge den Besitzer gewechselt, dies sind zirka 1,5% weniger als im Jahr 2017. Insgesamt wurden im Jahr 2018 zirka 3,44 Millionen

²² Basierend auf Anzahl an Immobilieninseraten (Managementeinschätzung) sowie Besucherzahlen (Unique Monthly Visitors, "UMV") und Nutzeraktivität (comScore Dezember 2018, AGOF Dezember 2018 (Desktop PC für Besucherzahlen, Desktop PC und mobile Endgeräte hinsichtlich Nutzeraktivität))

²³ Managementeinschätzung; Basierend auf der Anzahl an Automobilinseraten

²⁴ GEWOS IMA@ info 2018, exklusive Transaktionen und Umsätze mit Wohnbauland

²⁵ GEWOS Pressemitteilung: „Steigende Preise treiben Immobilienumsätze auf neue Höchstwerte – mehr als eine Viertel Billion Euro Umsatz in 2018“ vom 26. September 2018

²⁶ Kraftfahrt-Bundesamt: „Pressemitteilung Nr. 6/2018 - Der Fahrzeugbestand am 1. Januar 2018“

²⁷ DAT-Report 2018

Neufahrzeuge zugelassen, ein Rückgang von 0,2% gegenüber dem Jahr 2017.²⁸ Für das Jahr 2019 rechnet der Zentralverband Deutsches Kfz-Gewerbe (ZDK) mit rund 3,43 Millionen Pkw-Neuzulassungen und somit mit leichtem Rückgang gegenüber dem Vorjahr. Auf dem Gebrauchtwagenmarkt sieht der ZDK aufgrund der anhaltenden Dieselpolitik ebenfalls einen leichten Rückgang auf 7,2 bis 7,3 Millionen Besitzumschreibungen für das Jahr 2019.²⁹

Italien ist ein weiterer großer Automobilmarkt in Europa mit zirka 38,5 Millionen registrierten PKW.³⁰ Die Zahl der registrierten PKW in Italien ist damit gegenüber dem Vorjahr um etwa 0,5 Millionen gewachsen. Für das Jahr 2018 berichtet das italienische Ministerium für Verkehr einen Rückgang der Fahrzeugneuzulassungen um 3,1% gegenüber dem Vorjahr auf 1,91 Millionen Fahrzeugzulassungen.³¹ Für das Jahr 2019 rechnet das italienische Forschungsinstitut für den Automobilmarkt Centro Studi Promotor mit einem weiteren Rückgang auf 1,9 Millionen Fahrzeugzulassungen.³²

Der Automobilmarkt in den Benelux-Staaten hat sich im Gegensatz zu Italien in den letzten zehn Jahren stabil entwickelt. Belgien verzeichnete mit 549.632 Neuzulassungen einen Anstieg von 0,6% gegenüber dem Vorjahr (2017: 546.558).³³ Im Jahr 2018 gab es in den Niederlanden 443.812 Neuzulassungen, und somit 7,1% mehr als im Vorjahr.³⁴ Der Gebrauchtwagenmarkt wuchs im Jahr 2018 um 2,6 % gegenüber 2017, rund 1,9 Millionen Fahrzeuge wechselten den Besitzer im Jahr 2018.³⁵

Der österreichische Automobilmarkt begann das Jahr 2018 mit einem Fahrzeugbestand von knapp 4,9 Millionen PKW.³⁶ Mit 341.068 Neuzulassungen verzeichnete der österreichische PKW-Markt im Jahr 2018 ein Minus von 3,5% gegenüber dem Vorjahr (2017: 353.320). Im selben Zeitraum wechselten außerdem 874.827 Gebrauchtwagen den Besitzer. Verglichen mit dem Vorjahreswert von 853.244 Gebrauchtzulassungen entspricht das einem Plus von 2,5%.³⁷

²⁸ Kraftfahrt-Bundesamt, Fahrzeugzulassungen im Dezember 2018, Januar 2019

²⁹ Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe, November 2018

³⁰ Automobile Club D'Italia, Angabe für 2017, Statistisches Jahrbuch 2017

³¹ Automoto.it, 3. Januar 2019

³² Notiziario Motoristico, 29. November 2018

³³ FEBIAC, Immatriculations de véhicules neufs Décembre 2018, Januar 2019

³⁴ RAI Vereniging, Januar 2019

³⁵ VWE Automotive, Januar 2019

³⁶ STATISTIK AUSTRIA, Kfz-Statistik. Erstellt am: 26.02.2018

³⁷ STATISTIK AUSTRIA, Kfz-Statistik. Erstellt am: 26.02.2018

Geschäftsentwicklung Konzern

Scout24 befindet sich auf Wachstumskurs und erzielte im Geschäftsjahr 2018 erneut eine deutliche Steigerung der Außenumsätze um 12,5% auf 531,7 Millionen Euro (2017: 472,6 Millionen Euro). Das Umsatzwachstum ohne Berücksichtigung von FINANZCHECK.de betrug 9,9% (Gesamtumsatz 2018 ohne FINANZCHECK.de: 519,4 Millionen Euro). Getragen wurde dies u.a. durch ein starkes Wachstum im Segment ImmobilienScout24 („IS24“). Diese sehr gute Entwicklung war getrieben durch die weitere Ausschöpfung des Monetarisierungspotenzials als auch durch einen weiteren Anstieg der Vertragskundenbasis im Laufe des Geschäftsjahres. Weiterhin hat das nachhaltige Wachstum in den Segmenten AutoScout24 („AS24“), getrieben durch weitere Preisanpassungsmaßnahmen, und Scout24 Consumer Services („CS“), getrieben in erster Linie durch die verstärkte Monetarisierung unseres Dienstleistungsangebots für Nutzer, zum Konzernwachstum beigetragen. Im Bereich Werbeanzeigenverkauf konnte Scout24 als führender Digitalvermarkter ihre Reichweite behaupten.³⁸ Insgesamt konnte Scout24 dank ihres breiten und auf die Kunden und Nutzer zugeschnittenen Angebots ihre Position als Marktnetzwerk rund um Immobilien und Automobile in Deutschland und Europa weiter festigen.

Basierend auf dem starken operativen Leverage und einem unterproportionalen Kostenwachstum verbesserte sich das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Gesamtjahr 2018 um 15,3% auf 291,5 Millionen Euro (2017: 252,8 Millionen Euro), die Marge betrug 54,8%; im Gesamtjahr 2017 betrug die Marge 53,5%. Ohne Berücksichtigung des Beitrags von FINANZCHECK.de stieg das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Berichtszeitraum um 16,1% auf 293,5 Millionen Euro, was einer Marge von 56,5% entspricht. Zur Steigerung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit hat auch eine Aufwandentlastung durch die Anwendung von IFRS 16 von 6,1 Millionen Euro beigetragen.

Die Investitionen im Jahr 2018 betrugen 63,5 Millionen Euro und enthalten einen Bilanzzugang aus der Anwendung von IFRS 16 in Höhe von 37,1 Millionen Euro. Hierin enthalten sind 16,1 Millionen Euro im Zusammenhang mit dem neuen Mietvertrag des Bürostandorts in München. Die Investitionen ohne Berücksichtigung der Effekte aus der Anwendung von IFRS 16 („Investitionen (bereinigt)“) summierten sich im Geschäftsjahr 2018 auf 28,3 Millionen Euro. Im Verhältnis zum Umsatz blieb das Investitionsvolumen (bereinigt) weitestgehend stabil mit 5,3% gegenüber 4,8% im Vorjahreszeitraum.

Die Cash Contribution, definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen (bereinigt), stieg im Geschäftsjahr 2018 um 33,1 Millionen Euro auf 263,1 Millionen Euro, beziehungsweise um 35,1 Millionen Euro auf 265,1 Millionen Euro ohne Berücksichtigung von FINANZCHECK.de, gegenüber dem Vergleichszeitraum (2017: 230,0 Millionen Euro). Die Cash Conversion Rate³⁹, bezogen auf das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, betrug 90,3% (ohne Berücksichtigung von FINANZCHECK.de: 90,3%) gegenüber 91,0% der Vergleichsperiode.

Zum 31. Dezember 2018 beliefen sich die **> Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** auf 58,4 Millionen Euro (31. Dezember 2017: 56,7 Millionen Euro). Die Nettofinanzverbindlichkeiten⁴⁰ betrugen 746,2 Millionen Euro, im Vergleich zu 560,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2017. Der Anstieg ist in erster Linie auf die Finanzierung der Akquisition von FINANZCHECK.de zurückzuführen. Gegenläufige Effekte in Höhe von 85,0 Millionen Euro ergaben sich aus der Tilgung von Bankverbindlichkeiten im Laufe des Geschäftsjahres 2018.

³⁸ AGOF Daily Digital Facts, Dezember 2018

³⁹ Cash Conversion Rate ist definiert als (EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit – Investitionen (bereinigt)) / EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit

⁴⁰ Nettofinanzverbindlichkeiten sind definiert als Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten vermindert um liquide Mittel.

Die Geschäftsentwicklung des Konzerns liegt voll im Rahmen der Erwartungen für das Geschäftsjahr 2018. Aufgrund der Anwendung der neuen Rechnungslegungsvorschriften IFRS 9, IFRS 15 und IFRS 16 ([Kapitel Neue Rechnungslegungsvorschriften](#), Seite 26) wurde die im Geschäftsbericht 2017 abgegebene Prognose für das Geschäftsjahr 2018 angeglichen, um die geänderte Berichterstattung widerzuspiegeln. Das Umsatzwachstum liegt mit 12,5% (bzw. 9,9% ohne FINANZCHECK.de) voll im Rahmen der Erwartungen. Auch die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 54,8% (bzw. 56,5% ohne FINANZCHECK.de) liegt innerhalb der Erwartung des Konzerns. Die Investitionen lagen mit 28,3 Millionen Euro unter der avisierten Größenordnung. Insgesamt fielen rund 2 Millionen Euro weniger Investitionen im Zusammenhang mit dem Büroumzug in München und rund 2,5 Millionen Euro weniger Investitionen im Bereich IT als ursprünglich geplant an. Die nicht-operativen Kosten des Konzerns beliefen sich im Geschäftsjahr 2018 auf insgesamt 34,2 Millionen Euro. Damit liegen diese über der im Geschäftsbericht 2017 abgegebenen Prognose zwischen 8,0 Millionen Euro und 11,0 Millionen Euro beziehungsweise der im Lagebericht des Konzern-Zwischenberichts für das erste Halbjahr 2018 avisierten Größenordnung zwischen 14,5 Millionen Euro und 16,5 Millionen Euro. Dies ist im Wesentlichen auf Personalkosten aus anteilsbasierter Vergütung in Höhe von 15,3 Millionen Euro (Ausblick Geschäftsbericht 2017: rund 3,0 Millionen Euro), aufgrund der Einführung eines weiteren Aktienoptionsprogramms im dritten Quartal 2018 ([anteilsbasierte Vergütung](#)) zurückzuführen. Auch nicht planbare Kosten im Rahmen von M&A Aktivitäten lagen mit einer Höhe von 14,2 Millionen Euro (Prognose Geschäftsbericht 2017: rund 3,5 Millionen Euro) über der ursprünglich avisierten Größenordnung.

Scout24-Gruppe	Konzernausblick Geschäfts- bericht 2017	Angeglichener Konzernausblick IFRS Änderungen	Geschäftsentwicklung Konzern Geschäfts- jahr 2018 ohne FINANZCHECK.de	Ausblick Konzern Zwischenbericht 2018/ Beitrag Akquisition FINANZCHECK.de	Geschäftsentwicklung Konzern Geschäfts- jahr 2018 inklusive FINANZCHECK.de
Außenumsätze	9% - 11%	9% - 11%	9,9%	11,5% - 13,5%	12,5%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit - in %	54,0% - 55,5%	56,0% - 57,5%	56,5%	54,5% - 56,0%	54,8%
Investitionen	~ 34 Millionen Euro	~ 34 Millionen Euro (bereinigt um IFRS 16)	28,3 Millionen Euro (bereinigt um IFRS 16)	~ 34 Millionen Euro (bereinigt um IFRS 16)	28,3 Millionen Euro (bereinigt um IFRS 16)
Nicht-operative Kosten	8,0 - 11,0 Millionen Euro	8,0 - 11,0 Millionen Euro	34,2 Millionen Euro	14,5 - 16,5 Millionen Euro	34,2 Millionen Euro

Entwicklung der Geschäftsbereiche

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

ImmobilienScout24

Wesentliche Leistungsindikatoren

(in Millionen Euro)	Q4 2018 (ungeprüft)	Q4 2017* (ungeprüft)	% Veränderung	GJ 2018	GJ 2017*	% Veränderung
Umsätze mit Residential-Immobilien Partnern	31,7	28,9	9,8%	122,6	113,6	7,9%
Umsätze mit Business-Immobilien Partnern	14,2	12,3	15,2%	53,5	47,3	13,0%
Umsätze mit privaten Anbietern und Sonstige	18,3	19,2	-4,7%	73,9	75,0	-1,4%
Außenumsätze gesamt	64,2	60,4	6,3%	250,0	235,9	6,0%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	44,4	38,7	14,8%	170,3	157,5	8,1%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit - in %	69,2%	64,1%	5,1pp	68,1%	66,8%	1,3pp

* Die folgende Änderung wurde im Vergleich zu bisher berichteten Zahlen für 2017 vorgenommen: IFRS 15 wurde retrospektiv per 1. Januar 2017 angewendet. IFRS 16 wird ebenfalls seit dem 1. Januar 2018 angewendet, die Zahlen für 2017 wurden nicht rückwirkend angepasst.

	GJ 2018	GJ 2017	% Veränderung
Residential-Immobilien Partner (vertraglich) (zum Periodenende, Anzahl)	14.745	13.434	9,9%
ARPU Residential-Immobilien Partner (€/Monat)	634	617	2,7%
Business-Immobilien Partner (vertraglich) (zum Periodenende, Anzahl)	2.815	2.771	1,7%
ARPU Business-Immobilien Partner (€/Monat)	1.567	1.376	13,9%
UMV Desktop (Anzahl/Mio.) ⁴¹	5,9	5,9	0,0%
UMV Multiplattform (Anzahl/Mio.) ⁴²	13,8	12,7	8,7%
Sessions pro Monat Deutschland (Anzahl/Mio.)	87,4	81,4	7,4%

⁴¹ comScore, Dezember 2018; Mittelwert der jeweiligen Periode;

⁴² comScore, Dezember 2018; Mittelwert der jeweiligen Periode;

Die Außenumsätze im Segment IS24 stiegen im Berichtszeitraum um 6,0% auf 250,0 Millionen Euro im Vergleich zu 235,9 Millionen Euro im Jahr 2017. Das Umsatzwachstum liegt somit am oberen Ende der Spanne der im Geschäftsbericht 2017 kommunizierten Erwartung (Wachstum zwischen 4,0% und 6,0%) beziehungsweise der im Halbjahresbericht 2018 genauer präzisierten Erwartung (Wachstum zwischen 5,0% und 6,0%). Diese Dynamik ist vor allem auf die starke Entwicklung der Umsätze mit Residential-Immobilien Partnern und mit Business-Immobilien Partnern zurückzuführen. Beide Umsatzlinien verzeichneten im zweiten Halbjahr des Geschäftsjahres eine deutliche Beschleunigung der Umsätze gegenüber dem ersten Halbjahr 2018.

Das Umsatzwachstum im Bereich Residential-Immobilien Partner wurde im Wesentlichen getrieben durch die bessere Monetarisierung der bestehenden Vertragskunden-Basis und die verstärkte Vermarktung der VIA Produktpalette, aber auch durch eine weitere Zunahme der Residential-Immobilien Partner. Die Anzahl der Immobilienpartner hat sich seit Mitte des Jahres 2017 stabilisiert und ist seitdem, angetrieben durch geringe Kundenabwanderung sowie hohe Kundenrückgewinnungs- und -neukquisitionsraten, kontinuierlich angestiegen. Im Jahresvergleich ist die Vertragskunden-Basis um rund 10% gewachsen (Dezember 2017: 13.434, Dezember 2018: 14.768). Bei den hinzugewonnen Immobilienpartner handelt es sich im Wesentlichen um Kunden aus dem kleinen bis mittleren Segment. Der durchschnittliche Erlös je Kunde pro Monat („ARPU“) der im Geschäftsjahr 2018 hinzugewonnenen vertraglichen Residential-Immobilienpartner liegt jedoch aufgrund der Kundenstruktur deutlich unter dem ARPU der bestehenden vertraglichen Residential-Immobilienpartner, was einen verwässernden Effekt auf den ARPU aller Residential-Immobilienpartner zur Folge hat. Somit lag der ARPU Residential-Immobilienpartner (vertraglich) trotz Preisanpassungsmaßnahmen bei Bestandskunden und zusätzlicher Vermarktung der VIA Produktpalette mit 634 Euro nur 2,7% über dem Niveau des Vorjahres (2017: 617 Euro).

Auch die Umsätze mit Business-Immobilien Partnern entwickelten sich im Vergleich zum Vorjahr erwartungsgemäß stark. Dies ist hauptsächlich auf die bessere Monetarisierung der Kundenbasis sowie die zusätzliche Vermarktung von Produkten aus der VIA Produktpalette zurückzuführen. Der ARPU Business-Immobilien Partner entwickelte sich bei einer im Wesentlichen stabilen Anzahl an Business-Immobilien Partnern (vertraglich) sehr positiv und verzeichnete ein Wachstum von 13,9% (2018: 1.567 Euro, 2017: 1.376 Euro).

Die Umsätze mit privaten Anbietern und Sonstige lagen im Geschäftsjahr 2018 mit 73,9 Millionen Euro leicht unter dem Vorjahresniveau (2017: 75,0 Millionen Euro) aber dennoch im Rahmen der Erwartungen. Der Rückgang der Umsätze gegenüber dem Vorjahr ist im Wesentlichen bedingt durch die Einführung eines neuen Preismodells für Nachmietersuchende.

Vor dem Hintergrund der positiven Umsatzentwicklung erhöhte sich das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit 2018 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 12,8 Millionen Euro (8,1%) auf 170,3 Millionen Euro (2017: 157,5 Millionen Euro). Zur Steigerung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit hat auch eine Aufwandentlastung durch die Anwendung von IFRS 16 von rund 2,1 Millionen Euro beigetragen. Die Profitabilität des Segments, gemessen an der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, liegt mit 68,1% 1,3 Prozentpunkte über dem Vorjahresniveau (2017: 66,8%) und somit voll im Rahmen der kommunizierten beziehungsweise an die neuen Rechnungslegungsvorschriften angeglichenen Erwartungen ([Anpassungen des Ausblicks für das Gesamtjahr 2018](#), Seite 27) von mindestens 68,0%.

IS24 konnte auch im Geschäftsjahr 2018 seine führende Marktposition weiter ausbauen. Im Einklang mit der Marktentwicklung, welche mit einer Verringerung der durchschnittlichen Standzeiten der Anzeigen auf den Plattformen einhergeht, ging die Gesamtzahl an Anzeigen auf der IS24 Plattform im Vergleich zum Vorjahr leicht zurück (zirka 432 Tausend Anzeigen zum Ende Dezember 2018 im Vergleich zu zirka 445 Tausend Anzeigen zum

Ende Dezember 2017), der Marktanteil konnte jedoch ausgebaut werden.⁴³ Die Anzahl der Anzeigen im Vergleich zum nächsten Wettbewerber wurde von 1,8fach zum Ende Dezember 2017 auf das 1,9fache zum Ende Dezember 2018 erhöht.⁴⁴

Durch dieses umfangreiche Anzeigenangebot konnte IS24 seine führende Position bei den Besucherzahlen („Traffic“) und der Nutzeraktivität behaupten, mit durchschnittlich 534 Millionen Minuten verbrachter Zeit auf der Plattform in 2018 (Desktop-PC und mobile Endgeräte, 2,8-mal mehr im Vergleich zum engsten Wettbewerber).⁴⁵ Die durchschnittliche Anzahl an Besuchen („Sessions“) pro Monat auf den Webseiten lag in 2018 bei 87 Millionen (2017: 81 Millionen) und ist somit um 7,4% gestiegen. Unterstützt durch unseren „mobile-first“ Ansatz, nahm auch die durchschnittliche Anzahl an Besuchen über mobile Endgeräte um 11,1% zu. Die durchschnittliche Anzahl an Besuchen über mobile Endgeräte macht mittlerweile 77% der Gesamtsessions aus (74% in 2017).⁴⁶

⁴³ Schätzungen des Managements

⁴⁴ Schätzungen des Managements

⁴⁵ comScore, Dezember 2018; Mittelwert der jeweiligen Periode;

⁴⁶ Schätzungen des Managements, basierend auf Sitzungen auf der IS24 Plattform über mobile Endgeräte, mobil-optimierte Webseite und IS24-Apps im Verhältnis zu Gesamtbesuchern, gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor (Google Analytics).

Wesentliche Leistungsindikatoren

(in Millionen Euro)	Q4 2018 (ungeprüft)	Q4 2017* (ungeprüft)	% Veränderung	GJ 2018	GJ 2017*	% Veränderung
Umsätze mit Händlern in Deutschland	20,9	17,8	17,2%	77,5	67,9	14,1%
Umsätze mit Händlern in den europäischen Kernmärkten	19,4	16,9	14,8%	73,7	61,5	20,0%
Umsätze mit OEM	5,8	6,3	-8,0%	18,9	17,5	7,8%
Sonstige Erlöse	2,9	3,0	-4,6%	11,4	11,8	-3,3%
Außenumsätze gesamt	49,0	44,1	11,2%	181,5	158,7	14,4%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	27,9	22,0	26,7%	97,2	76,6	26,9%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit - in %	56,9%	49,9%	7,0pp	53,5%	48,2%	5,3pp

* Die folgende Änderung wurde im Vergleich zu bisher berichteten Zahlen für 2017 vorgenommen: IFRS 15 wurde retrospektiv per 1. Januar 2017 angewendet. IFRS 16 wird ebenfalls seit dem 1. Januar 2018 angewendet, die Zahlen für 2017 wurden nicht rückwirkend angepasst.

	GJ 2018	GJ 2017	% Veränderung
Händler-Partner Deutschland (zum Periodenende, Anzahl)	23.813	27.470	-13,3%
ARPU Händler-Partner Deutschland (€)	252	213	18,3%
Händler-Partner europäische Kernmärkte (zum Periodenende, Anzahl)	21.947	22.349	-1,8%
ARPU Händler-Partner europäische Kernmärkte (€)	278	237	17,3%
UMV Desktop Deutschland (Anzahl/Mio.) ⁴⁷	3,6	4,0	-10%
UMV Multiplattform Deutschland (Anzahl/Mio.) ⁴⁸	8,2	8,2	0%
Sessions pro Monat Deutschland (Anzahl/Mio.) ⁴⁹	47,7	45,8	4,1%
Sessions pro Monat Europäische Kernmärkte (Anzahl/Mio.) ⁵⁰	50,5	49,1	2,9%

Die Außenumsätze im Segment AS24 sind im Geschäftsjahr 2018 um 14,4% auf 181,5 Millionen Euro gegenüber 158,7 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2017 erneut stark gestiegen. Der Umsatz liegt damit im Rahmen der kommunizierten bzw. an die neuen Rechnungslegungsvorschriften angeglichenen Prognose ([Anpassungen des Ausblicks für das Gesamtjahr 2018](#), Seite 27), welche von Umsatzerlösen von mindestens 180,5 Millionen Euro ausging. Die anhaltend positive Entwicklung ist vor allem auf das Umsatzwachstum mit Händlern sowohl in Deutschland als auch in den europäischen Kernmärkten zurückzuführen. Beide Umsatzlinien profitieren dabei von der erfolgreichen Umsetzung von Preisanpassungen und somit einer besseren Monetarisierung der Kundenbasis in Deutschland und den europäischen Kernmärkten. Dementsprechend verzeichnete AS24 in

⁴⁷ AGOF, Dezember 2018, Mittelwert der jeweiligen Periode; Vorjahreswerte auch AGOF.

⁴⁸ AGOF, Dezember 2018, Mittelwert der jeweiligen Periode; Vorjahreswerte auch AGOF.

⁴⁹ Inklusive Sessions auf osteuropäischen Sprachversionen der AS24-Plattform.

⁵⁰ Managementeinschätzung; Anzahl der Sessions inklusive der AutoScout24 Plattformen in Österreich und AutoTrader.nl in den Niederlanden.

Deutschland einen Anstieg des ARPU um 18,3% und in den europäischen Kernmärkten um 17,3% (2018: 251,9 Euro bzw. 277,5 Euro, 2017: 212,9 Euro bzw. 237,3 Euro). Die Umsätze mit OEM legten im Vergleich zum Vorjahr um 7,8% zu und die Sonstigen Erlöse bewegten sich leicht unterhalb des Vorjahreswerts. Die Zahl der Händlerpartner in Deutschland und in den europäischen Kernmärkten war gegenüber dem Vorjahr rückläufig, im Wesentlichen aufgrund der Optimierung der Kundenbasis in Deutschland mit einem verstärkten Kernfokus des Vertriebs auf Kunden im Mittel- bis Großkundenbereich.

Im Jahr 2018 verzeichnete AS24 in Deutschland einen Anzeigenbestand auf konstant hohem Niveau von über einer Million Anzeigen im Monat, mit 1,11 Millionen Anzeigen im Durchschnitt (im Vergleich zu 1,18 Millionen Anzeigen im Zeitraum von Januar bis Dezember 2017). AS24 nimmt damit weiterhin eine gute zweite Marktposition in Deutschland ein. Des Weiteren konnte AS24 die führende Position, basierend auf der Anzeigenanzahl in den Kernmärkten Belgien (inklusive Luxemburg), Niederlande, Italien sowie in Österreich erfolgreich behaupten.⁵¹ Die Anzahl der Sessions über mobile Endgeräte stieg aufgrund der verbesserten Funktionalität um 9,8% gegenüber dem Vorjahr. So betrug in Deutschland der Anteil an Sessions über mobile Endgeräte im Jahr 2018 75,3% der Gesamtsessions, in den europäischen Kernmärkten 77,0 % der Gesamtsessions.⁵²

Die positive Umsatzentwicklung sowie ein unterproportionales Kostenwachstum im Vergleich zum Umsatz spiegeln sich im stark gestiegenen EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit wider, welches um 20,6 Millionen (26,9%) auf 97,2 Millionen Euro zunahm. Zur Steigerung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit hat auch eine Aufwandentlastung durch die Anwendung von IFRS 16 von rund 1,0 Millionen Euro beigetragen. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg um 5,3 Prozentpunkte auf 53,5%, die an die neuen Rechnungslegungsvorschriften angeglichenen Prognose für das Geschäftsjahr 2018 wurde somit übertroffen (EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von ca. 52,0%).

⁵¹ Managementeinschätzung, Dezember 2018

⁵² Managementeinschätzung, basierend auf Sitzungen auf der AS24 Plattform über mobile Endgeräte, mobil-optimierte Webseite und Apps im Verhältnis zu Gesamtbesuchern, gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor (Google Analytics).

Scout24 Consumer Services (CS)

(in Millionen Euro)	Q4 2018* (ungeprüft)	Q4 2017** (ungeprüft)	% Veränderung	GJ 2018*	GJ 2017**	% Veränderung
Umsätze mit Finanzierungspartnern	20,5	10,5	95,1%	54,8	39,5	38,9%
Umsätze aus Dienstleistungen	7,1	5,8	22,3%	27,9	23,7	17,7%
Display-Umsätze mit Dritten	5,1	4,4	16,4%	17,4	14,4	20,9%
Außenumsätze gesamt	32,8	20,8	57,9%	100,1	77,6	29,1%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	6,3	8,2	-23,1%	31,6	28,4	11,5%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit – in%	19,2%	39,4%	-20,2pp	31,6%	36,5%	-4,9pp

* Ab dem 1. September ist das Ergebnis der FINANZCHECK.de in die Finanzzahlen der Scout24 AG enthalten. Der Umsatzbeitrag bis zum Ende des Geschäftsjahres 2018 beträgt 12,3 Millionen Euro, der Beitrag zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit beträgt minus 2,0 Millionen Euro.

**Die folgende Änderung wurde im Vergleich zu den berichteten Zahlen für 2017 vorgenommen: IFRS 15 wurde per 1. Januar 2018 angewendet und die Zahlen für 2017 wurden rückwirkend angepasst.

Scout24 Consumer Services („CS“) wurde mit Wirkung vom 1. Januar 2018 als eigenständiges Segment etabliert und wird erstmals ab dem 1. Quartal 2018 entsprechend ausgewiesen. Es umfasst alle Aktivitäten rund um Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette des Immobilien- oder Automobilmarktes und im Bereich der Werbung von nicht-immobilien- oder nicht-automobilbezogenen Dritten. Ab dem 1. September 2018 wird in diesem Segment auch das Ergebnis der FINANZCHECK.de ausgewiesen.

Das Segment erzielte im Geschäftsjahr 2018 Außenumsätze von 100,1 Millionen Euro, ein Plus von 29,1% gegenüber dem Vorjahr (2017: 77,6 Millionen Euro). Ohne Berücksichtigung von FINANZCHECK.de summierten sich die Umsätze im Segment Scout24 Consumer Services auf 87,8 Millionen Euro, was einem Umsatzwachstum von 13,2% entspricht. Getragen wurde der Anstieg vor allem von den Umsätzen aus Dienstleistungen und den Umsätzen mit Finanzierungspartnern. Insbesondere die Umsätze aus Dienstleistungen entwickelten sich aufgrund der verstärkten Monetarisierung unseres Angebotes für Nutzer, vor allem durch den Erfolg unserer Premium-Mitgliedschaft, mit einem Anstieg von 17,7% auf 27,9 Millionen Euro (2017: 23,7 Millionen Euro) sehr erfreulich. Die Display-Umsätze mit Dritten zeigten mit einem Umsatzanstieg von 20,9% auf 17,4 Millionen Euro ebenfalls eine deutlich positive Entwicklung (2017: 14,4 Millionen Euro). Vor dem Hintergrund der positiven Umsatzentwicklung erhöhte sich das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit 2018 im Vergleich zum Vorjahr um 3,2 Millionen Euro (11,5%) auf 31,6 Millionen Euro. Zur Steigerung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit hat auch eine Aufwandentlastung durch die Anwendung von IFRS 16 von rund 0,7 Millionen Euro (inklusive FINANZCHECK.de) bzw. rund 0,4 (ohne FINANZCHECK.de) beigetragen. Die Profitabilität des Segments CS, gemessen an der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit sank gegenüber dem Vorjahr um 4,9 Prozentpunkte auf 31,6% (2017: 36,5%). Ohne Berücksichtigung des Beitrags von FINANZCHECK.de lag die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit bei 38,2%.

Damit hat das Segment CS die im Geschäftsbericht 2017 kommunizierten und an die neuen Rechnungslegungsvorschriften angeglichene Prognose ([Anpassungen des Ausblicks für das Gesamtjahr 2018](#), Seite 27) für das Geschäftsjahr 2018 kommunizierten und im Halbjahresbericht nochmal spezifizierten Ziele (ohne Berücksichtigung von FINANZCHECK.de) für das Gesamtjahr übertroffen: Umsatz in Höhe von rund 87,0 Millionen Euro, Steigerung der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (ohne Berücksichtigung von FINANZCHECK.de) um mindestens einen Prozentpunkt.

Mit der Akquisition von FINANZCHECK.de ist Scout24 im dritten Quartal 2018 einen wichtigen strategischen Schritt gegangen. Dadurch können wir nun auch nach Abschluss der Transaktion mit dem Nutzer in Verbindung bleiben, die Nutzer während ihrer Consumer Journey noch umfassender unterstützen und ihnen maßgeschneiderte Angebote zukommen lassen. So hilft uns FINANZCHECK.de das Marktnetzwerk-Potenzial der Scout24-Gruppe noch weiter auszuschöpfen. Die produktseitige Integration in das Scout24-Marktnetzwerk hat seit der Akquisition bereits gute Fortschritte gemacht. Finanziell leistete FINANZCHECK.de einen Umsatzbeitrag zum Geschäftsjahr 2018 von 12,3 Millionen Euro und hat damit die Prognose von rund 12 Millionen Euro leicht übertroffen. Der Beitrag zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von minus 2,0 Millionen Euro liegt ebenfalls im Rahmen der Erwartungen eines negativen Beitrags im niedrigen einstelligen Millionenbereich.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns

Ertragslage

Scout24 befand sich auch im Geschäftsjahr 2018 weiter auf Wachstumskurs. Die Umsatzerlöse stiegen um 59,1 Millionen Euro oder 12,5% auf 531,7 Millionen Euro im Vergleich zum Geschäftsjahr 2017 (472,6 Millionen Euro). Die Neuakquisition FINANZCHECK.de trug im Geschäftsjahr 2018 12,3 Millionen Euro zum Umsatz bei. Ohne Berücksichtigung von FINANZCHECK.de stieg der Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2018 um 9,9% auf 519,4 Millionen Euro. Diese Entwicklung wurde im Wesentlichen getrieben durch ein starkes Wachstum bei IS24, sowie ein nachhaltiges Wachstum in den Segmenten AS24 und CS.

Die aktivierten Entwicklungskosten lagen im Geschäftsjahr 2018 mit 18,6 Millionen Euro über dem Vorjahresniveau (2017: 15,1 Millionen Euro), aufgrund verstärkter Kapitalisierung der Entwicklungsleistung insbesondere im Bereich Produktentwicklung für AS24.

Die sonstigen betrieblichen Erlöse lagen im Geschäftsjahr 2018 mit 2,8 Millionen Euro über dem Vorjahresniveau (1,1 Millionen Euro). Diese beinhalten im Wesentlichen Erträge aus der Weiterbelastung von Kosten an Dritte. Außerdem enthalten ist ein Ertrag in Höhe von 1,7 Millionen Euro für die Veräußerung der Markenrechte der „JobScout24“ Schweiz.

Der Personalaufwand (inklusive nicht-operativer Effekte in Höhe von 18,7 Millionen Euro) nahm um 16,7 Millionen Euro bzw. 14,3% auf 133,6 Millionen Euro (2017: 116,9 Millionen Euro, davon nicht-operative Effekte in Höhe von 14,0 Millionen Euro) und damit überproportional zur durchschnittlichen Mitarbeiterzahl (Wachstum um 7,7% inkl. FINANZCHECK.de) zu; dies begründet sich im Wesentlichen durch marktübliche Gehaltsanpassungen sowie durch die Einführung eines weiteren Aktienoptionsprogrammes ([› anteilsbasierte Vergütung](#)).

Der Anstieg der Marketingkosten um 7,9 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr (2018: 61,4 Millionen Euro, 2017: 53,5 Millionen Euro) ist im Wesentlichen auf den Marketingaufwand von FINANZCHECK.de in Höhe von 4,9 Millionen Euro zurückzuführen. Der Marketingaufwand ohne Berücksichtigung von FINANZCHECK.de (56,5 Millionen Euro) ist aufgrund des operativen Leverage im Vergleich zum Vorjahr unterproportional zum Umsatz angestiegen (2017: 53,5 Millionen Euro, Anstieg um 5,6%). Der IT-Aufwand (2018: 20,8 Millionen Euro) ist im Vergleich zum Vorjahr überproportional zum Umsatz angestiegen (2017: 17,0 Millionen Euro), dies begründet sich neben dem Beitrags von FINANZCHECK.de von 0,6 Millionen Euro im Wesentlichen durch die fortschreitende Migration der Data-Center Lösungen in die Cloud und somit eines steigenden Anteils cloudbasierter Plattform- und Softwarelösungen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich im Vergleich zum Geschäftsjahr 2017 um 11,5 Millionen Euro bzw. 16,8% auf 80,1 Millionen Euro (2017: 68,6 Millionen Euro). Dies ist im Wesentlichen auf einen Anstieg der Aufwendungen für externe Dienstleister im Bereich der Produktentwicklung sowie in anderen Bereichen zurückzuführen. Dieser Anstieg wird teilweise durch den Wegfall der operativen Leasingaufwendungen in Höhe von 6,1 Millionen Euro aus der Erstanwendung des IFRS 16 im Geschäftsjahr 2018 kompensiert.

Als Ergebnis der zuvor beschriebenen Entwicklungen stieg das Betriebsergebnis vor Abschreibungen - EBITDA (im Folgenden „EBITDA“) - im Berichtszeitraum um 10,5% auf 257,3 Millionen Euro (2017: 232,8 Millionen Euro).

Im EBITDA enthalten sind 34,2 Millionen Euro nicht-operative Kosten (Vorjahr: 20,0 Millionen Euro). Diese sind im Wesentlichen auf Personalkosten im Zusammenhang mit anteilsbasierten Vergütungen, Kosten im Rahmen von M&A Aktivitäten sowie Einmalaufwendungen für Reorganisation zurückzuführen. Der Personalaufwand beinhaltet 2,8 Millionen Euro Aufwendungen im Zusammenhang mit Reorganisation (2017: 7,6 Millionen Euro) aber auch 15,3 Millionen Euro aus **› anteilsbasierter Vergütung** aus Managementbeteiligungsprogrammen sowie Aktienoptionsprogrammen für ausgewählte Arbeitnehmer (2017: 3,2 Millionen Euro aus Managementbeteiligungsprogrammen sowie 1,5 Millionen Euro aus Aktienoptionsprogrammen für ausgewählte Mitarbeiter, letztere wurden im Jahr 2017 als operative Kosten klassifiziert). Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg dementsprechend um 15,3% auf 291,5 Millionen Euro in der Berichtsperiode von 252,8 Millionen Euro im Jahr 2017.

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

Überleitungsrechnung EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit

Konzern (in Millionen Euro)	GJ 2018	GJ 2017
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	291,5	252,8
Nicht-operative Kosten	-34,2	-20,0
davon Personalaufwand	-18,7	-14,0
davon Kosten im Rahmen von M&A Aktivitäten	-14,2	-4,2
davon sonstige nicht-operative Kosten/Erlöse	-1,3	-1,8
darin enthalten Kosten Bürorumzug München	-1,1	-
darin enthalten Erlöse aus Veräußerung Markenrechte	1,7	-
EBITDA	257,3	232,8

Die Abschreibungen beliefen sich auf 66,1 Millionen Euro, von denen 36,8 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte entfallen, die die im Rahmen von Kaufpreisallokationen identifiziert worden sind und bilanziert wurden (2017: 56,8 Millionen Euro bzw. 38,2 Millionen Euro). In den Abschreibungen sind weiterhin 6,6 Millionen Euro Abschreibungen für Nutzungsrechte enthalten, die durch die Anwendung von IFRS 16 erstmalig im Jahr 2018 anfallen.

Das Finanzergebnis belief sich im Geschäftsjahr 2018 auf 27,3 Millionen Euro, verglichen mit minus 10,4 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2017. Dies begründet sich im Wesentlichen durch einen Finanzertrag in Höhe von 35,0 Millionen Euro aus der Einbringung der Anteile an der AS24 Spanien in ein assoziiertes Unternehmen in Höhe von 33,4 Millionen Euro sowie aus der Veräußerung der classmarkets in Höhe von 1,6 Millionen Euro (2017: 0,0 Millionen bzw. kein Finanzertrag aus der Veräußerung oder Übertragung von Anteilen). Positiv auf das Finanzergebnis wirkten sich auch Zinserträge aufgrund geringerer Zinserwartungen im Zuge der Refinanzierung auf das RFA in Höhe von 6,2 Millionen Euro aus. Gegenläufige Effekte ergaben sich durch die Finanzierung der Akquisition von FINANZCHECK.de sowie durch zusätzliche Finanzierungskosten des alten Kreditvertrages („Facility Agreement“) für die revolvingende Kreditfazilität II als Ergebnis der im Juli 2018 erfolgten Refinanzierungen als auch durch die Finanzierungskosten für das im März 2018 platzierte Schuldscheindarlehen (**› Kapitalausstattung und Finanzierungsstruktur**). Der in den Finanzaufwendungen enthaltene Zinsaufwand belief sich im Geschäftsjahr 2018 auf 15,0 Millionen Euro (2017: 13,7 Millionen Euro) und war somit im Vergleich zum Vorjahr um 9,5% höher. Der Zinsaufwand von 15,0 Millionen Euro setzt sich aus 9,4 Millionen Euro Zinsaufwendungen an Dritte (2017: 11,8 Millionen Euro), 4,9 Millionen Euro Zinsaufwendungen aus Disagio (2017: 1,9 Millionen Euro),

sowie 0,7 Millionen Euro Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit der ab dem 1. Januar 2018 erstmaligen Anwendung von IFRS 16 zusammen. Der Nettozinsaufwand in Höhe von 8,8 Millionen Euro entspricht der Summe des Zinsaufwandes in Höhe von 15,0 Millionen Euro und des Zinsertrages in Höhe von 6,2 Millionen Euro (2017: 1,9 Millionen Euro), welcher im Wesentlichen aus der erfolgten Refinanzierung im Juli 2018 resultiert (› [Konzernanhang, Kapitel 3.9 „Finanzerträge“, 3.10 „Finanzaufwendungen“](#)).

Der Ertragsteueraufwand belief sich im Geschäftsjahr 2018 auf 54,0 Millionen Euro, woraus sich eine effektive Steuerquote von 24,7% ergibt, verglichen mit einem Steueraufwand in Höhe von 54,6 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2017. Den Ertragsteueraufwand mindern latente Steuererträge in Höhe von 16,3 Millionen Euro, die im Wesentlichen aus den Kaufpreisallokationen resultieren. Im Geschäftsjahr 2017 beliefen sich die latenten Steuererträge auf 7,1 Millionen Euro.

Entsprechend verzeichnete Scout24 für das Geschäftsjahr 2018 ein auf die Aktionäre entfallendes Konzernergebnis nach Steuern in Höhe von 164,4 Millionen Euro (2017: 110,9 Millionen Euro). Daraus ergibt sich ein Ergebnis je Aktie von 1,53 Euro (2017: 1,03 Euro).

Finanzlage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

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

Im Juni 2018 schüttete die Scout24 AG eine gegenüber dem Vorjahr deutlich erhöhte Dividende in Höhe von 0,56 Euro pro Stammaktie (2017 für 2016: 0,30 Euro) für das Geschäftsjahr 2017 an ihre Aktionäre aus. Die derzeitige Dividendenpolitik sieht vor, die Aktionäre weiterhin am finanziellen Erfolg der Gruppe zu beteiligen. Für das Jahr 2018 schlägt der Vorstand dem Aufsichtsrat eine Dividende in Höhe von 0,64 Euro je dividendenberechtigter Aktie vor. Dies entspricht einer Ausschüttung von 68,9 Millionen Euro. Bezogen auf den Kurs zum 28. Dezember 2018 ergibt sich eine Dividendenrendite von 1,6%.

Vor dem Hintergrund der Absicht der Pulver BidCo GmbH, ein Übernahmeangebot zu unterbreiten (siehe Ereignisse nach dem Bilanzstichtag (› [Konzernanhang, Kapitel 5.8 „Ereignisse nach der Berichtsperiode“](#))), wird die Verwaltung vor Ablauf bzw. vollständigem Vollzug des Übernahmeangebots von einer Einberufung der ordentlichen Hauptversammlung 2019 absehen. Mithin wird vor Ablauf bzw. vollständigem Vollzug des Übernahmeangebots auch kein Beschluss über die Verwendung des Bilanzgewinns der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2018 gefasst werden. Nach etwaigem Vollzug des Übernahmeangebots wird die Verwaltung erneut über einen angemessenen Gewinnverwendungsvorschlag für das Geschäftsjahr 2018 an die ordentliche Hauptversammlung 2019 entscheiden.

Kapitalausstattung und Finanzierungsstruktur

Die Scout24 AG hat im März 2018 ihre erste Schuldscheinemission im Volumen von 215 Millionen Euro erfolgreich platziert. Ende März hat die Scout24 AG eine vorzeitige Tilgung in Höhe von 250,0 Millionen Euro auf das zu diesem Zeitpunkt bestehenden Bankdarlehen („Facility Agreement“ oder „FA“) getätigt. Die Tilgung erfolgte aus Erlösen der ersten Schuldscheinemission in Höhe von 215,0 Millionen Euro sowie aus eigenen liquiden Mitteln in Höhe von 35,0 Millionen Euro. Durch die Rückführung reduzierte sich die Schuldenlast der Gruppe effektiv um 35,0 Millionen Euro. Die Bankverbindlichkeiten bezogen auf den FA betrugen nach der Tilgung 370,0 Millionen Euro. Im Juli 2018 hat die Scout24 AG eine vorzeitige Refinanzierung und Restrukturierung des

Konsortialkredits („FA“) durchgeführt. Damit verfügt die Scout24 AG im Rahmen des neuen Konsortialkreditvertrags (Term Loan and Revolving Facilities Agreement, im folgenden „RFA“) über einen Gesamtkreditrahmen in Höhe von 1.000,0 Millionen Euro, bestehend aus 300,0 Millionen Euro Stammkredit, einem revolvingenden Kreditrahmen in Höhe von 200,0 Millionen Euro sowie einer dedizierten revolvingenden Akquise-Kreditlinie im Volumen von 500,0 Millionen Euro. Zum 31. Dezember 2018 beträgt die Restschuld des Stammkredits 300,0 Millionen Euro. Vom revolvingenden Kreditrahmen sind zum 31. Dezember 2018 20,0 Millionen Euro gezogen, nach einer vorzeitigen Tilgung Ende Dezember 2018 in Höhe von 50,0 Millionen Euro. Die revolvingende Akquise-Kreditlinie ist zum 31. Dezember 2018 in Höhe von 250,0 Millionen Euro genutzt. Der Stammkredit, der revolvingende Kreditrahmen sowie die revolvingende Akquise-Kreditlinie sind endfällig. Der bilanzielle Ausweis des Stammkredits erfolgt unter langfristige Finanzverbindlichkeiten. Der bilanzielle Ausweis des gezogenen revolvingenden Kreditrahmens und der gezogenen revolvingenden Akquise-Kreditlinie erfolgt auf Basis einer Einschätzung des Tilgungszeitpunkts unter kurzfristige oder langfristige Finanzverbindlichkeiten. Zum 31. Dezember 2018 erfolgte der Ausweis der gezogenen revolvingenden Akquise-Kreditlinie unter den langfristigen Verbindlichkeiten, der Ausweis des gezogenen revolvingenden Kreditrahmens unter den kurzfristigen Verbindlichkeiten.

Der Zinssatz für die unter dem Konsortialkredit gezogenen Fazilitäten basiert auf dem EURIBOR plus einer Zinsmarge, welche an den Verschuldungsgrad geknüpft ist. Der EURIBOR ist nach unten bei 0,0% begrenzt. Der im März 2018 platzierte Schuldschein beinhaltet Tranchen mit Laufzeiten von 3 bis 6 Jahren und sowohl fixe als auch variable Zinssätze.

Der im Rahmen des RFA geltende Covenant bezieht sich auf das Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate (Verschuldungsgrad) und liegt bei 3,50:1. Im Berichtszeitraum wurde der Covenant eingehalten, durch einen erzielten Verschuldungsgrad von 2,56:1 zum 31. Dezember 2018 (31. Dezember 2017: 2,22:1) betrug der EBITDA-Headroom zum Covenant 26,9%. Für das Schuldscheindarlehen gelten keine Covenants, allerdings besteht für die Investoren bei einer Überschreitung eines Verschuldungsgrad von 3,25:1 der Anspruch einer Zinserhöhung.

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

Aufgrund der guten Cash Conversion Rate⁵³ konnten im Laufe des Jahres 2018 vorzeitige Tilgungszahlungen auf die Bankverbindlichkeiten getätigt werden. In Summe wurden 85,0 Millionen Euro, zusammengesetzt aus einer vorzeitigen Tilgungszahlung auf den Stammkredit im Rahmen des FA in Höhe von 35,0 Millionen Euro im März und eine weitere vorzeitige Tilgungszahlung von 50,0 Millionen Euro auf den revolvingenden Kreditrahmen im Rahmen des RFA im Dezember 2018, zurückgezahlt.

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

Neben dem Bestand an liquiden Mitteln in Höhe von 58,4 Millionen Euro (31. Dezember 2017: 56,7 Millionen Euro) verfügt der Konzern zudem über Liquidität aus dem oben genannten revolvingenden Kreditrahmen sowie

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

der revolvingende Akquise-Kreditlinie in Höhe von 180,0 Millionen Euro bzw. 250,0 Millionen Euro, welche zum 31. Dezember 2018 nicht in Anspruch genommen wurde. Für Avale besteht neben dem RFA ein weiterer Kreditvertrag in Höhe von 1,9 Millionen Euro.

Zum Bilanzstichtag bestanden außerbilanzielle Verpflichtungen in einer Gesamthöhe von 8,8 Millionen Euro, davon 7,8 Millionen Euro mit einer Restlaufzeit von einem Jahr, 0,9 Millionen Euro mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr bis fünf Jahre und 0,1 Millionen Euro mit einer Restlaufzeit über fünf Jahre. Zum 31. Dezember 2017 bestanden außerbilanzielle Verpflichtungen in einer Gesamthöhe von 48,4 Millionen Euro, davon 15,2 Millionen Euro mit einer Restlaufzeit von einem Jahr, 21,0 Millionen Euro mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr bis fünf Jahre und 12,2 Millionen mit einer Restlaufzeit über fünf Jahre. Die Änderungen zum Vorjahr ergeben sich im Zusammenhang mit der Anwendung von IFRS 16 und der Bilanzierung von Leasingverhältnissen zum 01. Januar 2018. Eine weitere außerbilanzielle Verpflichtung besteht im Zusammenhang mit dem Abschluss eines Mietvertrags für ein Bürogebäude in Berlin im Geschäftsjahr 2018 in Höhe von 51,6 Millionen Euro. Der Mietvertrag wird erst im Zuge des Beginns des Leasingverhältnisses aktiviert ([> Konzernanhang, Kapitel 4.6 „Nutzungsrechte aus Leasing-Vereinbarungen“](#)).

Liquiditäts- und Investitionsanalyse

Scout24 erzielte im Geschäftsjahr 2018 einen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 207,5 Millionen Euro, ein Anstieg um 26,4% im Vergleich zu 164,2 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2017. Dies ist im Wesentlichen auf das gestiegene EBITDA zurückzuführen. Gegenläufig wirkten Zahlungsmittelabflüsse in Höhe von 52,9 Millionen Euro aus Ertragssteuerzahlungen, welche im Wesentlichen das Geschäftsjahr 2018 betrafen (2017: 66,1 Millionen).

Der negative Cashflow aus Investitionstätigkeit in Höhe von minus 294,1 Millionen Euro resultiert überwiegend aus Auszahlungen aus dem Erwerb von Tochterunternehmen abzüglich erworbener liquider Mittel in Höhe von 266,3 Millionen Euro sowie Investitionen in Vermögenswerte in Höhe von 28,4 Millionen Euro (2017: 22,8 Millionen Euro). Die Investitionen in Vermögenswerte verteilen sich mit 19,2 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte (2017: 20,0 Millionen Euro) und mit 9,2 Millionen Euro auf Sachanlagevermögen (2017: 2,8 Millionen Euro). Der Anstieg der Investitionen in Sachanlagen lässt sich im Wesentlichen auf Investitionen im Zusammenhang mit dem Umzug des Büros in München zurückführen.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich im Berichtszeitraum auf 88,3 Millionen Euro. Darin enthalten sind Zahlungsmittelabflüsse in Höhe von 220,0 Millionen Euro an Rückzahlungen auf den Stammkredit und 30,0 Millionen Euro an Rückzahlungen auf die revolvingende Kreditfazilität des abgelösten Konsortialkreditvertrags. Die Rückzahlung auf den abgelösten Stammkredit wurde durch die Erlöse der Schuldscheinemission in Höhe von 215,0 Millionen Euro und 5,0 Millionen Euro aus eigenen liquiden Mitteln finanziert. Des Weiteren ist eine Rückzahlung in Höhe von 50,0 Millionen Euro auf den revolvingenden Kreditrahmen des bestehenden Konsortialkreditvertrags sowie 0,6 Millionen Euro an Rückzahlung von sonstigen Verbindlichkeiten enthalten. Außerdem enthalten ist die Aufnahme einer langfristigen Verbindlichkeit in Höhe von 250,0 Millionen Euro aus der gezogenen revolvingenden Akquise-Kreditlinie sowie Zahlungsmittelabflüsse für die Auszahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2017 an die Aktionäre in Höhe von 60,3 Millionen Euro sowie für Zinszahlungen in Höhe von 10,1 Millionen Euro.

Insgesamt stiegen die verfügbaren Zahlungsmittel im Geschäftsjahr 2018 um 1,7 Millionen Euro auf 58,4 Millionen Euro zum 31. Dezember 2018 von 56,7 Millionen Euro am 31. Dezember 2017.

Scout24 verfügte im Geschäftsjahr 2018 jederzeit über genügend Liquidität, um ihren fälligen finanziellen Verpflichtungen nachzukommen.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme des Konzerns belief sich zum 31. Dezember 2018 auf 2.464,7 Millionen Euro und nahm damit gegenüber dem Vorjahr um 324,2 Millionen Euro oder 15,1% zu (31. Dezember 2017: 2.140,5 Millionen Euro).

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen um 270,6 Millionen Euro auf 2.295,8 Millionen Euro (31. Dezember 2017: 2.025,2 Millionen Euro). Der Anstieg des Geschäfts- oder Firmenwerts um 27,2% von 836,7 Millionen Euro auf 1064,1 Millionen Euro ist im Wesentlichen durch die Akquisition von FINANZCHECK.de (Zugang Geschäfts- oder Firmenwert: 236,6 Millionen Euro) bedingt. (Weitere Details zu den [Veränderungen im Konsolidierungskreis](#) sind im Kapitel [2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode](#) zu entnehmen). Weiterhin wirkten sich ein Nettoanstieg von 31,0 Millionen Euro der Nutzungsrechte aus Leasingvereinbarungen aus der Anwendung von IFRS 16 (37,1 Millionen Euro Bilanzzugang gemindert um 6,6 Millionen Euro Abschreibung für das Geschäftsjahr 2018) sowie ein Anstieg der Sachanlagen um 5,2 Millionen Euro positiv auf die langfristigen Vermögenswerte aus. Gegenläufig wirkten sich Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die aus Kaufpreisallokationen entstanden sind, in Höhe von 36,8 Millionen Euro aus.

Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen von 115,3 Millionen Euro auf 168,9 Millionen Euro, im Wesentlichen bedingt durch den Anstieg der finanziellen Vermögenswerte um 6,3 Millionen Euro auf 7,4 Millionen Euro (2017: 1,1 Millionen), den Anstieg der sonstigen Vermögenswerte um 2,6 Millionen Euro auf 10,1 Millionen Euro (2017: 7,5 Millionen Euro), sowie den Ausweis von zur Veräußerung gehaltener Vermögenswerte in Höhe von 33,8 Millionen Euro (2017: 0 Millionen Euro). Weitere Details zu den zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten sind im [Kapitel 4.9 Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte](#) zu entnehmen.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten sind im Berichtszeitraum um 12,4 Millionen Euro auf 148,0 Millionen Euro gegenüber 159,2 Millionen Euro im Vorjahr gesunken, hauptsächlich bedingt durch den Rückgang der kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten um 50,1 Millionen Euro auf 29,4 Millionen Euro (2017: 79,5 Millionen Euro), im Wesentlichen bedingt durch die Tilgung von Bankverbindlichkeiten in Höhe von 50,0 Millionen Euro. In den kurzfristigen Verbindlichkeiten sind außerdem 11,7 Millionen Euro im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten enthalten.

Die langfristigen Verbindlichkeiten nahmen um 228,1 Millionen Euro auf 1.143,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2018 zu (31. Dezember 2017: 915,8 Millionen Euro). Dies ist im Wesentlichen auf den Anstieg der finanziellen Verbindlichkeiten im Rahmen der Refinanzierung und der Aufnahme einer zusätzlichen revolvingenden Akquise-Kreditlinie, der Bilanzierung von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen im Zusammenhang mit IFRS 16 sowie auf Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütung zurückzuführen.

Das Eigenkapital stieg von 1.065,5 Millionen Euro auf 1.172,8 Millionen Euro. Entsprechend beträgt die Eigenkapitalquote zum 31. Dezember 2018 47,6% (31. Dezember 2017: 49,85%).

Gesamtaussage

Die Scout24-Gruppe hat mit der sehr positiven Geschäftsentwicklung in der Berichtsperiode ihren Fokus auf nachhaltiges und profitables Wachstum erneut unter Beweis gestellt. Wir haben unser Wachstum im Wesentlichen organisch, aber auch durch gezielte, unser Marktnetzwerk stärkende Akquisitionen, erreicht. Darüber hinaus haben wir die Neuausrichtung unserer Organisation auch im Jahr 2018 zielstrebig vorangetrieben und die Nutzung von Synergien gefördert.

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

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

Risiko- und Chancenbericht

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

Gesamtaussage zur Risikolage aus Sicht der Unternehmensleitung

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

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

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

Wir bewerten daher die Risiken zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Lageberichts als begrenzt, die Gesamtrisikolage ist beherrschbar. Gegenüber der Berichterstattung zum Jahresabschluss am 31. Dezember 2017 hat sich keine (grundlegende) Änderung der Gesamtrisikolage ergeben. Es sind derzeit keine Risiken erkennbar, die einzeln oder zusammen mit anderen Risiken zu einer signifikanten oder dauerhaften Beeinträchtigung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Scout24-Gruppe führen könnten bzw. als bestandsgefährdend anzusehen wären.

Risikomanagementsystem, Compliance Management System und Internes Kontrollsystem

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

Das interne Kontrollsystem ist ein wesentlicher Bestandteil des Risikomanagementsystems und umfasst die Gesamtheit aller Regelungen und Maßnahmen, Grundsätze und Verfahren, um Unternehmensziele zu erreichen. Es soll insbesondere die Sicherheit und Effizienz der Geschäftsabwicklung sowie die Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung gewährleisten.

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

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

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

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

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

Grundlagen des Risiko- und Chancenmanagements der Scout24-Gruppe

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

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

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

Organisatorische Verankerung des Risiko- und Chancenmanagements

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

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

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

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

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

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

Risikoprävention und Sicherstellung von Compliance

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

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

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

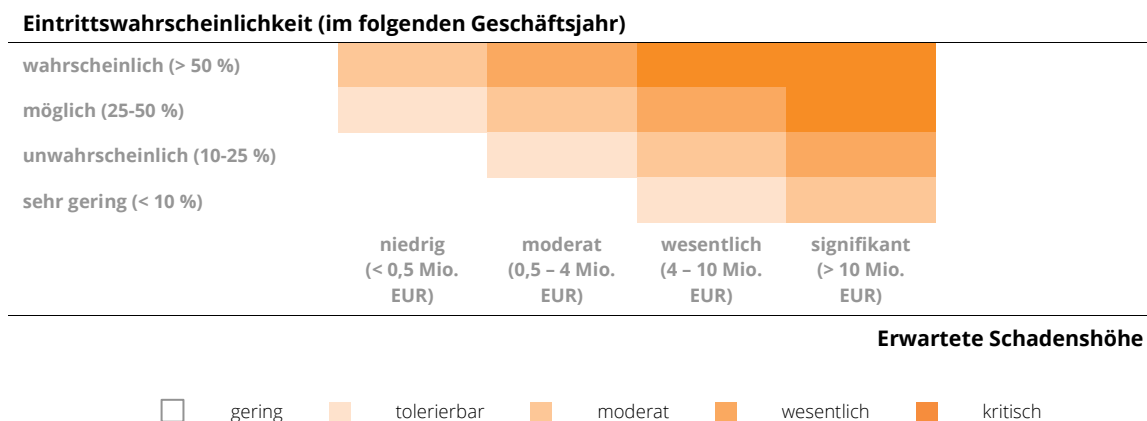
Entwicklung der Risikobeurteilung

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

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

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

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



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

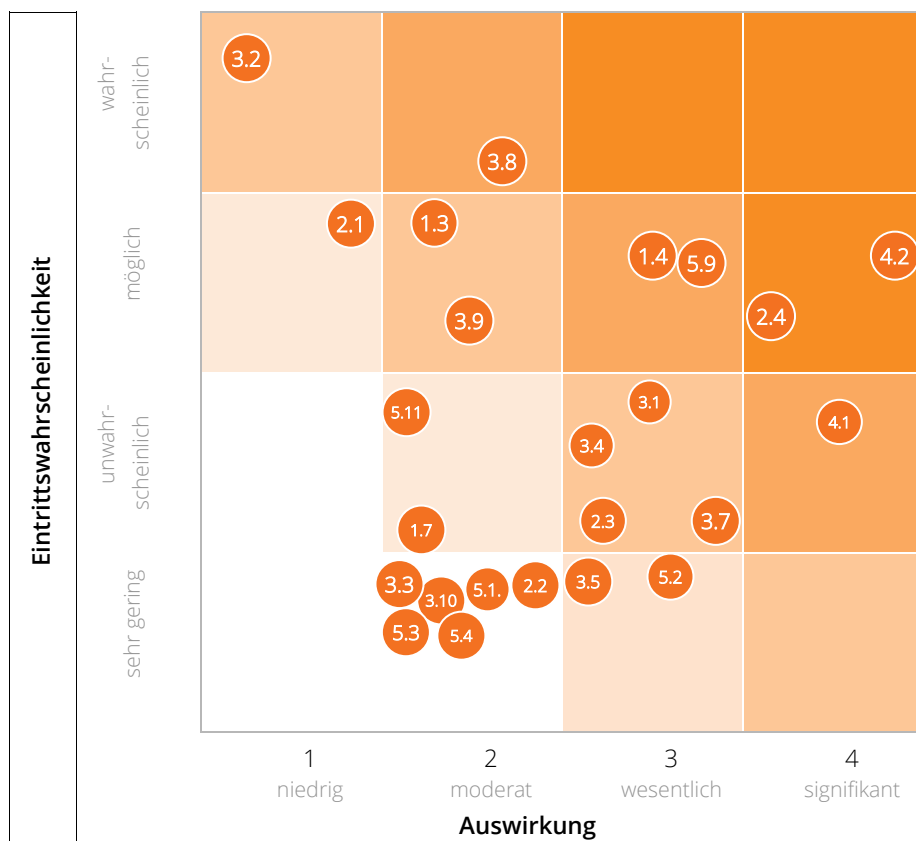
Der dritte Schritt umfasst schließlich die Risikosteuerung. Bei Vorliegen bestimmter Risikoindikatoren im Verhältnis zu den definierten Wesentlichkeitsgrenzen werden Gegenmaßnahmen entwickelt und eingeleitet. Die definierten Maßnahmen und Risiken werden im Rahmen unterjähriger Berichterstattungen an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

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

Gesamtrisikosituation, Risikocluster und Risikofelder

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

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



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

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

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

Externe Risiken

1.3 Rechtliches Umfeld

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

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

Wir unterliegen zudem einer Vielzahl von Gesetzen und Reglementierungen, von denen viele noch nicht gefestigt oder in der Entstehung sind. Diese umschließen auch die zum Teil sehr öffentlichkeitswirksamen Rechtsgebiete des Verbraucherschutzes, Datenschutz, E-Commerce und Wettbewerbsrecht. Kartell- oder wettbewerbsrechtliche Klagen oder Ermittlungen können zudem Änderungen unseres Geschäftsbetriebs notwendig machen. Auch die erstmalige Anwendung neuer regulatorischer Anforderungen als Kontoinformationsdienst im Rahmen des Zahlungsdienstenaufsichtsgesetz (ZAG) bei FINANZCHECK.de fällt in diesen Rahmen.

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

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

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

Bereits frühzeitig haben wir unsere Prozesse, Verantwortlichkeiten und unsere Organisationsstruktur an die Erfordernisse der DSGVO angepasst und zum Teil neu aufgestellt, um bei Inkrafttreten der Gesetzesänderung den verschärften Anforderungen der DSGVO zu entsprechen. Dennoch stellen die erhöhten Anforderungen und potenziell höheren Geldbußen im Ergebnis ein höheres unternehmerisches Risiko als im Vergleich zum Vorjahr dar.

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

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

Am 1. Juni 2015 trat in Deutschland eine gesetzliche Neuregelung in Kraft, wonach nun der Immobilieneigentümer in seiner Eigenschaft als Vermieter die Kosten des von ihm beauftragten Maklers tragen muss („Bestellerprinzip“). Dies hat zu einer strukturellen Verschiebung von Vermietungen über Makler hin zu erhöhten privaten Vermietungen geführt sowie weiterhin die Maklerprovision für Mietobjekte erheblich reduziert. Unter anderem als Folge davon, hat sich die Anzahl der Makler in Deutschland verringert.

Zurzeit wird eine politische Debatte über die Ausweitung des „Bestellerprinzips“ auf den Immobilienverkauf geführt, ein entsprechender Gesetzesentwurf der Regierungsopposition wurde bereits im September 2018 veröffentlicht. Am 25.2.2019 ist ein Referentenentwurf der Bundesregierung, datiert vom 28.1.2019, mit dem Titel „Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung des Bestellerprinzips bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnimmobilien“ vom Bundesjustizministerium in die Ressortabstimmung gegangen. Dieser Entwurf ist weder mit den einzelnen Ministerien noch mit den Koalitionspartnern abgestimmt. Mögliche Auswirkungen eines solchen Gesetzes zum „Bestellerprinzip“ beim Immobilienverkauf und der gesetzlichen Begrenzung von Maklerprovisionen auf die Geschäftstätigkeit der IS24 werden in „4.2 Verkauf, Marketing & Marke“ erläutert.

Am 1. August 2018 ist das Gesetz zur Einführung einer Berufszulassung für gewerbliche Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter in Kraft getreten, wonach für Immobilienmakler und Wohnungseigentumsverwalter neue und qualitätssichernde Berufszulassungsregelungen geschaffen wurden. Für Immobilienverwalter gelten erstmals eine Zulassungspflicht und weitere Voraussetzungen, so z.B. eine nachgewiesene Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse sowie der Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung. Für Immobilienmakler gilt nun zusätzlich zur bereits bestehenden Zulassungspflicht eine Fortbildungspflicht. Ob diese Anforderung in der Folge nachhaltig negative Auswirkungen auf den Kundenstamm und die Anzahl der Inserate dieser Kunden bei der IS24 haben kann, ist immer noch ungewiss. Seit Inkrafttreten des Gesetzes konnten wir jedenfalls keine negativen Auswirkungen auf die Umsätze von gewerblichen Kunden feststellen, mit denen IS24 einen Großteil der Umsätze erzielt.

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

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

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

Die Gesetzgebung diskutiert sowohl auf internationaler (OECD) als auch auf lokaler Ebene über die Möglichkeiten und etwaigen Änderungsbedarf bei der Besteuerung Digitaler Geschäftsmodelle. Ziel ist es, faire Mechanismen zu finden, die die Wertschöpfung am Leistungsort zu versteuern. Bei digitalen und hybriden Leistungsangeboten erschwert allerdings die fehlende physische Präsenz oder die Komplexität der immateriellen Wirtschaftsgüter (Plattformen, Nutzerdaten, Marken, usw.) die notwendige Bestimmbarkeit. Aktuelle Beispiele für diese Bestrebungen sind die Änderungen beim Transfer Pricing (BEPS Action Plan 13), die umsatzsteuerliche Haftung bei Marktplätzen oder auch die aktuellen Überlegungen zur potentiellen Quellenbesteuerung auf Online-Werbung bei ausländischen Anbietern. Scout24 erachtet die Risiken aus ggf. verspäteter Umsetzung dieser steuerlichen Änderungen für gering, da wir zeitnah mit unseren externen Steuerberatern diese Entwicklungen monitoren und etwaige Anwendbarkeit auf unser Geschäftsmodell regelmäßig evaluieren.

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

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

Schließlich ergeben sich aus der Akquisition von FINANZCHECK.de keine zusätzlichen Risiken aus regulatorischen Anforderungen für die Scout24-Gruppe.

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

1.4 Wettbewerb & Markt

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

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

Gegenüber 2017 haben wir in diesem Umfeld unserer Risikoeinschätzung insgesamt nicht geändert. Trotz des Markteintritts von neuen Wettbewerbern insbesondere in den letzten beiden Jahren im deutschen Markt waren wir aufgrund eigener erfolgreicher Produktentwicklungen in der Lage, unsere Marktposition zu halten und auszubauen. Im Immobilien- und im Automobil-Sektor betrifft dies u.a. den Start der Kleinanzeigenplattform von Facebook „Marketplaces“, und im deutschen Online-Gebrauchtwagenmarkt zusätzlich den Start der

US-basierten Plattform CarGurus.de und der deutschen Plattform HeyCar. In den USA sind CarGurus insbesondere dank der integrierten Fahrzeugbewertung bereits erfolgreich etabliert, die wir auf der AutoScout24 Plattform als First-Mover im deutschen Markt etabliert haben.

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

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

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

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

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

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

Finanzielle Risiken

2.4 Rechnungslegung

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

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

Operationale Risiken

3.7. IT-Risiken

Aus unserer Geschäftstätigkeit ergeben sich vielfältige Risiken in Bezug auf Informationssicherheit und Informationstechnologie, die wir aktuell einzeln und in Summe aufgrund unserer vielfältigen und erfolgreichen Aktivitäten zum Schutz unserer Infrastruktur allerdings als moderat einschätzen. Aufgrund der relativen Bedeutung dieses Risikoclusters und der Tatsache, dass sich diese Situation bei neu veröffentlichten Schwachstellen auch schnell ändern kann, haben wir uns, trotz der Tatsache, dass es nach unserer Einschätzung aktuell kein wesentliches Risiko darstellt und damit unterhalb der Berichtsschwelle liegt, dennoch dazu entschlossen, die wichtigsten Einflussfaktoren auf unser Geschäft zu skizzieren.

Portale wie unsere sind kontinuierlich der Gefahr von Hackerangriffen, welche sich auch ständig weiterentwickeln, ausgesetzt. Um die Sicherheit und Stabilität unserer Systeme zu gewährleisten, verfolgen wir unter anderem die Strategie hoch verfügbare Cloud-Dienstleister zu nutzen und zusätzlich Backups aller kritischen Daten und Systeme zu erstellen. Der Betrieb unserer Plattformen wird permanent überwacht, um im Störfall geeignete Maßnahmen mit kurzer Reaktionszeit einzuleiten. Eine umfangreiche, mehrstufige Absicherung unserer internen Systeme sowie personalisierte, rollenbasierte Zugänge bieten zudem Schutz vor unautorisierten Zugriffen sowie externen Angriffen. Auch unsere Kunden haben die Möglichkeit ihre Daten mit einem mehrstufigen Zugriffsschutz zu schützen. Darüber hinaus werden zudem regelmäßige intensive Penetrationstests von IT-Sicherheitsexperten durchgeführt. Nach wie vor nutzen wir die Expertise von Security Analysten über ein sogenanntes „Bug-Bounty“ Programm. Dabei prämiieren wir registrierte „White-Hat“-Hacker⁵⁵ für die Identifizierung und Meldung von potenziellen Angriffsvektoren. Hieraus leiten wir konsequent neue, risikoreduzierende Maßnahmen ab, die sowohl unsere Plattform als auch den internen wie externen Zugang zu unseren geschäftlichen Daten gegen unbefugten Zugriff absichern. Unsere kontinuierlichen Verbesserungen im Bereich Cyber-Security und das Schließen von Sicherheitsschwachstellen haben zu einer Reduzierung dieses Risikos im Geschäftsjahr beigetragen. Somit stufen wir das Risiko aktuell als moderat ein.

3.8 Projektmanagement

Wichtige Bestandteile eines erfolgreichen Projektmanagements sind die Bewertung der Ausgangslage, die Organisation des Projekts, Qualität der Umsetzung, Finanzierung, und Zielerreichung. Besondere Bedeutung kommt dabei der Bewertung der Ausgangslage bzw. -situation bei Projektbeginn zu. Dabei bestimmt die Bewertung der potenziellen Einflussfaktoren auf den Erfolg bestimmter Maßnahmen regelmäßig die Entscheidung über Art und Weise der geplanten Umsetzung. In jedem Fall wird immer der erwartete Nutzen eines Projekts den erwarteten negativen Konsequenzen gegenübergestellt. Zum Beispiel wird das Risiko vertreten, dass ein zusätzlicher Sicherheitsmechanismus zum Schutz der Profile von registrierten Nutzern durch einen Wechsel von einer freiwilligen zu einer verpflichtenden Nutzung von 2-Faktor-Authentifizierung bei Registrierung und Login von den Kunden aufgrund des höheren Aufwands abgelehnt werden könnte (sog. „Conversion-Verlust“) und damit negative Auswirkungen auf die Anzahl von Registrierungen und Umsatzentwicklung haben kann. Wir schätzen die Möglichkeit, dass im Rahmen der Projektplanung falsche Annahmen über negative Auswirkungen getroffen werden, die sich negativ auf die Kundenerfahrung und damit mittelfristig auf den Umsatz auswirken können, als wesentliches Risiko ein, mit hoher Wahrscheinlichkeit und moderater finanzieller Auswirkung.

⁵⁵ Begriffserläuterung: Sinngemäß Ausdruck für gutwillige Hacker

Strategische Risiken

4.1 Strategische Ausrichtung

Um unsere Marktposition zu sichern und auszubauen, setzen wir auf Wachstum in Deutschland und Europa. Unsere Bemühungen für wertsteigernde M&A-Transaktionen bringen auch Risiken mit sich, die erwarteten Ziele und Synergieeffekte nicht zu erfüllen. Unsere umfangreichen Kooperationen und M&A-Aktivitäten im Geschäftsjahr 2018 – insbesondere unser Kauf von FINANZCHECK.de Mitte des Jahres – haben zu einer leichten Erhöhung unserer Risikoeinschätzung geführt. Neben den Risiken aus einer potenziellen Nichterfüllung des jeweiligen Business Cases, z.B. in Bezug auf die Nutzung der Kundenbasis zur Direktansprache durch andere Unternehmen aus dem Verbund der Scout24 Unternehmensgruppe, sind hier insbesondere Risiken aus der Fehleinschätzung operativer Gegebenheiten bei den Zielgesellschaften zu nennen.

Aufgrund des im Vergleich zum Vorjahr insgesamt leicht gestiegenen Niveaus des Netto-Schadenerwartungswertes durch die Aggregation und Gewichtung gleichartiger Einzelrisiken in diesem Risikocluster stufen wir es insgesamt als wesentlich ein, mit unwahrscheinlichem Eintritt aufgrund unserer vorhandenen risikoreduzierenden Maßnahmen (wie z.B. die Einrichtung eines Post Merger Integration Project Management Offices sowie die Durchführung von Gap-Analysen mit strategischen Beratern), aber potentiell hoher negativer finanzieller Auswirkung im Ereignisfall.

4.2. Vertrieb, Marketing & Marke

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

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

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

Schließlich wird bereits seit 2017 eine politische Debatte zum Bestellerprinzip beim Immobilienkauf und einer gesetzlichen Begrenzung von Maklerprovisionen geführt. Einen ersten Gesetzesentwurf legte die Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN im September 2018 dem Bundestag vor, in dem im Bereich der Vermittlung von Wohnimmobilien die Maklerprovision auf maximal 2% inkl. MwSt. begrenzt und festgelegt wird, dass der Makler nur von demjenigen, der ihn bestellt hat, eine Provision verlangen darf („Bestellerprinzip“). Am 25.2.2019 ist ein Referentenentwurf der Bundesregierung, datiert vom 28.1.2019, mit dem Titel „Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung des Bestellerprinzips bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnimmobilien“ vom Bundesjustizministerium in die Ressortabstimmung gegangen. Dieser Entwurf ist weder mit den einzelnen Ministerien, noch mit den Koalitionspartnern abgestimmt. Deutschlandweit liegt die Maklerprovision beim Verkauf von Immobilien abhängig vom Bundesland derzeit zwischen 4,76% und 7,14% inkl. MwSt. In 11 von 16 Bundesländern wird die Maklerprovision hälftig zwischen Käufer und Verkäufer aufgeteilt (in den meisten Fällen bezahlt der Verkäufer hier bereits 3,57% inkl. MwSt.). Eine Prognose hinsichtlich der Ausgestaltung und der Auswirkung einer solchen Gesetzesänderung auf den Markt wird unterschiedlich diskutiert und bewertet. Seitens der Makler (u.a. Engel &

Völkers AG und Bundesverband für die Immobilienwirtschaft)⁵⁶ wurde bereits öffentlich gefordert, die hälftige Verteilung der Maklerprovision auf Käufer und Verkäufer gesetzlich festzulegen. Sollte es eine Gesetzesänderung zur Regulierung der Maklerprovision beim Immobilienkauf geben, erwarten wir für die IS24 in der ersten Zeit danach eine strukturelle Verschiebung von Inseraten von Maklern hin zu privaten Inseraten. Auf der anderen Seite sehen wir eine mögliche Gesetzesänderung als Chance zur Stärkung und zum Ausbau unserer Marktposition an. Wir sind schon frühzeitig mit unseren Maklerpartnern in eine aktive Diskussion zu nächsten möglichen Schritten gegangen, um unsere Produktstrategie und -portfolio an die sich ändernden Marktbedürfnissen anzupassen. Ziel ist es natürlich unsere Maklerkunden bei einer möglichen Gesetzesänderung bestmöglich zu beraten und zu unterstützen. Unser Vertrieb ist entsprechend vorbereitet und geschult, um diesen Prozess zu unterstützen (weiteres dazu siehe [Chancenbericht, 3.6](#)).

Bereits in 2015 haben wir bei der Einführung des Bestellerprinzips für Mietimmobilien Erfahrungen sammeln können, unsere Maklerpartner im Übergang unterstützt und unsere Marktposition erfolgreich verteidigt bzw. in Teilen sogar ausgebaut. Da ein Immobilienverkauf weit komplexer ist als die Vermietung einer Immobilie, gehen wir allerdings davon aus, dass die Auswirkungen auf die Maklerpartner geringer sein wird, als die bei der Einführung des Bestellerprinzips für Mietimmobilien.

Insgesamt haben die Risiken im Bereich Vertrieb, Marketing und Marke für uns eine kritische Bedeutung, da sie die Ausrichtung unseres Geschäftsmodells mittel- bis langfristig prägen. Aufgrund unserer intensiven Marktforschung und detaillierten Analyse sowie der bereits begonnenen Fokussierung unseres Produktportfolios halten wir das Risiko allerdings für beherrschbar.

Compliance Risiken

5.9. Know-how-Abfluss

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

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

⁵⁶ Immobilienzeitung 10.01.2019, IZ01-02/2019 S.9

Chancenbericht

Gesamtaussage zur Chancenlage aus Sicht der Unternehmensleitung

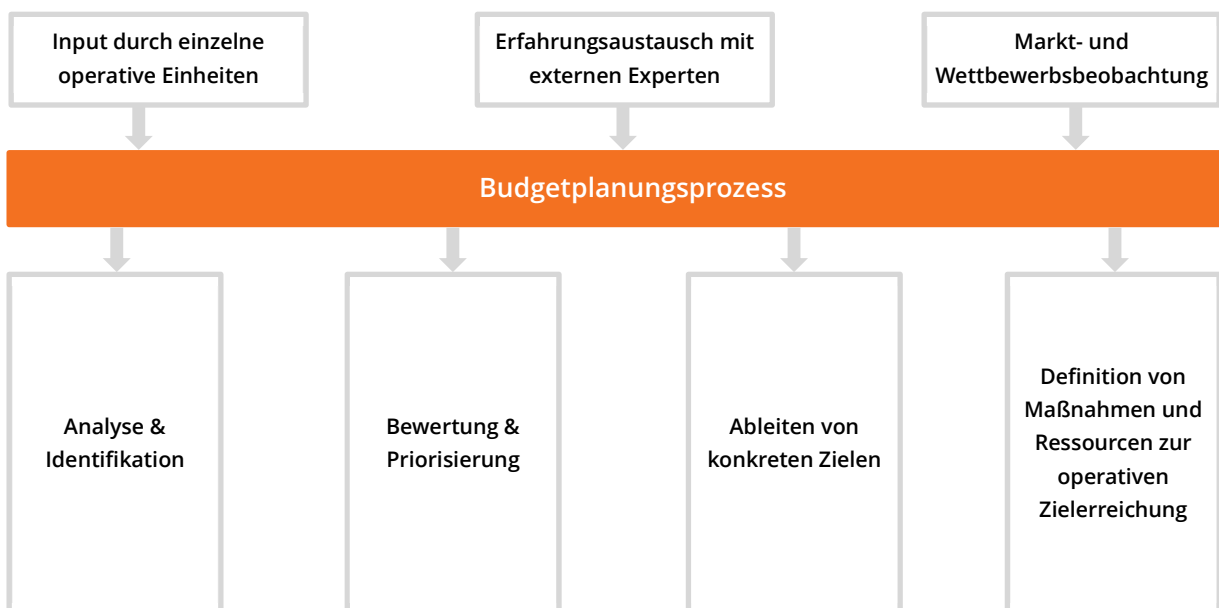
Das Internetgeschäft ist nach wie vor auf Wachstumskurs in Deutschland, Europa und weltweit. Insbesondere im Anzeigengeschäft verschieben sich die Geschäftsmodelle weg von Offline-Angeboten (wie zum Beispiel Printmedien) hin zu Online-Angeboten. So lag der Anteil der Ausgaben für Onlinewerbung bei 35,92 % im Jahr 2018 und soll im Jahr 2020 39,8 % erreichen.⁵⁷ Gerade in dieser Veränderung besteht nach wie vor ein signifikantes Wachstumspotenzial für die Scout24-Geschäftsmodelle.

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

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

Chancenmanagement

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



⁵⁷ ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, Dezember 2017

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

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

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

Realisierungswahrscheinlichkeit

wahrscheinlich (> 50 %)				
möglich (25-50 %)				
unwahrscheinlich (10-25 %)				
sehr gering (< 10 %)				
	gering (< 0,5 Mio. EUR)	moderat (0,5 – 4 Mio. EUR)	wesentlich (4 – 10 Mio. EUR)	signifikant (> 10 Mio. EUR)

Erwarteter Nutzen

nicht relevant
 unbemerkbar
 bemerkbar
 solide
 sehr gut

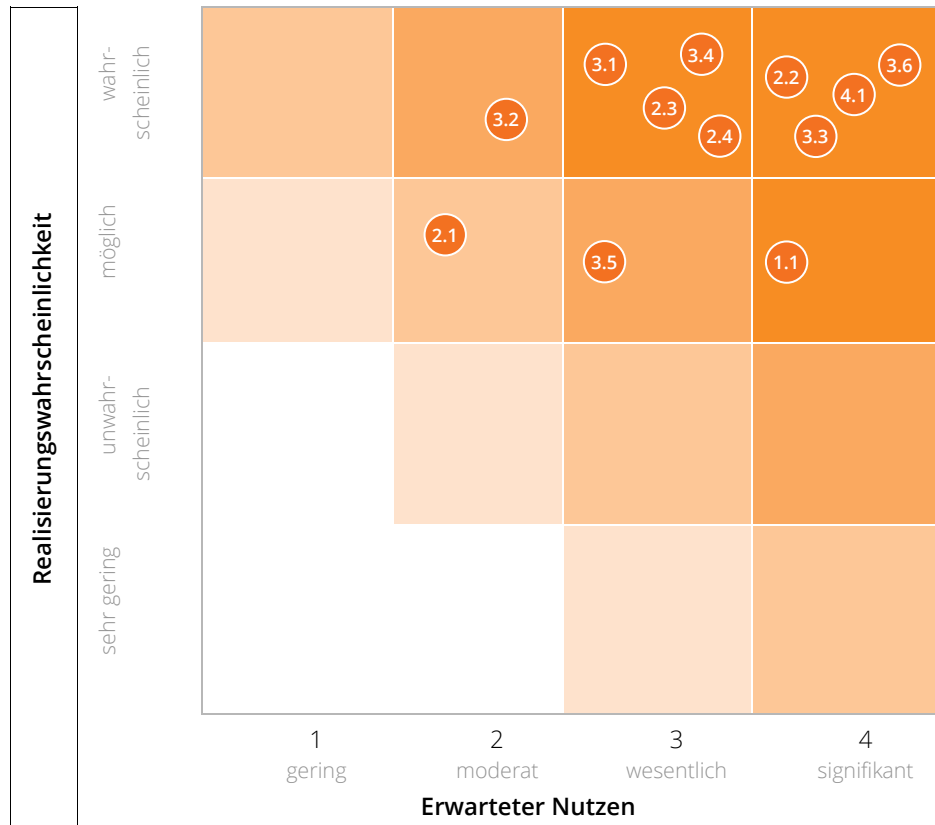
Chancen werden nicht – wie beim Risikomanagement – nach der Brutto-Netto-Methode bewertet. Maßnahmen zur Unterstützung der Verwirklichung von Chancen werden nicht gesondert inventarisiert oder berichtet.

Gesamtchancensituation, Chancencluster und Chancenfelder

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

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

*im Vergleich zu 2017



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

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

Chancen aus der Entwicklung der Rahmenbedingungen

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

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

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

⁵⁹ Managementeinschätzung

⁶⁰ Basierend auf Besucherzahlen (Unique Monthly Visitors, "UMV") und Nutzeraktivität, comScore Dezember 2018 (Desktop PC für Besucherzahlen, Desktop PC und mobile Endgeräte hinsichtlich Nutzeraktivität)

Scout24 Plattformen erreichen rund 16,1 Millionen Besucher im Monat⁶¹ und bereits heute greifen nahezu 77% der Nutzer über mobile Endgeräte auf unsere Services zu, die geräteübergreifend nutzbar sind⁶². Die eigenen Apps wurden bereits mehr als 4,2 Millionen Mal heruntergeladen⁶³, was die Attraktivität unserer Plattformen unterstreicht.

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

Unternehmensstrategische Chancen

2.2 Wertsteigerung durch erfolgreiche Merger & Acquisition-Transaktionen

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

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

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

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

Die Ähnlichkeiten bei den Verkaufsprozessen und Anzeigenschaltungen für Automobile und Immobilien erlauben uns, unsere Expertise und unsere bewährten Praktiken für beide Bereiche zu nutzen, die Abläufe zu optimieren und operative Synergien zu nutzen. So können wir beispielsweise insbesondere mit unseren Neuentwicklungen für mobile Endgeräte den Zugriff auf unser Angebot beschleunigen und die Benutzerfreundlichkeit für unsere Kunden und Nutzer in unserem AS24-Segment, insbesondere für unsere ausländischen Plattformen, verbessern. Parallel dazu versuchen wir, durch Produktinnovation unseren Händlerkunden beständig einen

⁶¹ AGOF digital facts, 2018-12

⁶² Schätzung des Managements, basierend auf der Summe der Besuche der IS24 und AS24 Plattformen (nicht dedupliziert) über mobile Endgeräte, mobil-optimierte Webseite und Apps im Verhältnis zu der Summe der gesamten Besuche, gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor (Google Analytics), Dezember 2018.

⁶³ Schätzung des Managements.

steigenden Mehrwert zu liefern und somit unsere Position im Vergleich zu unseren Hauptwettbewerbern zu verbessern. Eine konsequente Umsetzung dieser Strategie könnte mittelfristig zu einer weiteren Steigerung der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit unseres AS24-Segments führen. Wir bewerten diese Chance als sehr gut.

2.4 Umsatzsteigerung der Scout24-Marktplätze durch Überschneidung von Nutzerinteressen

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

Leistungswirtschaftliche Chancen

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

Unsere Außenumsätze sind im Zeitraum von 2014 bis 2018 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 11,4%⁶⁶ gestiegen und erreichten im Berichtszeitraum einen Betrag von 531,7 Millionen Euro. Unsere Umsatzerlöse sind nicht unmittelbar von den Marktpreisen von Immobilien und Automobilen oder der Anzahl der durchgeführten Immobilientransaktionen oder Autoverkäufe abhängig, sondern von der Anzahl und Anzeigedauer der von unseren Kunden geschalteten Anzeigen. Durch unsere zuletzt eingeführte individuellere Preisgestaltung, insbesondere durch die Einführung von individuell hinzubuchbaren Sichtbarkeitsprodukten, lösen wir unsere Preisgestaltung zudem zunehmend von konkreten Anzeigenkontingenten unserer Kunden.

Durch unser Marktplatzmodell und unsere führende Marktposition profitieren wir von einem hohen operativen Leverage und somit von unterproportionalem Kostenwachstum im Vergleich zum Umsatz. Unser Konzern erwirtschaftete im Berichtszeitraum ein EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in Höhe von 291,5 Millionen Euro und damit eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 54,8%. Wir glauben, dass unsere EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit noch weiter verbessert werden kann. Der vergleichsweise geringe Investitionsbedarf unseres Geschäftsmodells führt zu einer signifikanten Cashflow-Generierung. Wir bewerten diese Chance als sehr gut.

3.2 Wertsteigerung durch Leistungs-Verbesserung

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

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

⁶⁵ AGOF digital daily facts 2018-12

⁶⁶ Unter Berücksichtigung von Akquisitionen

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

Die führende Position der IS24-Plattform nach Zugriffszahlen und Nutzeraktivität⁶⁷ in Deutschland und eine der führenden Positionen der AS24-Plattform auf europäischer Ebene geben uns einen starken und weitreichenden Zugang zu kaufbereiten Nutzern und sollten es uns ermöglichen, aus unserer Reichweite zusätzliche Erträge zu erzielen, zum Beispiel indem wir entlang der Wertschöpfungskette weitere kostenpflichtige Dienstleistungen anbieten. Wir haben bereits erfolgreich erste Mehrwert-Dienstleistungsangebote eingeführt, die dazu dienen sollen, Kunden und Konsumenten während des gesamten Immobilien- bzw. Kraftfahrzeug-An- und Verkaufsprozesses bzw. Immobilienvermietungsprozesses zu unterstützen.

In 2015 wurde Scout24 Consumer Services, ehemals bekannt unter dem Namen „Scout24 Media“, als Bereich etabliert, welcher in beiden operativen Segmenten tätig ist und die Kompetenzen im Bereich Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette im Immobilien- oder Automobilmarkt bündelt sowie die Generierung von Leads und den Verkauf von Werbeanzeigen vorantreibt. Dies trägt dazu bei, Scout24 als führenden Digitalvermarkter und als Marktnetzwerk rund um Immobilien und Automobile in Deutschland und Europa weiter zu positionieren. Ausgehend von der intensiven Nutzung unserer Marktplätze ist der Vorstand davon überzeugt, dass Scout24 gut positioniert ist, um Mehrwertdienste und Produkte anzubieten, die über die reine Anzeigenvermarktung hinausgehen. Beispielsweise erlaubt uns die Akquisition von FINANZCHECK.de im Jahre 2018, unseren Nutzern zusätzlich relevante Finanzprodukte zum richtigen Zeitpunkt im Auto- und Immobiliensuchprozess anzubieten. Diese relevanten Services verbessern das Erlebnis der Nutzer auf unseren Portalen und eröffnen Scout24 zusätzliche Möglichkeiten, an dem generierten Mehrwert zu partizipieren.

Wir bewerten diese Chance als sehr gut. Diese Chance und somit die wachsende Bedeutung der Scout24 Consumer Services spiegeln wir seit 2018 auch in unserer Berichterstattung wider und berichten diesen Bereich als eigenständiges operatives Segment.

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

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

⁶⁷ Basierend auf Besucherzahlen (Unique Monthly Visitors, "UMV") und Nutzeraktivität, comScore Dezember 2018 (Desktop PC für Besucherzahlen, Desktop PC und mobile Endgeräte hinsichtlich Nutzeraktivität)

3.5 Übererreichung von Post-Merger-Integrationszielen

Sofern wir in der Lage sind, unsere Post-Merger Integrationsziele zu übertreffen hat dies unmittelbare positive Auswirkungen auf das prognostizierte Umsatzwachstum und das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (ooEBITDA) – und auch auf die Möglichkeit der Bereitstellung neuer, mehrwertschaffender Produkte für Kunden und Nutzer. So sehen wir zum Beispiel durch eine erfolgreiche Integration von FINANZCHECK.de erhebliche Synergiepotenziale für AutoScout24 und ImmobilienScout24. Neben dem Angebot von relevanten Finanzdienstleistungen für an einem Autokauf interessierte Nutzer ergibt sich für Scout24 auch die Möglichkeit, Autohändlern zusätzlich zu unseren Vermarktungsprodukten auch Services im Bereich Finanzierung anzubieten.

Wir bewerten diese Chance als solide.

3.6 Chance durch geänderte Gesetzgebung zum Bestellerprinzip beim Immobilienkauf

Die mögliche Einführung des Bestellerprinzips beim Immobilienkauf, also die gesetzliche Regelung, dass derjenige, der den Makler beauftragt, die Provision schuldet (in der Regel also der Verkäufer), könnte eine Reihe von positiven Effekten für IS24 haben.

Wir erwarten, dass die Einführung des Bestellerprinzips zu einer generellen Erhöhung des Wettbewerbs zwischen den Maklern führen wird und dadurch eventuell im Verlauf der Zeit zu Preisdruck auf die Maklercourtage. In der Folge erscheint es wahrscheinlich, dass Makler sich auf effizientere Marketingkanäle fokussieren. Dies sollte zu einer Reduzierung von Ausgaben für Offlinemarketing wie Print, etc., führen und zu einer steigenden Anzahl von Onlineinserate von Maklern führen. Als klarer Marktführer im Bereich der Online-Immobilienportale ist anzunehmen, dass IS24 von dieser Entwicklung profitieren würde.

Darüber hinaus erwarten wir, dass die Einführung eines Bestellerprinzips zu steigendem Wettbewerb zwischen den Maklern bei der Akquisition von Verkaufsmandaten führen wird. IS24 hat eine bereits existierende Produktpalette, die dazu geeignet ist, Makler beim Aufbau einer eigenen Online-Marke sowie bei der Online-Akquisition von Verkaufsmandaten zu unterstützen. Wir sehen IS24 gut gerüstet, um von diesem erwarteten Wettbewerb zwischen den Maklern zu profitieren. Die Makler haben einen entsprechenden Bedarf an weiteren Produkten und Services, die zur Stärkung der eigenen Marke dienen und ihnen helfen, neue Verkaufsmandate online zu akquirieren.

Des Weiteren – aufgrund des zu erwartenden steigenden Wettbewerbs zwischen den Maklern – erscheint es möglich, dass Kosten für die Bewerbung von Immobilienanzeigen zu einem steigenden Anteil von Maklern an Eigentümer weitergegeben werden. Eine derartige Entwicklung würde wahrscheinlich IS24 überproportional zu Gute kommen, da wir nach unserer Einschätzung die „führende Haushaltsmarke“ mit der höchsten Bekanntheit unter Eigentümern in Deutschland sind.

Sollten sich die Eigentümer entscheiden, weniger Maklerdienste zu Gunsten von mehr Transaktionen in Eigenregie in Anspruch zu nehmen, so ist unser IS24 Privatinserentengeschäft ebenfalls darauf vorbereitet, um von einem solchen Trend zu profitieren. Da wir nach unserer Einschätzung im Gesamtmarkt nach Listings die „führende Haushaltsmarke“ in Deutschland sind, würde eine derartige Entwicklung IS24 durch das gesteigerte Volumen der Privatinserate nützen und es würde die durchschnittliche Bereitschaft von Privatinserenten beeinflussen, für Inserate zu bezahlen.

Sonstige Chancen

4.1 Weitere ARPU Steigerungen

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

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

Prognosebericht

Das folgende Kapitel gibt einen Überblick der Erwartungen für das Geschäftsjahr 2019. Für nicht-finanzielle Leistungsindikatoren erfolgt keine Planung, so dass über diese nicht im Prognosebericht berichtet wird.

Markt- und Branchenerwartungen

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

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

Unternehmenserwartungen

Scout24 hat das Geschäftsjahr 2018 mit einem Umsatzwachstum von 12,5% und einer EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 54,8% erfolgreich abgeschlossen. Ohne Berücksichtigung des Beitrags der FINANZCHECK.de betrug das Umsatzwachstum 9,9% und die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit 56,5%. Damit haben wir auch im Jahr 2018 unsere Strategie des nachhaltigen und profitablen Umsatzwachstums weiter vorangetrieben.

Der Ausblick für den Online-Werbemarkt in Deutschland und Europa bleibt positiv, da private Nutzer und Kunden immer stärker auf digitale Kommunikation setzen. Scout24 ist mit den führenden Plattformen, ImmobilienScout24 und AutoScout24, bestens positioniert, um von diesem fortschreitenden strukturellen Wandel zu profitieren. Beide Plattformen profitieren von der Verschiebung von Marketingbudgets von traditionellen (Print-) Medien in Richtung der Online-Medien. Dieser Entwicklung sowie dem steigenden Anspruch der Partner und Nutzer von Scout24 nach weiterer Digitalisierung entlang des gesamten Prozesses des Kaufs oder Verkaufs von Immobilien und Automobilen trägt auch das Segment Scout24 Consumer Services Rechnung. Scout24 ist auch in diesem Bereich aufgrund der intensiven Nutzung der Marktplätze IS24 und AS24 und der Synergien zwischen IS24 und AS24 hervorragend positioniert, dieses Potenzial weiter auszuschöpfen und Scout24 als Marktnetzwerk rund um Immobilien und Automobile in Deutschland und Europa weiter zu positionieren. Die im Jahr 2018 getätigte Akquisition von FINANZCHECK.de hat zum Ziel, das Angebot des Marktnetzwerkes, beispielsweise im Bereich der Automobilfinanzierung, zusätzlich zu erweitern.

Wir sind zuversichtlich, dass diese Dynamik auch im Jahr 2019 anhält und erwarten, dass die Konzernumsätze zwischen 15,0% und 17,0% wachsen werden. Bereinigt um Konsolidierungseffekte, d.h. unter Berücksichtigung des Beitrags von FINANZCHECK.de für das gesamte Jahr 2018⁶⁸ sowie ohne Berücksichtigung der Beiträge der entkonsolidierten Gesellschaften AS24 Spanien und classmarkets⁶⁹, wird sich die Wachstumsrate im niedrigen bis mittleren Zehnerprozentbereich bewegen. Aufgrund weiterer Investition in das Wachstum der FINANZCHECK.de erwarten wir eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zwischen 52,0% und 54,0%. Bereinigt um Konsolidierungseffekte entspricht dies einem Anstieg der Marge um einen niedrigen einstelligen Prozentsatz, da wir auch weiterhin von der Skalierbarkeit unseres Geschäftsmodells und somit von einem unterproportionalen Anstieg unserer Gesamtkostenbasis im Vergleich zum Umsatz profitieren.

⁶⁸ Wäre FINANZCHECK.de bereits seit dem 1. Januar 2018 konsolidiert worden, hätte die Gesellschaft 38,2 Millionen Euro zu den Umsatzerlösen und ein negatives EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in Höhe von 4,3 Millionen Euro beigetragen.

⁶⁹ Der Effekt der Entkonsolidierung von AS24 Spanien sowie classmarkets auf die Umsatzerlöse beträgt 8,8 Millionen Euro, der Effekt auf das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit 4,8 Millionen Euro.

Für das Geschäftsjahr 2019 rechnen wir derzeit mit nicht-operativen Kosten zwischen 25,0 Millionen Euro und 27,0 Millionen Euro. Wir erwarten nicht-wiederkehrende Aufwendungen im Wesentlichen im Rahmen von Post-Merger-Integration in Höhe von rund 7,0 Millionen Euro. Zusätzlich erwarten wir rund 16,0 Millionen Euro aus anteilsbasierter Vergütung. Einmalaufwendungen für Reorganisation sollten 3,0 Millionen Euro nicht überschreiten.

Schlussendlich gehen wir davon aus, dass sich die Investitionen (bereinigt) auf etwa 25,0 Millionen Euro summieren werden.

Erwartungen für die Segmente

Der Vorstand, als Hauptentscheidungsträger, hat entschieden, kleinere Veränderungen an der internen Steuerung sowie an Berichtsstruktur und -system der Gruppe für das Jahr 2019 vorzunehmen. Die Umsätze mit Werbeanzeigen von OEM Agenturpartnern (2018: 15,5 Millionen Euro) sowie das entsprechende EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (2018: 9,0 Millionen Euro) werden aufgrund der engen Verzahnung mit Umsätzen aus Werbeanzeigen von Dritten zukünftig im Segment Scout24 Consumer Services ausgewiesen, anstatt wie bisher im Segment AutoScout24. Umsätze aus Projektgeschäft mit OEM verbleiben im Segment AutoScout24, werden aber zukünftig als Teil der Umsätze mit Händlern in Deutschland bzw. in den europäischen Kernmärkten berichtet.

Die wichtigsten Steuerungsgrößen, welche der Vorstand zur Beurteilung der Leistung der Segmente heranzieht, sind weiterhin Außenumsätze sowie EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit. Sofern die neue Berichtsstruktur bereits im Jahr 2018 angewandt worden wäre, hätten die Steuergrößen wie folgt ausgesehen:

(in Millionen Euro)	Außenumsätze 2018	% Änderung zum Vorjahr	EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit 2018	EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit 2018
ImmobilienScout24	250,0	6,0%	170,3	68,1%
AutoScout24	166,0	15,8%	88,2	53,1%
Scout24 Consumer Services	115,6	24,5%	40,6	35,1%
Summe berichtspflichtige Segmente	531,6	12,6%	299,1	56,3%
Reconciling items	0,1	-65,7%	-7,6	n/a
Summe Konzern (unverändert)	531,7	12,5%	291,5	54,8%

Für das Segment IS24 erwarten wir für das Jahr 2019 ein um Konsolidierungseffekte bereinigtes⁷⁰ Umsatzwachstum zwischen 9,0 und 11,0%, das nicht bereinigte Umsatzwachstum wird voraussichtlich zwischen 8,0% und 10,0% liegen. Getrieben wird das Wachstum im Wesentlichen durch einen Anstieg des ARPU unserer Maklerkunden im Bereich Wohnimmobilien sowie gewerblichen Immobilien auf der Basis stabiler Kundenrück- und Neugewinnungs- sowie geringer Kundenabwanderungsraten. Für das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit wird aufgrund von unterproportionalem Kostenwachstum eine leicht höhere Wachstumsrate erwartet. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit für das Gesamtjahr 2019 sollte somit auf bis zu 70,0% ansteigen.

⁷⁰ Bereinigung aus Konsolidierung: Ohne Berücksichtigung des Umsatzbeitrag der classmarkets in Höhe von 2,1 Millionen Euro für das Jahr 2018.

Für das Segment AS24 erwarten wir im Jahr 2019 einen Anstieg der Außenumsätze für die weiterhin vollkonsolidierten Einheiten⁷¹ zwischen 12,0% und 14,0%. Dies entspricht einem nicht bereinigtem Umsatzwachstum zwischen 9,0% und 11,0%. Der wesentliche Treiber des Umsatzwachstums ist auch für AS24 der Anstieg des ARPU unserer Händlerkunden, insbesondere in Deutschland, Belgien, Niederlande, Italien und Österreich. Leicht belastet wird das Umsatzwachstum durch voraussichtlich geringer wachsende Projektumsätze mit Automobilherstellern aufgrund langer Projektvorlaufzeiten. Weiterhin werden wir unsere Plattform für gewerbliche Automobile („TruckScout24“) veräußern und erwarten somit einen im niedrigen einstelligen Millionenbereich geringeren Umsatzbeitrag aus diesem Bereich. Aufgrund des operativen Leverage erwarten wir, dass das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ein höheres Wachstum im Vergleich zum Umsatz ausweist. Somit sollte die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit für das Jahr 2019 auf bis zu 54,0% ansteigen.

Die Scout24 Consumer Services Außenumsätze werden im Jahr 2019 bereinigt, d.h. als wäre FINANZCHECK.de bereits im Jahr 2018 Teil der Scout24-Gruppe gewesen, voraussichtlich zwischen 15,0% und 17,0% ansteigen. Dies entspricht einem nicht bereinigtem Umsatzwachstum im Bereich hoher 30,0% bis niedriger 40,0%. Angetrieben wird das Umsatzwachstum im Wesentlichen durch eine verstärkte Nutzung unserer Angebote entlang der Wertschöpfungskette im Immobilien- als auch im Automobilbereich, wie insbesondere in der Vermittlung von Verbraucherkrediten unter anderem im Rahmen von Bau- und Autofinanzierung, Bonitätsprüfung sowie Premium Mitgliedschaft. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit wird aufgrund eines negativen Beitrags der FINANZCHECK.de im Vergleich zum Jahr 2018 leicht abnehmen, allerdings trotzdem bis zu 30,0% betragen. Bereinigt um Konsolidierungseffekte⁷² entspricht dies einem Anstieg zwischen drei und vier Prozentpunkten.

⁷¹ Dies berücksichtigt die Entkonsolidierung der AS24 Spanien aufgrund der Einbringung der Anteile in ein assoziiertes Unternehmen mit einem Beitrag im Jahr 2018 zum Umsatz in Höhe von 6,7 Millionen Euro und zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in Höhe von EUR 4,1 Millionen Euro.

⁷² Bereinigung aus Konsolidierung: Als wäre FINANZCHECK.de bereits seit dem 1. Januar 2018 Teil der Scout24-Gruppe gewesen.

Sonstige Angaben

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

Dargestellt werden die Angaben gemäß §289a Abs. 1, §315a Abs. 1 HGB zum 31. Dezember 2018.

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

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

Direkte oder indirekte Kapitalbeteiligungen, die 10 % der Stimmrechte überschreiten

Zum 31. Dezember 2018 waren uns keine Kapitalbeteiligungen in Höhe von mehr als 10 % der Stimmrechte am Grundkapital bekannt.

Aktien mit Sonderrechten

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

Stimmrechtskontrolle bei Kapitalbeteiligungen von Arbeitnehmern

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

Ernennung und Abberufung der Vorstandsmitglieder, Satzungsänderungen

Die Bestellung und Abberufung der Vorstandsmitglieder erfolgt gemäß § 6 Abs. 2 der Satzung der Scout24 AG durch den Aufsichtsrat. Die weiteren Bestimmungen hierzu ergeben sich aus den §§ 84 und 85 AktG. Alle Satzungsänderungen bedürfen eines Beschlusses der Hauptversammlung mit einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des auf der Hauptversammlung vertretenen Grundkapitals. Es gelten die §§ 179 ff. AktG. Änderungen, die nur die Fassung betreffen, können gemäß § 10 Abs. 4 der Satzung vom Aufsichtsrat vorgenommen werden. Insbesondere ist der Aufsichtsrat berechtigt, die Fassung der Satzung nach vollständiger oder teilweiser Durchführung der Erhöhung des Grundkapitals aus dem in § 4 Abs. 6 der Satzung geregelten Genehmigten Kapital 2015 oder nach Ablauf der Ermächtigungsfrist entsprechend dem Umfang der Kapitalerhöhung aus dem Genehmigten Kapital 2015 anzupassen. Gleiches gilt im Falle der vollständigen oder teilweisen Ausnutzung des in § 4 Abs. 7 der Satzung geregelten bedingten Kapitals.

Befugnisse des Vorstandes zur Ausgabe oder zum Rückkauf von Aktien

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

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

Insgesamt darf der auf Aktien, die auf der Grundlage des Genehmigten Kapitals 2015 unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben werden, entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10 % des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausnutzung dieser Ermächtigung. Auf die vorgenannte 10 %-Grenze sind diejenigen Aktien anzurechnen, die zur Bedienung von Schuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrechten oder einer Wandlungspflicht ausgegeben wurden oder auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegeben worden sind.

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

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

Durch Beschluss der Hauptversammlung am 21. Juni 2018 ist das Grundkapital um bis zu Euro 10.760.000 durch Ausgabe von bis zu 10.760.000 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie

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

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

Eine wesentliche Vereinbarung des Konzerns, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels steht, ist das zum 16. Juli 2018 unterzeichnete Term Loan and Revolving Facilities Agreement („RFA“). Ein Kontrollwechsel liegt vor, wenn ein Anteilseigner 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 Vorstandes oder Arbeitnehmern, für den Fall eines Übernahmeangebots

Derartige Entschädigungsvereinbarungen existieren nicht.

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

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

Nichtfinanzieller Bericht gemäß § 315b ff. HGB

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

Ergänzende Lageberichterstattung zum Jahresabschluss der Scout24 AG

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

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

Geschäftstätigkeit der Scout24 AG

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

Gegenstand des Unternehmens ist der Erwerb, 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 Holding-Gesellschaft 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 AG erbringt daher 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.

Aufgrund des konzernweiten „One-Scout“-Ansatzes bündelt die Scout24 AG zudem einen Teil der Aktivitäten aus dem Bereich des Scout 24 Consumer Services (CS) Geschäft. Die Scout24 AG vermarktet hierbei insbesondere die Werbeanzeigen von nicht-immobilien bzw. nicht-automobilbezogenen Dritten auf den digitalen Marktplätzen der Scout24-Gruppe. Seit der Verschmelzung mit der Scout24 Services GmbH zum 1. Januar 2018 gehört aber auch FinanceScout24 zu ihrem Tätigkeitsfeld.

Die operative Steuerung obliegt den Vorständen der Scout24 AG.

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

Für die Scout24 AG erfolgt seitens des Managements keine wesentliche eigenständige Steuerung. Insofern erfolgt auch keine Anwendung der konzernweiten Steuerungsgrößen auf Ebene der Scout24 AG. Das Hauptaugenmerk liegt auf der Steuerung der Konzern-Segmente und Tochtergesellschaften.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Scout24 AG

Die wirtschaftliche Lage der Scout24 AG war im Geschäftsjahr insbesondere bestimmt durch die Verschmelzungen mit der Scout24 Holding GmbH sowie der Scout24 Services GmbH und das weitere Wachstum der Tochtergesellschaften. Es kann insgesamt als sehr positiv bezeichnet werden. Aufgrund der Verschmelzungen ist die Vergleichbarkeit der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nur eingeschränkt möglich.

Ertragslage

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

Gewinn- und Verlustrechnung (Kurzfassung)

(in Tausend Euro)	GJ 2018	GJ 2017	+/-	+/- in %
Umsatzerlöse	90.947	76.310	14.637	19,2
Sonstige betriebliche Erträge	5.794	3.802	1.992	52,4
Materialaufwand	-35.543	-37.192	1.649	-4,4
Personalaufwand	-45.735	-30.583	-15.152	49,5
Abschreibungen	-1.505	-295	-1.210	410,2
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-49.706	-28.336	-21.370	75,4
Erträge aus Gewinnabführungen	294.831	154.869	139.962	90,4
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	0	32.508	-32.508	-100,0
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.088	1.200	-112	-9,3
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-10.327	-11.814	1.487	-12,6
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-54.218	-50.606	-3.613,0	6,7
Ergebnis nach Steuern	195.626	109.863	85.763	78,1
Sonstige Steuern	-2	-5	3	-60,0
Jahresüberschuss	195.624	109.858	85.766	78,1

Die Umsatzerlöse haben sich gegenüber dem Vorjahr von 76,3 Millionen Euro um 14,6 Millionen Euro auf 90,9 Millionen Euro erhöht. In Höhe von 7,1 Millionen Euro resultiert der Anstieg aus dem im Wege der Verschmelzung übernommenen Geschäft der Scout24 Services GmbH. Der Umsatz aus dem Ad-Sales Geschäft entwickelte sich positiv und stieg um weitere 3,3 Millionen Euro. Weiterhin stiegen die weiterverrechneten Managementleistungen an Tochtergesellschaften um 4,2 Millionen Euro.

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind gegenüber dem Vorjahr um 2,0 Millionen Euro von 3,8 Millionen Euro auf 5,8 Millionen Euro gestiegen. Geprägt waren diese durch den Ertrag aus dem Verkauf der Marke JobScout24 in Höhe von 1,4 Millionen Euro sowie einem Verschmelzungsgewinn i.H.v. 1,5 Millionen Euro. Gleichzeitig gingen die Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen zurück.

Der Materialaufwand hat sich im Vergleich zum Vorjahr von 37,2 Millionen auf 35,5 Millionen Euro verringert. Die Reduzierung resultiert im Wesentlichen aus geringeren Einkaufsleistungen von Agenturen.

Die Personalaufwendungen haben sich von 30,6 Millionen Euro im Jahr 2017 auf 45,7 Millionen Euro im Jahr 2018 erhöht. In Höhe von 11,3 Millionen Euro ist dies bedingt durch die Einführung eines Long Term Incentives Programmes (LTIP) für den Vorstand und Führungskräfte. Weiterhin trugen der leichte Mitarbeiteraufbau sowie Gehaltssteigerungen zum Anstieg bei. Die Scout24 AG beschäftigte im Geschäftsjahr 2018 ohne die oberen Führungskräfte im Jahresdurchschnitt 244 Mitarbeiter (Vorjahr: 228).

Die Abschreibungen haben sich durch die Verschmelzung mit der Scout24 Holding GmbH im Jahr 2018 erhöht und sind von 0,3 Millionen Euro auf 1,5 Millionen Euro gestiegen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen haben sich um 75 % auf 49,7 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr (28,3 Millionen Euro) erhöht. Dies ist im Wesentlichen auf einen Anstieg der Rechts- und Beratungskosten in Höhe von 13,0 Millionen Euro (Vorjahr: 5,4 Millionen Euro), insbesondere im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen, zurückzuführen. Aus den durchgeführten Refinanzierungen sind Aufwendungen i.H.v. 4,1 Millionen Euro entstanden. Weiterhin stiegen die Marketingkosten um 3,8 Millionen Euro.

Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen betrugen im Geschäftsjahr 294,8 Millionen Euro (Vorjahr: 154,9 Millionen Euro). Dies ist ein Anstieg von 90,4 %. Die Erträge resultieren aus den Ergebnisabführungsverträgen mit der Immobilien Scout GmbH (177,3 Millionen Euro) und der AutoScout24 GmbH (117,5 Millionen Euro). Der Anstieg ist im Wesentlichen durch die Erhöhung bei der AutoScout24 GmbH, welche Dividendenzahlungen von 42,3 Millionen Euro erhalten sowie einen Gewinn aus der Einbringung von 100,00 % der Anteile an der AutoScout24 España S.A., Madrid, Spanien in die Alpinia Investments 2018, S.L.U., Madrid, Spanien vereinnahmt hat (32,4 Millionen Euro). Im Gegenzug erhielt die AutoScout24 GmbH 49,999 % der Anteile abzgl. eines Anteils.

Da die Ausleihung an die Scout24 Holding GmbH im Rahmen der Verschmelzung untergegangen ist, wurden im Jahr 2018 keine Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens erwirtschaftet.

Die sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge haben sich von 1,2 Millionen Euro in 2017 auf 1,1 Millionen Euro im Jahr 2018 nur leicht verringert.

Die Zinsen und ähnliche Aufwendungen haben sich aufgrund der erfolgreich durchgeführten Refinanzierungen trotz eines Anstiegs der Verschuldung gegenüber dem Vorjahr um 12,6 % auf 10,3 Millionen Euro reduziert.

Aufgrund der verbesserten Ergebnissituation der Organgesellschaften und der Scout24 AG betrugen die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag im Geschäftsjahr 2018 57,8 Millionen Euro (Vorjahr: 50,6 Millionen Euro), was einen Anstieg um 7,2 Millionen Euro (14,2 %) bedeutet.

Im Geschäftsjahr wurden 3,6 Millionen Euro latente Steuern aufwandswirksam erfasst. Der erstmalige Ansatz von passiven latenten Steuern ist durch die unterjährig vorgenommenen Verschmelzungen begründet.

Der Jahresüberschuss erhöhte sich somit insgesamt um 78,1 % auf 195,6 Millionen Euro gegenüber 109,9 Millionen Euro im Vorjahr.

Finanz- und Vermögenslage

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

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

Bilanz (Kurzfassung)

(in Tausend Euro)	31.12.2018	31.12.2017	+/-	+/- in %
Immaterielle Vermögensgegenstände	1.395	1.122	273	24,3
Sachanlagen	6.128	800	5.328	666,0
Finanzanlagen	2.056.795	1.561.929	494.866	31,7
Anlagevermögen	2.064.318	1.563.852	500.466	32,0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8.693	7.428	1.265	17,0
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	320.228	195.164	125.064	64,1
Sonstige Vermögensgegenstände	627	152	475	312,5
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	47.126	10.447	36.679	351,1
Umlaufvermögen	376.674	213.191	163.483	76,7
Rechnungsabgrenzungsposten	5.885	5.690	195	3,4
Summe Aktiva	2.446.877	1.782.733	664.144	37,3
Gezeichnetes Kapital	107.600	107.600	0	0,0
Kapitalrücklage	170.324	422.956	-252.632	-59,7
Andere Gewinnrücklagen	0	53.800	-53.800	-100,0
Bilanzgewinn	973.986	532.186	441.800	83,0
Eigenkapital	1.251.910	1.116.542	135.368	12,1
Rückstellungen	65.575	32.785	32.790	100,0
Verbindlichkeiten	1.115.251	632.161	483.090	76,4
Rechnungsabgrenzungsposten	4.093	1.245	2.848	228,8
Passive latente Steuern	10.048	0	10.048	100,0
Summe Passiva	2.446.877	1.782.733	664.144	37,2

Das Bilanzbild wurde im Geschäftsjahr 2018 durch die Verschmelzung mit der Scout24 Holding GmbH sowie der Scout24 Services GmbH geprägt.

Die Veränderung der Finanzanlagen gegenüber dem Vorjahr in Höhe von 494,9 Millionen Euro ergibt sich aus der Erhöhung der Anteile an verbundenen Unternehmen aufgrund der vorgenommenen Verschmelzung der Scout24 Services GmbH auf die Scout24 Holding GmbH sowie der Scout24 Holding GmbH auf die Scout24 AG. Die Finanzanlagen bestehen im Wesentlichen aus den Beteiligungen an der Immobilien Scout GmbH und der Scout24 HCH Alpen AG. Weiterhin wurde im Geschäftsjahr eine Ausleihung in Höhe von 279,1 Millionen Euro an die Consumer First Services GmbH begeben. Gegenläufig wirkte sich die im Rahmen der Verschmelzung untergegangene Ausleihung an die Scout24 Holding GmbH aus (497,7 Millionen Euro).

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich entsprechend den gestiegenen Umsätzen um 1,2 Millionen Euro auf 8,7 Millionen Euro erhöht.

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen beinhalten im Wesentlichen Forderungen aus dem Ergebnisabführungsvertrag mit der Immobilien Scout GmbH und der AutoScout24 GmbH. Der Anstieg der Forderungen im Jahr 2018 von 195,2 Millionen Euro auf 320,2 Millionen Euro resultiert vorrangig aus der Erhöhung der Erträge aus Ergebnisübernahmen.

Das Eigenkapital veränderte sich von 1.116,5 Millionen Euro im Vorjahr um 135,4 Millionen Euro auf 1.251,9 Millionen Euro im Jahr 2018. Dieser Effekt ist im Wesentlichen auf den Jahresüberschuss zurückzuführen. Gegenläufig wirkte sich die auf der Hauptversammlung beschlossene Dividendenausschüttung in Höhe von 60,3 Millionen Euro aus (Vorjahr 32,3 Millionen Euro). Zudem wurden 252,6 Millionen Euro aus der Kapitalrücklage sowie 53,8 Millionen Euro aus den anderen Gewinnrücklagen entnommen und dem Bilanzgewinn zugeführt.

Die Eigenkapitalquote veränderte sich von 62,6 % im Vorjahr auf 51,1%, was insbesondere aus dem Anstieg der Verbindlichkeiten resultiert.

Die Rückstellungen sind im Jahr 2018 auf 65,5 Millionen Euro (Vorjahr 32,8 Millionen Euro) gestiegen. Die Steuerrückstellungen trugen hierzu in Höhe von 15,7 Millionen Euro (Stand 2018: 26,3 Millionen Euro, Vorjahr: 10,6 Millionen Euro) bei, resultierend aus dem gegenüber dem Vorjahr deutlich verbesserten Jahresergebnis. Der Anstieg bei den sonstigen Rückstellungen ist im Wesentlichen durch das neue Long Term Incentive Programm mit 11,3 Millionen Euro sowie höheren Rückstellungen für ausstehende Rechnungen (Anstieg um 4,4 Millionen Euro) bedingt.

Die Verbindlichkeiten sind von den Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 317,3 Millionen Euro (Vorjahr: 3,4 Millionen Euro) sowie den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 787,9 Millionen Euro geprägt (Vorjahr: 620,0 Millionen Euro).

Der Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultiert fast ausschließlich aus der im Wege der Verschmelzung von der Scout24 Holding GmbH übernommenen Cashpool-Führerschaft.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten waren im Geschäftsjahr 2018 von den durchgeführten Refinanzierungen geprägt. Im ersten Quartal erfolgte erstmals die Aufnahme von Schuldscheindarlehen (SSD) in Höhe von 215,0 Millionen Euro. Am 29. März 2018 wurde der Term Loan aus dem Term and Revolving Facilities Agreement in Höhe von 250,0 Millionen Euro mit den Erlösen der SSD sowie aus Liquiditätsreserven vorzeitig getilgt. Am 16. Juli 2018 hat Scout24 das 1.000 Millionen Euro Term and Revolving Facilities Agreement (RFA) abgeschlossen. Das Darlehen setzt sich aus dem Term Loan Facility (Facility A) in Höhe von 300,0 Millionen Euro, der Revolving Credit Facility I in Höhe von 200,0 Millionen Euro (Inanspruchnahme zum 31.12.2018: 22,8 Millionen Euro) der Revolving Credit Facility II in Höhe von 500,0 Millionen Euro zusammen. Letztere wurde zur Finanzierung des Erwerbs der Finanzcheck-Gruppe in Höhe von 250,0 Millionen Euro in Anspruch genommen.

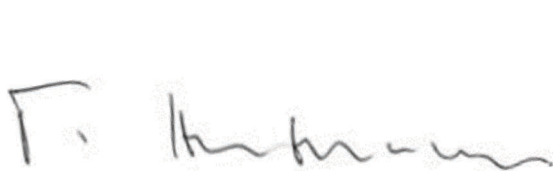
Latente Steuern ergaben sich aus temporären Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögen Gegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und deren steuerlichen Wertansätzen. Nach Saldierung der aktiven latenten Steuern i.H.v. 3,8 Millionen EUR mit den passiven latenten Steuern i.H.v. 13,8 Millionen EUR entsteht erstmals ein Passivüberhang i.H.v. 10,0 Millionen EUR. Dieser wurde in den passiven latenten Steuern ausgewiesen. Im Vorjahr wurden in Ausübung des Wahlrechtes gem. § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB keine latenten Steuern angesetzt.

Risiko- und Chancenbericht der Scout24 AG

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

München, den 11. März 2019
Scout24 AG

Der Vorstand



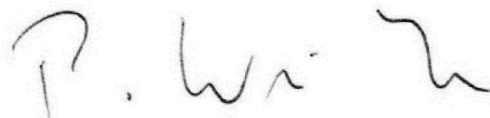
Tobias Hartmann



Christian Gisy



Dr. Thomas Schroeter



Ralf Weitz

Konzernabschluss und -anhang

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	100
Ergebnis je Aktie	100
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	101
Konzern-Bilanz	102
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	104
Konzern-Kapitalflussrechnung	105
Anhang zum Konzernabschluss	107
1 Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung.....	107
1.1 Informationen zum Unternehmen.....	107
1.2 Grundlagen der Abschlusserstellung.....	107
1.3 Neue Rechnungslegungsvorschriften.....	108
1.4 Grundsätze der Konsolidierung.....	115
1.5 Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten.....	118
1.6 Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung.....	120
2 Veränderungen im Konsolidierungskreis.....	132
2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode.....	132
2.2 Unternehmensverkäufe in der Berichtsperiode.....	135
3 Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung.....	136
3.1 Umsatzerlöse.....	136
3.2 Aktivierte Eigenleistungen.....	137
3.3 Sonstige betriebliche Erlöse.....	138
3.4 Personalaufwand und Mitarbeiterzahl.....	138
3.5 Marketingaufwand.....	139
3.6 IT Aufwand.....	139
3.7 Sonstige betriebliche Aufwendungen.....	139
3.8 Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen.....	140
3.9 Finanzerträge.....	140
3.10 Finanzaufwendungen.....	141
3.11 Ertragsteuern.....	141
3.12 Ergebnis je Aktie.....	146
4 Erläuterungen zur Konzern-Bilanz.....	146
4.1 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.....	146

4.2	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	146
4.3	Finanzielle Vermögenswerte	148
4.4	Sonstige Vermögenswerte	149
4.5	Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte	150
4.6	Nutzungsrechte aus Leasing-Vereinbarungen	154
4.7	Sachanlagevermögen	155
4.8	Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	156
4.9	Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	157
4.10	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	158
4.11	Finanzielle Verbindlichkeiten	159
4.12	Leasingverbindlichkeiten	161
4.13	Sonstige Rückstellungen	162
4.14	Vertragsverbindlichkeiten	163
4.15	Sonstige Verbindlichkeiten	163
4.16	Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	164
4.17	Eigenkapital	165
5	Sonstige Erläuterungen	168
5.1	Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung	168
5.2	Angaben zu Finanzinstrumenten	170
5.3	Anteilsbasierte Vergütung	179
5.4	Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen	186
5.5	Vergütungsbericht	192
5.6	Segmentberichterstattung	208
5.7	Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers	210
5.8	Ereignisse nach der Berichtsperiode	211
5.9	Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 AG nach § 313 Abs. 2 Nr. 1 bis 4 HGB	213
5.10	Corporate Governance Kodex	214
5.11	Tag der Freigabe der Veröffentlichung	214
	Versicherung der gesetzlichen Vertreter	214

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	2018	2017 ⁷³ (angepasst)
Umsatzerlöse	3.1	531.748	472.589
Aktiviertete Eigenleistungen	3.2	18.618	15.087
Sonstige betriebliche Erlöse	3.3	2.799	1.059
Gesamtleistung		553.165	488.735
Personalaufwand	3.4	-133.614	-116.896
Marketingaufwand	3.5	-61.373	-53.466
IT Aufwand	3.6	-20.838	-16.994
Sonstige betriebliche Aufwendungen	3.7	-80.074	-68.601
Betriebsergebnis vor Abschreibungen - EBITDA		257.266	232.778
Abschreibungen	4.5; 4.6; 4.7	-66.093	-56.830
Betriebsergebnis - EBIT		191.173	175.948
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Beteiligungen	3.8	53	-31
Finanzerträge	3.9	42.686	3.819
Finanzaufwendungen	3.10	-15.440	-14.194
Finanzergebnis		27.299	-10.406
Ergebnis vor Ertragsteuern		218.472	165.542
Ertragsteuern	3.11	-54.045	-54.644
Ergebnis nach Steuern		164.427	110.898
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		164.427	110.898

Ergebnis je Aktie

In Euro	Erläuterung	2018	2017
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	3.12		
Ergebnis je Aktie nach Steuern		1,53	1,03
Verwässertes Ergebnis je Aktie	3.12		
Ergebnis je Aktie nach Steuern		1,53	1,03

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses

⁷³ Bezüglich der Auswirkungen von geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf Erläuterung 1.3 Neue Rechnungslegungsvorschriften verwiesen.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	2018	2017
<hr/>			
Ergebnis nach Steuern		164.427	110.898
<hr/>			
Posten, die nicht in die Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden:			
Bewertung von Pensionsverpflichtungen – vor Steuern	4.16	0	-48
Latente Steuern auf die Bewertung von Pensionsverpflichtungen	4.16	0	12
Bewertung von Pensionsverpflichtungen – nach Steuern	4.16	0	-36
<hr/>			
Posten, die anschließend möglicherweise in die Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden:			
Währungsumrechnungsdifferenzen		-9	-51
<hr/>			
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		-9	-87
<hr/>			
Gesamtergebnis		164.418	110.811
<hr/>			
Davon entfallen auf:			
<hr/>			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		164.418	110.811
<hr/>			
Gesamtergebnis		164.418	110.811

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses

Konzern-Bilanz

Aktiva			
In Tsd. Euro	Erläuterung	31.12.2018	31.12.2017 ⁷⁴
Kurzfristige Vermögenswerte		168.879	115.275
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.1	58.420	56.659
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.2	58.442	47.432
Finanzielle Vermögenswerte	4.3	7.407	1.075
Ertragsteuerforderungen	3.11	721	2.653
Sonstige Vermögenswerte	4.4	10.114	7.456
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	4.9	33.775	-
Langfristige Vermögenswerte		2.295.809	2.025.188
Geschäfts- oder Firmenwert	4.5	1.064.086	836.675
Marken	4.5	980.943	984.609
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	4.5	169.009	188.873
Nutzungsrecht aus Leasingvereinbarungen	4.6	24.682	-
Sachanlagen	4.7	13.331	8.161
Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	4.8	38.984	1.052
Finanzielle Vermögenswerte	4.3	2.575	991
Aktive latente Steuern	3.11	1.206	2.312
Sonstige Vermögenswerte	4.4	993	2.515
Bilanzsumme		2.464.688	2.140.463

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses

⁷⁴ Bezüglich der Auswirkungen von geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf Erläuterung 1.3 Neue Rechnungslegungsvorschriften verwiesen.

Passiva		31.12.2018	31.12.2017 ⁷⁵
In Tsd. Euro	Erläuterung		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		148.014	159.194
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.10	37.648	22.224
Finanzielle Verbindlichkeiten	4.11	23.404	79.511
Leasingverbindlichkeiten	4.12	5.998	-
Sonstige Rückstellungen	4.13	8.971	6.889
Ertragsteuerverbindlichkeiten	3.11	28.452	12.843
Vertragsverbindlichkeiten	4.14	9.650	9.735
Sonstige Verbindlichkeiten	4.15	22.143	27.992
Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	4.9	11.748	-
Langfristige Verbindlichkeiten		1.143.904	915.773
Finanzielle Verbindlichkeiten	4.11	756.020	538.043
Leasingverbindlichkeiten	4.12	19.228	-
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	4.16	546	526
Sonstige Rückstellungen	4.13	13.191	3.569
Ertragsteuerverbindlichkeiten	3.11	43	62
Passive latente Steuern	3.11	352.230	371.492
Sonstige Verbindlichkeiten	4.15	2.646	2.081
Eigenkapital	4.17	1.172.770	1.065.496
Gezeichnetes Kapital		107.600	107.600
Kapitalrücklage		423.689	423.302
Gewinnrücklage		640.555	533.659
Bewertung von Pensionsverpflichtungen		-121	-121
Sonstige Rücklagen		1.047	1.056
Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens		1.172.770	1.065.496
Bilanzsumme		2.464.688	2.140.463

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses

⁷⁵ Bezüglich der Auswirkungen von geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf Erläuterung 1.3 Neue Rechnungslegungsvorschriften verwiesen.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

In Tsd. Euro									
	Erläuterung	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Bewertung von Pensionsverpflichtungen	Sonstige Rücklage	Eigene Anteile	Eigenkapital der Anteilseigner	Konzern-Eigenkapital
	Stand vom 01.01.2017	107.600	427.570	455.041	-85	1.107	-463	990.770	990.770
	Bewertung von Pensionsverpflichtungen	4.16	-	-	-36	-	-	-36	-36
	Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	-	-51	-	-51	-51
	Ergebnis nach Steuern	-	-	110.898	-	-	-	110.898	110.898
	Gesamtergebnis	0	0	110.898	-36	-51	0	110.811	110.811
	Dividende	-	-	-32.280	-	-	-	-32.280	-32.280
	Anteilsbasierte Vergütung	5.3	-804	-	-	-	-	-804	-804
	Erwerb eigener Anteile	-	-	-	-	-	-1.378	-1.378	-1.378
	Ausgabe eigener Anteile	-	-3.464	-	-	-	1.841	-1.623	-1.623
	Stand vom 31.12.2017 wie zuvor berichtet	107.600	423.302	533.659	-121	1.056	-	1.065.496	1.065.496
	Anpassung aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 9 (nach Steuern)	-	-	2.725	-	-	-	2.725	2.725
	Angepasster Stand vom 01.01.2018	107.600	423.302	536.384	-121	1.056	-	1.068.221	1.068.221
	Bewertung von Pensionsverpflichtungen	4.16	-	-	0	-	-	0	0
	Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	-	-9	-	-9	-9
	Ergebnis nach Steuern	-	-	164.427	-	-	-	164.427	164.427
	Gesamtergebnis	0	0	164.427	0	-9	0	164.418	164.418
	Dividende	-	-	-60.256	-	-	-	-60.256	-60.256
	Anteilsbasierte Vergütung	5.3	387	-	-	-	-	387	387
	Veränderungen im Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-	-	-
	Stand vom 31.12.2018	107.600	423.689	640.555	-121	1.047	-	1.172.770	1.172.770

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses

Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	2018	2017
Ergebnis nach Steuern		164.427	110.898
Abschreibungen		66.093	56.830
Ertragsteueraufwand		54.045	54.644
Finanzerträge		-42.686	-3.819
Finanzaufwendungen		15.440	14.194
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen		-53	31
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen		-1.635	-
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge		-1.853	-237
Veränderungen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Aktiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		-4.302	-5.139
Veränderungen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Passiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		-175	-2.765
Veränderung der Rückstellungen		11.024	5.678
Gezahlte Ertragsteuern		-52.857	-66.090
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	5.1	207.468	164.225
Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte, inklusive selbsterstellter und in Entwicklung befindlicher immaterieller Vermögenswerte	4.5	-19.217	-19.997
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	4.7	-9.167	-2.793
Einzahlungen aus dem Verkauf immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen		1.803	140
Einzahlungen aus Abgängen finanzieller Vermögenswerte		112	47
Auszahlungen für Investitionen in at-Equity bilanzierte Unternehmen		-350	-350
Auszahlungen aus dem Erwerb von Tochterunternehmen abzüglich erworbener liquider Mittel	2.1; 2.2	-266.347	-22.424
Auszahlungen im Zusammenhang mit der Veräußerung von Tochterunternehmen		-862	-
Erhaltene Zinsen		-24	1.889
Cashflow aus Investitionstätigkeit	5.1	-294.052	-43.488

Fortsetzung nächste Seite...

...Fortsetzung

In Tsd. Euro	Erläuterung	2018	2017
Aufnahme kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		70.000	1
Rückzahlung kurzfristiger finanzieller Verbindlichkeiten		-106.265	-30.172
Aufnahme langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten		765.000	29
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten		-570.029	-30.000
Gezahlte Zinsen		-10.116	-13.670
Gezahlte Dividende		-60.256	-32.280
Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile		-	-1.378
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	5.1	88.334	-107.470
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes		11	-49
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		1.761	13.218
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang		56.659	43.441
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	4.1	58.420	56.659

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses

Anhang zum Konzernabschluss

1 Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung

1.1 Informationen zum Unternehmen

Die Scout24 AG ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft mit eingetragenem Firmensitz in München, Deutschland. Die Geschäftsadresse lautet: Bothestraße 11-15, 81675 München. Die Scout24 AG ist beim Amtsgericht München eingetragen (HRB 220 696).

Die > **Aktien** der Scout24 AG (nachfolgend auch „Gesellschaft“) werden seit dem 1. Oktober 2015 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Am 18. Juni 2018 wurde die Scout24 AG in den MDAX aufgenommen.

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

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

Mit ihren digitalen Marktplätzen ist die Scout24-Gruppe in insgesamt sieben Ländern vertreten und bietet Möglichkeiten zur Schaltung von Online-Anzeigen für Privat- und Geschäftskunden, bietet zusätzliche ergänzende Dienstleistungen im Kleinanzeigenbereich an, stellt Online-Werbeplätze zur Verfügung, vermittelt Finanzierungen und fungiert überdies als Generator von Geschäftskontakten (Leads), auch für andere Online-Plattformen; die Gruppe betreibt darüber hinaus Webseiten in weiteren zehn Sprachversionen.

Die bekanntesten Marktplätze von Scout24 sind ImmobilienScout24 und AutoScout24, welche zusammen mit dem zum 1. Januar 2018 neu etablierten Segment Consumer Services die drei operativen Segmente darstellen.

1.2 Grundlagen der Abschlusserstellung

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

Scout24 hat alle zum 31. Dezember 2018 verpflichtend anzuwendenden Rechnungslegungsnormen umgesetzt. Bezüglich der Anwendung neuer bzw. geänderter Standards und Interpretationen wird auf Erläuterung 1.3 Neue Rechnungslegungsvorschriften verwiesen.

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

Das Geschäftsjahr für alle in den Konzern einbezogenen Unternehmen entspricht dem Kalenderjahr. Alle Gesellschaften einschließlich der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen (at-Equity bilanzierte Unternehmen) werden jeweils auf Basis des von ihnen aufgestellten Abschlusses zum 31. Dezember 2018 für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2018 einbezogen. Die im Geschäftsjahr neuerworbenen Unternehmen werden ab dem Zeitpunkt der Kontrollübernahme nach IFRS 10 in den Konzernabschluss mit einbezogen.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt auf Basis der historischen Anschaffungs-/ Herstellungskosten, eingeschränkt durch die erfolgswirksame oder erfolgsneutrale Bewertung zum beizulegenden Zeitwert von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten (inklusive derivativer Finanzinstrumente). Beim Bilanzausweis wird zwischen kurz- und langfristigen Vermögenswerten und Schulden unterschieden. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren gegliedert. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt, welcher die Berichtswährung ist. Die Zahlenangaben erfolgen, soweit nicht anders vermerkt, grundsätzlich in Tsd. Euro. Die dargestellten Tabellen und Angaben können rundungsbedingte Differenzen enthalten.

1.3 Neue Rechnungslegungsvorschriften

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

Zuzüglich zu den bisherigen Standards wurden alle von der EU übernommenen und ab dem 1. Januar 2018 für die Scout24 verpflichtend anzuwendenden Rechnungslegungsnormen umgesetzt. Die sich aus der erstmaligen Anwendung ergebenden Effekte werden nachfolgend beschrieben. Die ab dem 1. Januar 2018 erstmals anzuwendenden Standards sind in der nachfolgenden Tabelle abgebildet:

Standards/Interpretationen	Auswirkungen
IFRS 9 Finanzinstrumente	Siehe untenstehende Erläuterung
IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden	Siehe untenstehende Erläuterung
IFRS 15 Klarstellung zum IFRS 15	Siehe untenstehende Erläuterung
IFRS 2 Änderungen an IFRS 2: Anteilsbasierte Vergütungen	Keine Auswirkung
IFRS 4 Änderungen an IFRS 4: Anwendung IFRS 9 Finanzinstrumente mit IFRS 4 Versicherungsverträge	Keine Relevanz
IFRIC 22 Transaktionen in fremder Währung und im Voraus gezahlte Gegenleistung	Keine wesentlichen Auswirkungen
IAS 40 Änderungen an IAS 40: Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	Keine Relevanz
Verbesserungen der International Financial Reporting Standards, Zyklus 2014-2016	Keine Relevanz bzw. nur Angabepflicht

Darüber hinaus hat der Konzern erstmalig zum 1. Januar 2018 IFRS 16 Leasingverhältnisse angewendet. Der Standard ist erstmalig verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am 1. Januar 2019 beginnen. Eine frühzeitige Anwendung ist erlaubt, wenn das Unternehmen IFRS 15 vor oder am Erstanwendungszeitpunkt von IFRS 16 anwendet. Diese Voraussetzung ist erfüllt.

Standards/Interpretationen	Auswirkungen
IFRS 16 Leasingverhältnisse	Siehe untenstehende Erläuterung

IFRS 9 Finanzinstrumente

Auswirkungen der Anwendung des IFRS 9 Finanzinstrumente

Für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen, besteht die erstmalige verpflichtende Anwendung von IFRS 9. Die zulässige vorzeitige Anwendung wurde von Scout24 nicht in Anspruch genommen, womit der Erstanwendungszeitpunkt des IFRS 9 auf den 1. Januar 2018, den Beginn der aktuellen Berichtsperiode, fällt.

Die Anforderungen des IFRS 9 unterscheiden sich teils von den Regelungen des bisher angewendeten IAS 39. Wesentliche Änderungen, die mit IFRS 9 einhergehen, entstehen dabei in Bezug auf die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, die Wertminderung finanzieller Vermögenswerte sowie das Hedge Accounting. Die mit der Erstanwendung des IFRS 9 einhergehenden Auswirkungen auf die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze des Konzerns und auf das Konzerneigenkapital zum 1. Januar 2018 sind nachfolgend zusammengefasst.

Klassifizierung und Bewertung

IFRS 9 enthält einen neuen Einstufungs- und Bewertungsansatz für finanzielle Vermögenswerte, welcher das Geschäftsmodell, in dessen Rahmen die Vermögenswerte gehalten werden, sowie die Eigenschaften ihrer Cashflows widerspiegelt. Hiernach sind sämtliche im Rahmen des IFRS 9 zu berücksichtigende finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Bei der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert ist zwischen der Erfassung von Wertänderungen im Gewinn oder Verlust (GuV) oder im sonstigen Ergebnis (OCI) zu differenzieren. IFRS 9 enthält damit drei Einstufungskategorien für finanzielle Vermögenswerte und eliminiert die bestehenden Kategorien des IAS 39.

Der Konzern hat zum 1. Januar 2018 eine Reklassifizierung der finanziellen Vermögenswerte gemäß den neuen Bestimmungen des IFRS 9 vorgenommen. Die finanziellen Vermögenswerte wurden dabei auf die Bewertungskategorien „zu fortgeführten Anschaffungskosten“, „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ und „erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert“ umgegliedert. Die bisherige Klassifizierung in die IAS 39 Kategorien „Kredite und Forderungen“, „zur Veräußerung verfügbar“, „zu Handelszwecken gehalten“ und „sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“ wurde demgemäß zum 1. Januar 2018 aufgehoben.

In Übereinstimmung mit den Übergangsvorschriften des IFRS 9 wurde keine rückwirkende Anpassung vorgenommen und Vergleichsinformationen für vorhergehende Perioden hinsichtlich der Änderungen der Einstufung und Bewertung (einschließlich der Wertminderung) nicht angepasst. Stattdessen wurde die Gewinnrücklage zu Beginn der Berichtsperiode um den Effekt der erstmaligen Anwendung des neuen Wertminderungsmodells angepasst. Differenzen zwischen den Buchwerten der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Schulden aufgrund der Anwendung des IFRS 9 wurden somit in den Gewinnrücklagen zum 1. Januar 2018 erfasst.

Folgende Tabelle fasst die Veränderungen und Auswirkungen in der Klassifikation und Bewertung der von Scout24 gehaltenen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IFRS 9 zusammen.

	Ursprüngliche Bewertungskategorien und Buchwerte nach IAS 39 (31.12.2017)				Neubewertung durch IFRS 9 (1. Januar 2018)	Neue Bewertungskategorien und Buchwerte nach IFRS 9 (01.01.2018)			Auswirkungen auf die Gewinnrücklage zum 1. Januar 2018
	Kredite und Forderungen	Zur Veräußerung verfügbar	Zu Handels- zwecken gehalten	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		Erfolgswirksam zum Fair Value (GuV)	Erfolgsneutral zum Fair Value (OCI)	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	
In Tsd. Euro									
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	56.659							56.659	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	47.432				3.897			51.329	3.897
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermö- genswerte	1.351							1.351	
Sonstige langfristige finanzielle Vermö- genswerte									
- Available-for-sale finanzielle Vermö- genswerte		180					180		
- Derivate Finanzinstrumente			0						
- Übrige langfristige finanzielle Vermö- genswerte	1.807							1.807	
Gesamtvermögen	107.249	180	0	0	3.897	0	180	111.146	3.897
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen								22.224	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten									
- Finanzierungsleasing								0	
- Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten								79.462	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten									
- Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten								1.882	
- Sonstige kurzfristige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten								0	
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten									
- Derivative Finanzinstrumente			2.380				2.380		
- Finanzierungsleasing								0	
- Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten								535.625	
Gesamtverbindlichkeiten	0	0	2.380	639.194	0	2.380	0	639.194	0

Die Kategorie „zur Veräußerung verfügbar“ wurde in die Kategorie „erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert“ transformiert. Die als „zu Handelszwecken gehalten“ eingestuften finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten wurden nun als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ klassifiziert. Die Kategorie „Kredite und Forderungen“ sowie „sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“ wurden umklassifiziert in „zu fortgeführten Anschaffungskosten“.

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

Bezüglich der Reklassifizierung der finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns gemäß IFRS 9 ergeben sich keine wesentlichen Änderungseffekte. Grund hierfür ist, dass Scout24 bisher keine finanzielle Schuld im Rahmen der Fair Value Option als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ designiert hat und die Anforderungen an finanzielle Verbindlichkeiten von IAS 39 und IFRS 9 ansonsten weitgehend übereinstimmend ausfallen.

Wertminderung finanzieller Vermögenswerte

Scout24 passte das auf finanzielle Vermögenswerte anzuwendende Wertminderungsmodell zum 1. Januar 2018 an die Anforderungen des IFRS 9 summiert für die gesamte Gruppe an. Der Standard ersetzt dabei das Modell der eingetretenen Verluste des IAS 39 mit einem zukunftsorientierten Modell, dem Modell der erwarteten Kreditausfälle. Dies erfordert erhebliche Ermessensentscheidungen bezüglich der Frage, inwieweit die erwarteten Kreditausfälle durch Veränderungen bei den wirtschaftlichen Faktoren beeinflusst werden. Diese Einschätzung wird auf Grundlage gewichteter Wahrscheinlichkeiten bestimmt. Zukünftige Informationen sind aktuell aufgrund des stabilen politischen Umfelds und der Kurzfristigkeit der Forderungen nicht wesentlich in die Bewertung eingeflossen.

In Übereinstimmung mit den Übergangsvorschriften des IFRS 9 entschied sich Scout24 dazu, keine rückwirkende Anpassung vergangener Perioden vorzunehmen. Stattdessen erfolgte eine Neubewertung der Wertberichtigung zweifelhafter Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 1. Januar 2018 entsprechend des Wertminderungsmodells nach IFRS 9.

Folgende Tabelle stellt die Endsalden der Wertminderungen zum 31. Dezember 2017 dem Anfangsbestand der Wertminderungen zum 1. Januar 2018 gegenüber und zeigt die Auswirkungen der erstmaligen Anwendung des „Expected-Loss-Model“ auf die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen des Konzerns auf.

In Tsd. Euro	Wertminderungen zum 31.12.2017	Wertminderungen zum 01.01.2018
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-5.108	-1.211
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte		
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte		

Für Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente und sonstige finanzielle Vermögenswerte geht aus der Erstanwendung der Impairmentvorschriften kein wesentlicher Betrag hervor. Die Bankguthaben werden ausschließlich bei Kreditinstituten mit guter Bonität gehalten. Diese weisen ein Investment Grade Rating vor, bzw. es liegen keine anderslautenden Anzeichen für Kreditinstitute vor, für die kein Rating besteht.

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

Zum 1. Januar 2018 setzte der Konzern IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden („IFRS 15“) um. Der Standard ersetzt bestehende Leitlinien zur Erfassung von Umsatzerlösen, darunter IAS 18 Umsatzerlöse, IAS 11 Fertigungsaufträge und IFRIC 13 Kundenbindungsprogramme. Scout24 hat für die Erstanwendung des Standards im Geschäftsjahr 2018 die retrospektive Methode angewendet und stellt somit auch die Vergleichsperiode in Übereinstimmung mit IFRS 15 dar.

Der Scout24-Konzern erwirtschaftet seine Umsatzerlöse mit der Erbringung von Dienstleistungen, insbesondere der Schaltung von Online-Anzeigen, der Generierung von Geschäftskontakten („leads“) sowie der Bereitstellung von Werberaum.

Die Erlöserfassung nach IFRS 15 erfolgt mit Erfüllung der Leistungsverpflichtung bzw. dem Übergang der Beherrschung. Bei den Umsatzerlösen aus dem Schalten von Online-Anzeigen handelt es sich ganz überwiegend um zeitraumbezogene Leistungsverpflichtungen, die „pro rata“ bilanziert werden. Der Scout24-Konzern bietet Leistungen auch im Bundle (z.B. Insertion, verbunden mit weiteren Komponenten wie Platzierung eines Firmenlogos und Bereitstellung von Marktdaten) an, es handelt sich dabei jedoch ausschließlich um Dienstleistungen die über den gleichen Zeitraum (in der Regel monatlich) abgerechnet werden, so dass sich selbst bei Vorliegen von separierbaren Leistungsverpflichtungen aus der Allokation der Gegenleistung nach Einzelveräußerungspreisen keine Auswirkung auf Höhe und Zeitpunkt der Umsatzrealisation ergibt. Die Laufzeiten der Verträge variieren in der Regel zwischen Mindestlaufzeiten von einem Monat bis zu Mindestlaufzeiten von 12 Monaten.

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

Bei bestimmten Vertragsgestaltungen im Zusammenhang mit der Bereitstellung von Werberaum unter Einbeziehung von Mediaagenturen ergibt sich aus der Anwendung von IFRS 15 eine Änderung hinsichtlich der Höhe bzw. des Ausweises der Umsatzerlöse: Bei den Provisionen an Mediaagenturen handelt es sich nach den Regelungen des IFRS 15 um Zahlungen an den Kunden, so dass diese umsatzmindernd erfasst werden. Entsprechend verringert sich der Umsatzausweis bei gleichzeitiger Reduzierung der betrieblichen Aufwendungen, was zu einem unverändertem EBIT/ EBITDA und erhöhter EBITDA-Marge führt. In der Bilanz, insbesondere in der Gewinnrücklage, ergeben sich aufgrund dessen keine Veränderungen.

Darüber hinaus ergeben sich aus der Erstanwendung des IFRS 15 keine wesentlichen Effekte auf die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Gesellschaft.

Die Auswirkungen der retrospektiven Erstanwendung von IFRS 15 auf die Vorjahres-Vergleichsperiode sind der nachfolgenden Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zu entnehmen. Auswirkungen auf Positionen unterhalb des Betriebsergebnisses vor Abschreibungen ergaben sich nicht:

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

In Tsd. Euro	2017 wie berichtet	IFRS 15 Anpassung	2017 gemäß IFRS 15
Umsatzerlöse	479.755	-7.166	472.589
Aktiviert Eigenleistungen	15.087	-	15.087
Sonstige betriebliche Erlöse	1.059	-	1.059
Gesamtleistung	495.901	-7.166	488.735
Personalaufwand	-116.896	-	-116.896
Marketingaufwand	-54.091	625	-53.466
IT Aufwand	-16.994	-	-16.994
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-75.142	6.541	-68.601
Betriebsergebnis vor Abschreibungen – EBITDA	232.778	-	232.778
Betriebsergebnis – EBIT	175.948	-	175.948
Ergebnis vor Ertragsteuern	165.542	-	165.542
Ergebnis nach Steuern	110.898	-	110.898
Davon entfallen auf:			
Nicht beherrschende Anteile	-	-	-
Anteilseigner des Mutterunternehmens	110.898	-	110.898

Weiterhin weist die Gesellschaft in Anwendung von IFRS 15 eine zusätzliche Bilanzposition aus („Vertragsverbindlichkeiten“), die vorher unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen wurden. Vertragsverbindlichkeiten spiegeln die Verpflichtung des Konzerns gegenüber seinen Kunden zur Erbringung von Leistungen wider, für die er bereits Zahlungen erhalten hat. Die entsprechenden Auswirkungen in der Bilanz zum Beginn und zum Ende des Vorjahres können dem nachfolgenden Auszug aus der Konzern-Bilanz entnommen werden:

Passiva In Tsd. Euro	31.12.2017 wie berichtet	IFRS 15 Anpassung	31.12.2017 gemäß IFRS 15
Kurzfristige Verbindlichkeiten	159.194	-	159.194
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	22.224	-	22.224
Finanzielle Verbindlichkeiten	79.511	-	79.511
Sonstige Rückstellungen	6.889	-	6.889
Ertragsteuerverbindlichkeiten	12.843	-	12.843
Vertragsverbindlichkeiten	-	9.735	9.735
Sonstige Verbindlichkeiten	37.727	-9.735	27.992
Langfristige Verbindlichkeiten	915.773	-	915.773
Eigenkapital	1.065.496	-	1.065.496
Bilanzsumme	2.140.463	-	2.140.463

IFRS 16 Leasingverhältnisse

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

Der Standard ist erstmalig verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am 1. Januar 2019 beginnen. Eine frühzeitige Anwendung ist erlaubt, wenn das Unternehmen IFRS 15 vor oder am Erstanwendungszeitpunkt von IFRS 16 anwendet. Der Konzern ändert die Rechnungslegungsmethode in Übereinstimmung mit den Übergangsvorschriften und wendete IFRS 16 erstmalig zum 1. Januar 2018 nach der modifiziert retrospektiven Methode an. Eine Anpassung der Vergleichsinformationen erfolgte demzufolge nicht. Das Wahlrecht, die im Bestand befindlichen Verträge nicht nach der neuen Leasingdefinition nach IFRS 16 zu beurteilen, sondern entsprechend der Leasingdefinition des IAS 17 zu übernehmen, wird ausgeübt. In Anwendung einer weiteren Erleichterungsvorschrift entsprach zum 1. Januar 2018 der Barwert der Nutzungsrechte dem Barwert der Leasingverbindlichkeiten. Weiterhin nimmt der Konzern, mit Ausnahme der Nutzungsrechtklasse „Fahrzeuge“, die Erleichterung in Anspruch, Leasingverhältnisse, deren Laufzeit innerhalb von 12 Monaten nach dem Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung endet, als kurzfristige Leasingverhältnisse in den Aufwendungen zu bilanzieren. Die Ansatz- und Bewertungsvorschriften wurden vom Konzern wahlweise nicht berücksichtigt für kurzfristige Leasingverhältnisse und für Nutzungsrechte an Vermögenswerten, deren Wert nur geringwertig ist.

Die wesentlichen Auswirkungen zum 1. Januar 2018 ergeben sich wie folgt:

Bilanz: Im Zusammenhang mit den Verpflichtungen aus Leasingverhältnissen ergab sich ein Anstieg der Leasingverbindlichkeiten zum 1. Januar 2018 in Höhe von 16.850 Tsd. Euro und der langfristigen Vermögenswerte in gleicher Höhe. Aufgrund dieser Bilanzverlängerung hat sich die Eigenkapitalquote zum 1. Januar 2018 um 0,39 Prozentpunkte im Vergleich zum 31. Dezember 2017 verringert. Korrespondierend dazu haben sich die Nettofinanzverbindlichkeiten um 16.850 Tsd. Euro auf 577.745 Tsd. Euro im Vergleich zu 560.895 Tsd. Euro zum 31. Dezember 2017 erhöht. Der durchschnittliche Grenzfremdkapitalzinssatz betrug 1,10 %. Zwischen dem Barwert der Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen, die zum 31. Dezember 2017 gemäß IAS 17 im Konzernanhang ausgewiesen wurden, und dem Barwert, der am 1. Januar 2018 ausgewiesenen Leasingverbindlichkeiten besteht ein Unterschied. Dieser beruht darauf, dass bei den Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen Mietzahlungen enthalten sind, die zum 1. Januar 2018 noch nicht den Ansatz- und Bewertungsvorschriften des IFRS 16 entsprachen, da mit der Nutzung noch nicht begonnen wurde. Weiterhin beinhalten die Operating-Leasingverhältnisse Mietnebenkosten, die nach IFRS 16 nicht aktiviert wurden und kurzfristige Leasingverhältnisse, für die das Wahlrecht, diese als Aufwand zu erfassen, in Anspruch genommen wurde.

Gewinn- und Verlustrechnung: Die Änderung der Erfassung der linearen Aufwendungen für Operating-Leasing-Verhältnisse als Abschreibungsaufwand für Nutzungsrechte (Right-of-Use Asset) und Zinsaufwendungen für Schulden aus dem Leasingverhältnis führte zu einer Verbesserung der Kennzahl EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Geschäftsjahr 2018 in Höhe von 6.079 Tsd. Euro.

Kapitalflussrechnung: Die Auszahlungen zur Tilgung der Leasingverbindlichkeiten und die Auszahlungen, die auf den Zinsanteil der Leasingverbindlichkeiten entfallen, werden dem Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit zugeordnet. Nur Zahlungen, die nicht in die Ermittlung der Leasingverbindlichkeit einbezogen wurden, und Zahlungen aus kurzlaufenden und geringwertigen Leasingverhältnissen, bei denen von den Erleichterungen Gebrauch gemacht wurde, sind dem Cashflow aus der operativen Tätigkeit zuzuweisen. Aus dieser gegenüber dem letztjährigen Ausweis der Leasingaufwendungen aus operativen Leasingverhältnissen geänderten Zuordnung resultiert eine Verbesserung der Cashflows aus der operativen und eine Verminderung der Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von 6.079 Tsd. Euro im Geschäftsjahr 2018.

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

Im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2018 wurden folgende, vom IASB bereits verabschiedete neue bzw. geänderte Rechnungslegungsnormen, nicht berücksichtigt, weil eine Verpflichtung zur Anwendung noch nicht gegeben war. Auswirkungen aus diesen neuen bzw. geänderten Rechnungslegungsnormen auf den Abschluss sind zum Teil noch in Prüfung.

Standards/Interpretationen		Verpflichtender Anwendungszeitpunkt gem. EU ab Geschäftsjahren beginnend am oder nach ¹ :	Auswirkungen
IFRS 17	Versicherungsverträge	Übernahme durch EU ausstehend	Keine Relevanz
IFRIC 23	Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung	01.01.2019	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
IFRS 3	Änderungen an IFRS 3: Änderungen in Bezug auf die Definition eines Geschäftsbetriebs	Übernahme durch EU ausstehend	Noch in Prüfung
IFRS 9	Änderungen an IFRS 9: Betrifft Vorfälligkeitsregelungen mit negativer Ausgleichsleistung	01.01.2019	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
IAS 1 und IAS 8	Änderungen an IAS 1 und IAS 8 zur Wesentlichkeit	Übernahme durch EU ausstehend	Noch in Prüfung
IAS 19	Änderungen an IAS 19: betrifft die Behandlung von Planänderungen, -kürzungen oder -abgeltungen	Übernahme durch EU ausstehend	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
IAS 28	Änderungen an IAS 28: Betrifft langfristige Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	Übernahme durch EU ausstehend	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
	Verbesserungen der International Financial Reporting Standards, Zyklus 2015-2017	Übernahme durch EU ausstehend	Noch in Prüfung bzw. derzeit keine Relevanz
	Überarbeitetes Rahmenkonzept	Übernahme durch EU ausstehend	Noch in Prüfung

¹ Stand per 14. Januar 2019

1.4 Grundsätze der Konsolidierung

Konsolidierungskreis

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

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

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

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

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

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

Anzahl	2018	2017
Scout24 AG und vollkonsolidierte Tochtergesellschaften		
Inland	8	7
Ausland	10	10
At-Equity bewertete Unternehmen		
Inland	2	2
Ausland	1	-
Nicht-konsolidierte Tochtergesellschaften		
Inland	-	-
Ausland	-	-
Summe	21	19

Im Juli 2018 hat die Scout24 AG, München, 100 % der Eigenkapitalanteile an der Blitz Erste Gründungs GmbH, München, erworben und diese in Consumer First Services GmbH, München, umbenannt. Die Consumer First Services GmbH hat im August 2018 100 % der Eigenkapitalanteile an der FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH, Hamburg, erworben, die wiederum zu 100 % an der FVG FINANZCHECK Versicherungsvergleiche GmbH, Hamburg, und der finanzcheckPRO GmbH, Hamburg, beteiligt ist (siehe auch Erläuterung 2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode).

Im August 2018 hat die Immobilien Scout GmbH, Berlin, 100 % der Eigenkapitalanteile an der immosuma GmbH, Wien, Österreich erworben (siehe auch Erläuterung 2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode).

Am 21. Dezember 2018 brachte die AutoScout24 GmbH, München 100,00 % der Anteile an der AutoScout24 España S.A., Madrid, Spanien in die Alpinia Investments 2018, S.L.U., Madrid, Spanien ein. Die Beteiligung an der Alpinia Investments 2018, S.L.U. wurde als assoziiertes Unternehmen klassifiziert.

Am 31. Dezember 2018 wurden ferner die Anteile an der classmarkets GmbH, Berlin veräußert, an der die Immobilien Scout GmbH, Berlin mit 100,00 % beteiligt war.

Weiterhin wurden während des Geschäftsjahres 2018 zwei Verschmelzungen durchgeführt:

Übertragende Gesellschaft	Aufnehmende Gesellschaft
<u>Deutschland:</u>	
Scout24 Services GmbH, München	Scout24 Holding GmbH, München
Scout24 Holding GmbH, München	Scout24 AG, München

Eine vollständige Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 findet sich in Erläuterung 5.9.

Konsolidierungsmethoden

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

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

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

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

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

Im abgelaufenen Geschäftsjahr brachte die AutoScout24 GmbH, München 100,00 % der Anteile an der Au-to-Scout24 España S.A., Madrid, Spanien in die Alpinia Investments 2018, S.L.U., Madrid, Spanien ein. Im Gegenzug erhielt die AutoScout24 GmbH 49,999 % der Anteile. Bei der Beteiligung an der Alpinia Investments 2018, S.L.U. handelt es sich um ein assoziiertes Unternehmen. Der Ansatz des assoziierten Unternehmens erfolgte zum beizulegenden Zeitwert. Der im Rahmen der Transaktion entstandene Entkonsolidierungsgewinn wurde unter Ausübung des faktischen Wahlrechts im Einklang mit IFRS 10 vollständig erfasst.

Währungsumrechnung

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

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

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

Die der Währungsumrechnung zugrundeliegenden Wechselkurse sind nachfolgend abgebildet:

Ein Euro in Fremdwährungseinheiten	31.12.2018	31.12.2017
Schweiz		
Stichtagskurs CHF	1,1269	1,1702
Durchschnittskurs CHF	1,1550	1,1207

1.5 Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten

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

Ermessensentscheidungen hinsichtlich der Auslegung von Regelungen wurden insbesondere im Hinblick auf die Aktivierung von selbst erstellten immateriellen Vermögenswerten, die Klassifizierung der Änderungen von Finanzierungsverträgen sowie hinsichtlich des Zeitpunkts der künftigen Zahlungsströme bei der Bewertung und beim Ausweis von Darlehen getroffen. Ferner erfolgten Ermessensentscheidungen im Zusammenhang mit der Klassifizierung von langfristigen Vermögenswerten und Schulden als zur Veräußerung verfügbar sowie 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 Kaufpreisallokationen sowie für die Prüfung des Vorliegens einer möglichen Wertminderung bei Vermögenswerten, die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte zum Zwecke der Reallokation von Geschäfts- und Firmenwerten sowie zur Ermittlung des Entkonsolidierungserfolgs, die Bewertung von Anteilen an assoziierten Unternehmen, die Realisierbarkeit von Forderungen und die Bilanzierung sowie Bewertung von Rückstellungen, insbesondere der Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütungen, getroffen. Die später tatsächlich eintretenden Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

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

Kaufpreisallokation

Für die Kaufpreisallokation im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen sind Annahmen hinsichtlich 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 Geschäftsjahr wurden im Rahmen der Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit der Erstkonsolidierung Geschäfts- oder Firmenwerte von 238.293 Tsd. Euro (Vorjahr: 20.444 Tsd. Euro) und identifizierbare sonstige immaterielle Vermögenswerte von 32.996 Tsd. Euro (Vorjahr: 4.697 Tsd. Euro) erfasst. Detailliertere Angaben sind in Erläuterung 2 Veränderungen im Konsolidierungskreis beschrieben.

Wertminderungen der Geschäfts- oder Firmenwerte

Im aktuellen Geschäftsjahr weist die Konzernbilanz der Scout24 Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 1.064.086 Tsd. Euro (Vorjahr: 836.675 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 zugeordnet und auf Basis zukunftsorientierter Annahmen auf Werthaltigkeit getestet.

Zum 1. Januar 2018 war eine Reallokation der Geschäfts- oder Firmenwerte erforderlich, da die Segmentstruktur in Folge der Einführung des Segments Consumer Services reorganisiert wurde. Seit dem 1. Januar 2018 erfolgt die Überwachung der Geschäfts- oder Firmenwerte dementsprechend auf Ebene der drei operativen Segmente IS24, AS24 und Consumer Services.

Die Änderung der Berichtsstruktur bildete einen Anhaltspunkt für Wertminderungen und erforderte daher zusätzlich zum jährlichen Wertminderungstest eine Wertminderungsprüfung vor der Reallokation der Geschäfts- oder Firmenwerte. Als Ergebnis dieses Wertminderungstests wurde kein Wertminderungsbedarf vor der Reallokation festgestellt. Die Reallokation der Geschäfts- oder Firmenwerte erfolgte in Übereinstimmung mit IAS 36.87 nach Maßgabe der relativen beizulegenden Zeitwerte abzüglich Veräußerungskosten zum 1. Januar 2018.

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 drei Jahre und die langfristigen Wachstumsraten abhängig. Künftige Veränderungen der erwarteten Zahlungsströme und Diskontierungssätze können in der Zukunft zu Wertminderungen führen.

Wertminderungen der Marken

Für die wesentlichen Marken werden unbestimmbare Nutzungsdauern zugrunde gelegt, da angenommen wird, dass diese über einen unbestimmbaren Zeitraum Cashflows generieren werden. Daher werden die Marken bis zum Eintritt einer bestimmbaren Nutzungsdauer nicht planmäßig abgeschrieben. Marken werden grundsätzlich mindestens einmal jährlich und zusätzlich, wenn Anzeichen für eine mögliche Wertminderung vorliegen, einem Wertminderungstest unterzogen. Die Buchwerte der Marken ImmobilienScout24 und AutoScout24 werden jedoch aufgrund ihrer Eigenschaft als gemeinschaftliche Vermögenswerte (Corporate Assets) den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet und zusammen mit den Geschäfts- oder Firmenwerten einer Wertminderungsprüfung auf Ebene der Segmente unterzogen.

Die Konzernbilanz der Scout24 weist zum 31. Dezember 2018 einen Markenwert in Höhe von 980.943 Tsd. Euro (Vorjahr 984.609 Tsd. Euro) aus. Detaillierte Angaben sind in Erläuterung 4.5 Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte beschrieben.

Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts von Anteilen an assoziierten Unternehmen

Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts von Anteilen an assoziierten Unternehmen erfordert eine Schätzung der voraussichtlichen zukünftigen Cashflows sowie eines angemessenen Abzinsungssatzes. Die Prognose der künftigen Cashflows ist in hohem Maße von Annahmen bezüglich der erwarteten Umsatz- und Ergebnisentwicklung der betreffenden Gesellschaften der nächsten drei Jahre und der langfristigen Wachstumsraten abhängig. Künftige Veränderungen der erwarteten Zahlungsströme und Diskontierungssätze können in der Zukunft zu Wertminderungen führen.

Die Konzernbilanz der Scout24 weist zum 31. Dezember 2018 in diesem Zusammenhang u.a. die at-Equity Beteiligung an der Alpinia Investments 2018, S.L.U. in Höhe von 38.102 Tsd. Euro (Vorjahr 0 Tsd. Euro) aus. Detaillierte Angaben können den Erläuterungen 2.2 Unternehmensverkäufe in der Berichtsperiode sowie 4.8 Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen entnommen werden.

Bewertung der Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütungen

Der Ansatz und die Bewertung von Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütung, insbesondere das Long-Term Incentive Program 2018, sind in erheblichem Umfang mit Einschätzungen durch die Gesellschaft verbunden. Schätzungsunsicherheiten, die das Risiko wesentlicher Anpassungen der Buchwerte der Rückstellung im nächsten Geschäftsjahr bergen, betreffen 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.

Scout24 bilanziert zum 31. Dezember 2018 in diesem Zusammenhang im Bereich der sonstigen Rückstellungen, hier Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütungen, die Rückstellung für das Long-Term Incentive Program 2018 in Höhe von 11.333 Tsd. Euro (Vorjahr 0 Tsd. Euro).

1.6 Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung

Im Folgenden werden die wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze dargestellt.

Unternehmenszusammenschlüsse

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

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

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

Anschaffungsnebenkosten des Erwerbes werden aufwandswirksam erfasst.

Bedingte Kaufpreiszahlungen werden mit ihrem beizulegenden Zeitwert im Erwerbszeitpunkt bewertet. Spätere Wertänderungen werden in 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 ab dem 1. Januar 2018

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

a. Aktiva

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

Klassifizierung bis zum 31.12.2017

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

a. Aktiva

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

b. Passiva

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

Erstmaliger Ansatz; Zugangsbewertung ab dem 1. Januar 2018

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

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

Erstmaliger Ansatz; Zugangsbewertung bis zum 31. Dezember 2017

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

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

Folgebewertung ab dem 1. Januar 2018

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.

Folgebewertung bis zum 31. Dezember 2017

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

i) Fortgeführte Anschaffungskosten

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

ii) Beizulegender Zeitwert

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

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

Kategorien ab dem 1. Januar 2018:

Kategorie: Finanzielle Vermögenswerte/Schulden, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden

Finanzinstrumente werden zu 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.

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.

Kategorien bis zum 31. Dezember 2017:

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

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

Kategorie: Kredite und Forderungen

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

Kategorie: Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

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

Kategorie: Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden

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

Wertminderung ab dem 1. Januar 2018

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 GuV zu erfassen. Grundsätzlich werden Finanzinstrumente der ersten Stufe zugeordnet. Explizit davon ausgenommen sind bereits zum Zugangszeitpunkt wertgeminderte finanzielle Vermögenswerte.

- Stufe 1: 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 [ECL] zu bilden. Das ECL 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 [ECL] zu bilden. Die Zinserfassung ist in darauffolgenden Perioden jedoch anzupassen, sodass der Zinsbetrag künftig auf Basis des Nettobuchwertes zu berechnen ist.

Wertminderungen für Forderungen aus Lieferung und Leistung werden grundsätzlich anhand des Lifetime expected-Credit-Loss ermittelt und erfasst.

Wertminderung bis zum 31. Dezember 2017

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

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

Dividendenerträge

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

Saldierung und Ausbuchung

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

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

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

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

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

Forderungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte

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

IFRS 9 ersetzt seit dem 01.01.2018 das Modell der *eingetretenen Verluste* des IAS 39 durch ein zukunftsorientiertes Modell der *erwarteten Kreditausfälle*.

In Übereinstimmung mit IFRS 9 erfolgt die Berücksichtigung von Wertminderungen basierend auf erwarteten Verlusten. 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.

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 12 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 Vermögenswertes gibt. Diese Einschätzung wird weiterhin zu jedem Bilanzstichtag vorgenommen.

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 Firmenwerte)

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 soweit realisiert werden, dass er genutzt oder verkauft werden kann.
- B Die Gruppe beabsichtigt, den immateriellen Vermögenswert fertig zu stellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen.
- C Die Gruppe ist fähig, den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen.
- D Die Art und Weise, wie der immaterielle Vermögenswert voraussichtlich einen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird; die Gruppe kann u.a. die Existenz eines Markts für die Produkte des immateriellen Vermögenswertes oder für den immateriellen Vermögenswert an sich oder, falls er intern genutzt werden soll, den Nutzen des immateriellen Vermögenswerts, nachweisen.
- E Die Gruppe verfügt über adäquate technische, finanzielle und sonstige Ressourcen, so dass die Entwicklung abgeschlossen werden kann und der immaterielle Vermögenswert genutzt oder verkauft werden kann.
- F Die Gruppe ist fähig, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zurechenbaren Ausgaben verlässlich zu bewerten.

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

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

Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer unterliegen keiner planmäßigen Abschreibung. Stattdessen werden sie mindestens einmal jährlich, sowie wenn ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt, auf Wertminderungsbedarf auf Ebene der kleinsten zahlungsmittelgenerierenden Einheit untersucht. Die Vorgehensweise entspricht derjenigen für Geschäfts- oder Firmenwerte. Sollte der Grund für eine zuvor erfolgte Wertminderung der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer entfallen, wird der Wert wieder zugeschrieben (s. nachfolgende Tabelle).

Die voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauern sind wie folgt:

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

* Der Wert der Marken mit einer bestimmten Nutzungsdauer ist unwesentlich und wird über einen Zeitraum von fünf bis 15 Jahren abgeschrieben

Scout24 unterscheidet Marken in zwei Kategorien: (1) Marken mit einer bestimmten Nutzungsdauer und planmäßiger Abschreibung und (2) Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer ohne planmäßige Abschreibung. Scout24 bestimmt die Nutzungsdauer von Marken anhand spezifischer Faktoren und Umstände. Bei der Bestimmung der Nutzungsdauer betrachtet Scout24 die dem Vermögenswert zugrundeliegenden vertraglichen Vereinbarungen, die historische Entwicklung des Vermögenswertes, die langfristige Unternehmensstrategie für diesen

Vermögenswert, jegliche Gesetze oder andere lokale Regularien, die einen Einfluss auf die Nutzungsdauer des Vermögenswertes haben könnten, sowie Wettbewerbssituation und spezifische Marktkonditionen.

Wenn Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von 971 Millionen Euro stattdessen mit einer bestimmten Nutzungsdauer von zehn Jahren seit dem Erwerb abgeschrieben worden wären, würden die Abschreibungen 97,1 Millionen Euro jährlich betragen.

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

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

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 Kaufpreis und den beizulegenden Zeitwerten der übernommenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten dar.

Für Zwecke des Werthaltigkeitstestes werden die Geschäfts- oder Firmenwerte auf die zahlungsmittelgenerierende Einheit oder Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet, bei denen die Synergien aus dem Erwerb voraussichtlich entstehen werden. Die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten entsprechen der niedrigsten Ebene innerhalb des Unternehmens, auf der die Geschäfts- oder Firmenwerte für interne Managementzwecke überwacht werden. 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. Einheiten („carrying amount“) mit ihrem erzielbaren Betrag („recoverable amount“) verglichen wird. Der erzielbare Betrag entspricht dem Höheren der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten („fair value less cost of disposal“) und dem Nutzungswert eines Vermögenswertes („value in use“). 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.

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

Einbauten in gemieteten Räumen	3 - 10 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 - 10 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 höchst wahrscheinlich ist. Ist der Zinseffekt wesentlich, wird die Rückstellung mit dem risikoadäquaten Marktzins abgezinst.

Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen

In der Gruppe existieren sowohl leistungsorientierte als auch beitragsorientierte Pensionspläne.

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

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

Eventualverbindlichkeiten und nicht bilanzierte vertragliche Verpflichtungen

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

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

Eventualforderungen

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

Eigenkapital

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

Eigene Aktien

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

Ertragsteuern

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

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

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

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

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

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

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

Anteilsbasierte Vergütungen

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

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

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

Leasing

Bilanzierung ab dem 1. Januar 2018

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 und abzüglich erhaltener Leasinganreize sowie zuzüglich anfänglicher direkter Kosten und etwaiger Rückbauverpflichtungen.

Der Konzern nimmt mit Ausnahme der Nutzungsrechtklasse „Fahrzeuge“ die Erleichterung in Anspruch, Leasingverhältnisse, deren Laufzeit innerhalb von 12 Monaten nach dem Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung endet, als kurzfristige Leasingverhältnisse in den Aufwendungen zu bilanzieren. Weiterhin übt der Konzern das Wahlrecht aus, die Ansatz- und Bewertungsvorschriften gemäß IFRS 16 nicht für Leasingverhältnisse, bei denen der zugrundeliegende Vermögenswert von geringem Wert ist, anzuwenden.

Im Rahmen der Folgebewertung wird der Buchwert der Leasingverbindlichkeit mit dem angewendeten Zinssatz aufgezinst 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:

Nutzungsrecht Gebäude	1 - 10 Jahre
Nutzungsrecht Fahrzeuge	0 - 4 Jahre
Nutzungsrecht EDV-Anlagen	2 - 3 Jahre
Nutzungsrecht Büroausstattung	4 - 5 Jahre

Die linearen Aufwendungen für Leasingverhältnisse stellen Abschreibungsaufwand für Nutzungsrechte (Right-of-Use Assets) und Zinsaufwendungen für Schulden aus dem Leasingverhältnis dar.

Bilanzierung bis zum 31. Dezember 2017

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

Zu Beginn der Bilanzierung eines Finanzierungsleasingverhältnisses aus Sicht des Leasingnehmers werden der jeweilige Vermögenswert sowie eine entsprechende Verbindlichkeit in Höhe des beizulegenden Zeitwerts

des Vermögenswerts oder, sofern niedriger, in Höhe des Barwertes der Mindestleasingzahlungen angesetzt. Für die Folgebewertung werden die Mindestleasingzahlungen in die Finanzierungskosten und den Tilgungsanteil der Restschuld aufgeteilt. Zudem werden Abschreibungen und eventuelle Wertminderungsaufwendungen für den Vermögenswert berücksichtigt. Die Abschreibungen erfolgen über die Laufzeit des Leasingverhältnisses oder, sofern kürzer, über die Nutzungsdauer des Vermögenswerts.

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

Grundsätze der Erlösrealisierung

Der Scout24-Konzern erwirtschaftet seine Umsatzerlöse mit der Erbringung von Dienstleistungen, insbesondere der Schaltung von Online-Anzeigen, der Generierung von Geschäftskontakten („leads“) sowie der Bereitstellung von Werberaum. Weiterhin erwirtschaftet der Scout24-Konzern Umsatzerlöse durch die Vermittlung von Kreditverträgen und Verträgen über Restschuldversicherungen mit Privatkunden an Banken.

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 den jeweiligen Besonderheiten der Vereinbarung.

Bei den Umsatzerlösen aus dem Schalten von Online-Anzeigen handelt es sich ganz überwiegend um zeitraumbezogene Leistungsverpflichtungen, die „pro rata“ bilanziert werden, da der Nutzen des Kunden gleichmäßig verteilt ist. Der Scout24-Konzern bietet Leistungen auch im Bundle (z.B. Insertion, verbunden mit weiteren Komponenten wie Platzierung eines Firmenlogos und Bereitstellung von Marktdaten) an, es handelt sich dabei jedoch ausschließlich um Dienstleistungen die über den gleichen Zeitraum (in der Regel monatlich) abgerechnet werden, so dass sich selbst bei Vorliegen von separierbaren Leistungsverpflichtungen aus der Allokation der Gegenleistung nach Einzelveräußerungspreisen keine Auswirkung auf Höhe und Zeitpunkt der Umsatzrealisation ergibt. Provisionen aus der Herstellung und Vermittlung von Geschäftskontakten („leads“) werden entsprechend der vermittelten Transaktionen realisiert. Umsatzerlöse aus Werbeflächen werden, in Abhängigkeit von der Art des Werbevertrags, in jenen Perioden erfasst, in denen die Werbung geschaltet oder dargestellt wird. In Fällen, in denen eine Fakturierung im Voraus stattfindet, erfolgt die Erfassung des Umsatzes, inklusive Preisnachlässe, zunächst unter den Vertragsverbindlichkeiten und wird dann, entsprechend der Erbringung der Leistung, gemäß Vertrag, erfolgswirksam vereinnahmt.

Weiterhin erwirtschaftet der Scout24-Konzern Umsatzerlöse durch die Vermittlung von Kreditverträgen und Verträgen über Restschuldversicherungen mit Privatkunden an Banken. Die Leistungsverpflichtung besteht darin, den Banken Daten von Kreditantragstellern zu vermitteln. Der Scout24-Konzern erhält Provisionen aus dieser Vermittlungsleistung. Die Umsatzrealisierung erfolgt zeitpunktbezogen bei Erfüllung der Leistungsverpflichtung, in diesem Fall der Übergabe des Leads an die Bank.

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

Finanzierungserträge und -aufwendungen

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

Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Anteil wird berechnet als Konzernjahresergebnis, welches den Anteilseignern des Mutterunternehmens zusteht, dividiert durch den gewichteten Durchschnitt ausstehender Stammanteile. Eigene Anteile verringern die Anzahl der umlaufenden Stammanteile. Für die Ermittlung des verwässerten Ergebnisses je Anteil wird die durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Anteile um die maximale Anzahl aller

potenziell verwässernden Anteile angepasst. Diese Verwässerungseffekte beruhen allein auf potenziellen Anteilen aus den Programmen zur anteilsbasierten Vergütung.

Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte sowie Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten

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.

Langfristige Vermögenswerte, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, werden zu dem niedrigeren Betrag ihres ursprünglichen Buchwertes und dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bewertet.

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.

2 Veränderungen im Konsolidierungskreis

2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode

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

Die Immobilien Scout GmbH, Berlin hat am 17. August 2018 100% der Eigenkapitalanteile an der **immosuma GmbH**, Wien, Österreich erworben. Der Kaufpreis betrug 1.960 Tsd. Euro. Von diesem wurden 1.400 Tsd. Euro in bar gezahlt und in Höhe von 560 Tsd. Euro ein bedingter Kaufpreis vereinbart. Der bedingte Kaufpreis ist dabei abhängig von dem Erreichen gewisser Umsatz- und Traffic-Werte. Basierend auf den Umsatz- und Traffic-Werten ergeben sich mögliche Zahlbeträge von 0 Tsd. Euro bis 560 Tsd. Euro.

Die immosuma GmbH betreibt eine Meta-Suchmaschine für Immobilienanzeigen in Österreich. Zusammen mit der Immobilien Scout Österreich GmbH will der Konzern seine Stellung auf dem Markt für Online - Immobilienanzeigen in Österreich weiter ausbauen. Die Gesellschaft wird dem Segment Immobilienscout24 zugeordnet.

Der aus der Transaktion resultierende Firmenwert in Höhe von 1.699 Tsd. Euro ergibt sich aus dem künftigen Ertragspotenzial durch die Stärkung der Marktposition. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Die nachfolgende Tabelle fasst die bezahlte Gegenleistung für die immosuma GmbH sowie den beizulegenden Zeitwert der erworbenen Vermögensgegenstände und der Verbindlichkeiten zusammen:

In Tsd. Euro	17.08.2018
Gegenleistung	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.400
Bedingter Kaufpreis	560
Summe Gegenleistung	1.960
Beizulegender Zeitwert der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte	58
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	225
Passive latente Steuern	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-22
Gesamtes identifiziertes Nettovermögen	261
Geschäfts- oder Firmenwert	1.699
Gesamt	1.960

Die Bruttobeträge der vertraglichen Forderungen entsprechen dem beizulegenden Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Forderungen. Der beizulegende Zeitwert beträgt dabei 58 Tsd. Euro und wird gesamtheitlich als einbringbar angesehen.

Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 89 Tsd. Euro wurden aufwandswirksam in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Seit der Erstkonsolidierung hat die immosuma GmbH Umsatzerlöse in Höhe von 209 Tsd. Euro und ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von 128 Tsd. Euro zur Gewinn- und Verlustrechnung beigetragen. Wäre die immosuma GmbH bereits seit dem 1. Januar 2018 konsolidiert worden, hätte die Gesellschaft 539 Tsd. Euro zu den Umsatzerlösen und einen Gewinn in Höhe von 315 Tsd. Euro zum Ergebnis nach Steuern beigetragen.

Am 12. Juli 2018 hat die Scout24 AG, München, 100 % der Eigenkapitalanteile an der Blitz Erste Gründungs GmbH, München erworben und diese in **Consumer First Services GmbH**, München umbenannt. Der Kaufpreis betrug 28 Tsd. Euro und wurde in bar gezahlt. Seit diesem Zeitpunkt übt die Scout24 AG, München einen beherrschenden Einfluss auf die Consumer First Services GmbH aus.

Die Consumer First Services GmbH, München hat am 28. August 2018 100% der Eigenkapitalanteile an der **FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH**, Hamburg erworben, die wiederum zu 100% an der FVG FINANZCHECK Versicherungsvergleiche GmbH, Hamburg und der finanzcheckPRO GmbH, Hamburg beteiligt ist. Der Kaufpreis betrug 272.107 Tsd. Euro und wurde in bar bezahlt.

Die FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH ist ein Finanzdienstleistungsunternehmen, das sich auf den Online-Vergleich und die Vermittlung von Ratenkrediten und privaten Finanzprodukten in Deutschland spezialisiert hat.

Mit der Übernahme von FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH baut der Konzern sein Geschäftsfeld Scout24 Consumer Services aus. Durch das Bereitstellen von Finanzprodukten für Auto- und Immobiliensuchende sowie –anbieter innerhalb der Scout24-Gruppe will der Konzern Synergien heben.

Der aus der Transaktion resultierende Firmenwert in Höhe von 236.591 Tsd. Euro ergibt sich aus dem künftigen Ertragspotenzial durch die Nutzung erwerberspezifischer Synergien sowie der Stärkung der Marktposition. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Die nachfolgende Tabelle fasst die bezahlte Gegenleistung für FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH sowie den beizulegenden Zeitwert der erworbenen Vermögensgegenstände und der Verbindlichkeiten zusammen:

In Tsd. Euro	01.09.2018
Gegenleistung	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	272.107
Summe Gegenleistung	272.107
Beizulegender Zeitwert der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt	
Marken	8.574
Kundenstamm	5.073
Technologie	19.350
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	1.433
Sachanlagen	940
Aktive latente Steuern	8.092
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte	9.981
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6.939
Passive latente Steuern	-10.650
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-14.216
Gesamtes identifiziertes Nettovermögen	35.516
Geschäfts- oder Firmenwert	236.591
Gesamt	272.107

Die Bruttobeträge der vertraglichen Forderungen entsprechen dem beizulegenden Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Forderungen. Der beizulegende Zeitwert beträgt dabei 9.981 Tsd. Euro und wird gesamtheitlich als einbringbar angesehen.

Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 661 Tsd. Euro wurden aufwandswirksam in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Seit der Erstkonsolidierung hat die FFG FINANZCHECK Finanzportale Gruppe Umsatzerlöse in Höhe von 12.304 Tsd. Euro und ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von -4.256 Tsd. Euro zur Gewinn- und Verlustrechnung beigetragen. Wäre die FFG FINANZCHECK Finanzportale Gruppe bereits seit dem 1. Januar 2018 konsolidiert worden, hätte die Gruppe 38.164 Tsd. Euro zu den Umsatzerlösen und ein Ergebnis in Höhe von -9.740 Tsd. Euro zum Ergebnis nach Steuern beigetragen.

2.2 Unternehmensverkäufe in der Berichtsperiode

Am 21. Dezember 2018 brachte die AutoScout24 GmbH, München 100,00 % der Anteile an der AutoScout24 España S.A., Madrid, Spanien in die **Alpinia Investments 2018, S.L.U.**, Madrid, Spanien, eine Kooperation mit der Vocento Gruppe, die ihrerseits die Autocasión Hoy, S.A. eingebracht hat, ein. Im Gegenzug erhielt die AutoScout24 GmbH 49,999 % der Anteile. Der beizulegende Zeitwert der Anteile beträgt 37.500 Tsd. Euro.

In Tsd. Euro	21.12.2018
Geschäfts- oder Firmenwert	2.395
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	106
Sachanlagen	19
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte	1.431
Finanzielle Vermögenswerte	727
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6
Aktive latente Steuern	150
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-633
Finanzielle Verbindlichkeiten	-106
Gesamtes identifiziertes Nettovermögen	4.095

Aus der Entkonsolidierung der Gesellschaft ergab sich ein Gewinn in Höhe von 33.405 Tsd. Euro. Das Entkonsolidierungsergebnis ist in der Position „Finanzerträge“ enthalten.

Bei der Beteiligung an der Alpinia Investments 2018, S.L.U. handelt es sich um ein assoziiertes Unternehmen. Für weitere Details wird auf Erläuterung 4.8 Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen verwiesen.

Am 31. Dezember 2018 wurden ferner die Anteile an der **classmarkets GmbH**, Berlin veräußert, an der die Immobilien Scout GmbH, Berlin mit 100,00 % beteiligt war. Die Veräußerung erfolgte durch Übertragung sämtlicher zuvor von der Gesellschaft gehaltener Anteile an den Käufer. Der Kaufpreis beträgt 5.300 Tsd. Euro und wurde im Januar 2019 beglichen.

In Tsd. Euro	31.12.2018
Geschäfts- oder Firmenwert	1.217
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	2.311
Sachanlagen	12
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögenswerte	240
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	856
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-219
Rückstellungen	-3
Passive latente Steuern	-692
Gesamtes identifiziertes Nettovermögen	3.722

Aus der Entkonsolidierung der Gesellschaft ergab sich ein Gewinn in Höhe von 1.578 Tsd. Euro. Das Entkonsolidierungsergebnis ist in der Position „Finanzerträge“ enthalten.

3 Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

3.1 Umsatzerlöse

Der Scout24-Konzern erwirtschaftet seine Umsatzerlöse mit der Erbringung von Dienstleistungen, insbesondere der Schaltung von Online-Anzeigen, der Generierung von Geschäftskontakten („leads“) sowie der Bereitstellung von Werberaum. Weiterhin erwirtschaftet der Scout24-Konzern Umsatzerlöse durch die Vermittlung von Kreditverträgen und Verträgen über Restschuldversicherungen mit Privatkunden an Banken.

Aufgliederung von Erlösen

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Kategorien:

Außenumsatz (in Tausend Euro)	2018	2017⁷⁶ (angepasst)
ImmobilienScout24		
Umsätze mit Residential-Immobilien Partnern	122.608	113.635
Umsätze mit Business-Immobilien Partnern	53.462	47.316
Umsätze mit privaten Anbietern und Sonstige	73.890	74.965
Außenumsätze gesamt	249.960	235.916
AutoScout24		
Umsätze mit Händlern in Deutschland	77.495	67.907
Umsätze mit Händlern in den europäischen Kernmärkten	73.746	61.470
Umsätze mit OEM	18.860	17.491
Sonstige Erlöse	11.408	11.803
Außenumsätze gesamt	181.509	158.671
Scout24 Consumer Services		
Umsätze mit Finanzierungspartnern	54.794	39.451
Umsätze aus Dienstleistungen	27.930	23.729
Display-Umsätze mit Dritten	17.408	14.393
Außenumsätze gesamt	100.132	77.573
Summe berichtspflichtige Segmente	531.601	472.160
Reconciling Items	147	429
Außenumsatz Konzern gesamt	531.748	472.589

Für die Darstellung der Umsatzerlöse nach geografischen Regionen werden die Umsatzerlöse entsprechend dem Sitz der jeweiligen Gesellschaft der Scout24 angegeben (siehe Erläuterung 5.9 Aufstellung des Anteilsbesitzes).

⁷⁶ Bezüglich der Auswirkungen von geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf Erläuterung 1.3 Neue Rechnungsvorschriften verwiesen.

Vertragssalden

Die nachfolgende Tabelle zeigt die in Verbindung mit IFRS 15 bilanzierten Salden:

(in Tausend Euro)	31.12.2018	31.12.2017
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	58.442	47.432
Vertragsverbindlichkeiten	9.650	9.735

Im Zusammenhang mit Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr Wertminderungsaufwendungen in Höhe von 3.934 Tsd. Euro (im Vorjahr: 3.135 Tsd. Euro) erfasst.

Die Vertragsverbindlichkeiten resultieren im Wesentlichen aus im Voraus erfolgter Fakturierung und haben sich wie folgt entwickelt:

(in Tausend Euro)	2018	2017
Stand 1. Januar	9.735	8.651
In der Berichtsperiode abgegrenzt	94.734	88.276
In der Berichtsperiode erfolgswirksam vereinnahmt	94.591	87.179
Änderung im Konsolidierungskreis	-5	-13
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-223	-
Stand 31. Dezember	9.650	9.735

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 2018 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 18.618 Tsd. Euro (Vorjahr: 15.087 Tsd. Euro) entfällt mit 8.947 Tsd. Euro (Vorjahr: 12.619 Tsd. Euro) auf das Segment ImmobilienScout24, mit 5.305 Tsd. Euro (Vorjahr: 2.468 Tsd. Euro) auf das Segment AutoScout24 und mit 4.366 Tsd. Euro (Vorjahr: 0,00 Tsd. Euro) auf das Segment Scout24 Consumer Services. Der Gesamtbetrag der Forschungs- und Entwicklungskosten, die im Geschäftsjahr als Aufwand erfasst wurden, beträgt 16.234 Tsd. Euro (Vorjahr: 19.283 Tsd. Euro).

3.3 Sonstige betriebliche Erlöse

Die sonstigen betrieblichen Erlöse setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2018	2017
Erlöse aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	1.666	20
Erlöse aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen	250	323
Erlöse aus ausgebuchten Forderungen	105	135
Sonstige	778	581
Summe	2.799	1.059

Die Erlöse aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen betreffen im Wesentlichen den Verkauf der Marke JobScout24.

3.4 Personalaufwand und Mitarbeiterzahl

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2018	2017
Löhne und Gehälter	-102.352	-97.066
Soziale Abgaben	-14.895	-14.033
Altersversorgung	-1.051	-1.046
Anteilsbasierte Vergütung	-15.316	-4.751
Summe	-133.614	-116.896

Die durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten teilt sich wie folgt auf:

Mitarbeiteranzahl	2018	2017
Obere Führungskräfte	4	5
Angestellte	1.548	1.389
Summe	1.552	1.394

3.5 Marketingaufwand

Die Marketingaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2018	2017 ⁷⁷ (angepasst)
Werbekosten – Online ⁵	-51.208	-44.431
Werbekosten - Offline	-10.165	-9.035
Summe	-61.373	-53.466

3.6 IT Aufwand

Der IT Aufwand setzt sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2018	2017
Datentransport, Netzkosten	-560	-409
EDV-Dienstleistungen	-10.138	-8.299
Sonstige EDV-Kosten	-10.140	-8.286
Summe	-20.838	-16.994

3.7 Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2018	2017 ⁷⁸ (angepasst)
Fremde Dienstleistungen	-27.621	-22.737
Aufwand für bezogene Leistungen	-11.111	-9.704
Rechts- und Beratungskosten	-10.602	-4.345
Sonstige personalbedingte Kosten	-5.008	-5.121
Sonstige Raumkosten ⁶	-4.568	-7.191
Wertberichtigungen für wertgeminderte Forderungen	-4.289	-3.594
Reisekosten	-3.940	-3.917
Kommunikation	-3.056	-2.544
Vertriebsprovision	-1.936	-712
Kfz-Kosten	-841	-2.516
Sonstige	-7.102	-6.220
Summe	-80.074	-68.601

⁷⁷ Bezüglich der Auswirkungen von geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf Erläuterung 1.31.3 Neue Rechnungslegungsvorschriften verwiesen.

⁷⁸ Im Vorjahr: Gebäudemieten und sonstige Raumkosten. Bezüglich der Auswirkungen von geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf Erläuterung 1.3 Neue Rechnungslegungsvorschriften verwiesen.

3.8 Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen

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

In Tsd. Euro	2018	2017
Energieausweis48 GmbH, Köln ¹	156	33
eleven55 GmbH, Berlin	-103	-64
Alpinia Investments 2018, S.L.U., Madrid, Spanien	-	-
Summe	53	-31

¹ Zum 01.12.2018 wurde die at-Equity-Beteiligung als zur Veräußerung gehaltener Vermögenswert klassifiziert. Für Details siehe Erläuterung 4.9.

3.9 Finanzerträge

Finanzierungserträge umfassen nachfolgende Positionen:

In Tsd. Euro	2018	2017
Erträge aus Abgängen von Tochterunternehmen	34.984	-
Zinserträge Dritte	6.209	1.889
Erträge aus derivativen Finanzinstrumenten	1.402	1.856
Kursgewinne aus Finanzierungen	91	44
Kursgewinne aus Investitionen	-	30
Summe	42.686	3.819

Erträge aus Abgängen von Tochterunternehmen resultieren aus der Einbringung der Geschäftsanteile an der AutoScout24 Espana S.A. in die Alpinia Investments 2018, S.L.U., sowie aus der Veräußerung der classmarkets GmbH. Für Details siehe Erläuterung 2.2 Unternehmensverkäufe in der Berichtsperiode.

Die Zinserträge gegenüber Dritten resultieren im Wesentlichen aus der Refinanzierung im Rahmen des RFA. Für Details siehe Erläuterung 4.11 Finanzielle Verbindlichkeiten.

Die Erträge aus derivativen Finanzinstrumenten betreffen die Bewertung des Zinsfloors im Zusammenhang mit dem Term Loan unter dem Facility Agreement („FA“). Für weitere Informationen siehe Erläuterung 4.11 Finanzielle Verbindlichkeiten.

3.10 Finanzaufwendungen

Finanzierungsaufwendungen umfassen nachfolgende Positionen:

In Tsd. Euro	2018	2017
Zinsaufwand Dritte	-14.268	-13.736
Zinsaufwand aus Leasing	-712	-
Aufwendungen aus derivativen Finanzinstrumenten	-375	-315
Kursverluste aus Finanzierungen	-83	-128
Sonstige	-2	-15
Summe	-15.440	-14.194

Der Zinsaufwand gegenüber Dritten resultiert aus den unter dem FA, dem Schuldscheindarlehen und dem RFA aufgenommenen Verbindlichkeiten. Für Details siehe Erläuterung 4.11. Finanzielle Verbindlichkeiten. Ferner umfasst die Position die Vereinnahmung der Anschaffungsnebenkosten im Zusammenhang mit den Kreditlinien des FA, aus dem Schuldscheindarlehen sowie aus dem Term Loan and Revolving Facilities Agreement mittels der Effektivzinsmethode. Für Details siehe Erläuterung 4.11 Finanzielle Verbindlichkeiten.

3.11 Ertragsteuern

Seit dem Veranlagungszeitraum 2014 ist die Scout24 AG Organträger der ertragsteuerlichen Organschaft. Die Gesellschaften Immobilien Scout GmbH, FlowFact GmbH und AutoScout24 GmbH sind Organgesellschaften. Durch die Kettenverschmelzung der Scout24 Services GmbH auf die Scout24 Holding GmbH, welche steuerlich zum 31.12.2017 auf die Scout24 AG verschmolzen wurde, sind diese Gesellschaften ab dem Veranlagungszeitraum 2018 nicht mehr in der ertragsteuerlichen Organschaft enthalten.

Als Organträger schuldet die Scout24 AG 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	2018	2017
Laufender Steueraufwand für Gewinne der Periode	-69.795	-62.129
Laufender Steuerertrag/-aufwand aus Vorjahren	-585	406
Summe laufender Steueraufwand/-ertrag	-70.380	-61.723
Latenter Steuerertrag aufgrund Änderung von Steuersätzen	3.649	-2.924
Latenter Steuerertrag aufgrund zeitlicher Buchungsunterschiede	13.101	10.011
Latenter Steueraufwand aus Verlustvorträgen	-415	-8
Summe latenter Steuerertrag	16.335	7.079
Summe Ertragsteuern	-54.045	-54.644

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag setzen sich dabei aus Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag als auch den entsprechenden ausländischen Einkommen- und Ertragsteuern zusammen. Der Körperschaftsteuersatz in Deutschland betrug für den Veranlagungszeitraum 2018 wie im Vorjahr 15,0 %, der darauf anzuwendende Solidaritätszuschlag 5,5 %. Der Gewerbesteuersatz hat sich auf Grund von geänderten gewerbesteuerlichen Zerlegungsbeträgen auf 15,435 % geändert (Vorjahr: 15,75 %). Damit ergibt sich für 2018 ein Konzernsteuersatz von 31,26 % (Vorjahr 31,575 %).

Die Ursachen für den Unterschied zwischen dem erwarteten und dem ausgewiesenen Steueraufwand im

Konzern stellen sich wie folgt dar:

In Tsd. Euro	2018	2017
Ergebnis vor Ertragsteuern	218.472	165.542
Erwarteter Steueraufwand 2018: 31,26 % (2017: 31,5 %)	-68.294	-52.270
Steuereffekte aus Vorjahren	3.160	-2.047
Steuerfreie Erträge	9.509	-
Nicht abziehbare Aufwendungen	-1.368	-820
Permanente Differenzen	3.175	335
Steuereffekte aus Equity-Investments	17	-10
Steuereffekte aus Verlustvorträgen (laufende nicht werthaltige Verlustvorträge)	-1.252	-101
Steuereffekte aus Hinzurechnungen und Kürzungen für lokale Steuern	-568	-629
Anpassungen des Steuerbetrags an den abweichenden nationalen Steuersatz	1.570	899
Sonstige	6	-1
	-54.045	-54.644
Effektiver Steuersatz	-24,7%	-33,0%

Die Steuereffekte aus Vorjahren resultieren hauptsächlich aus der Änderung des durchschnittlichen Konzernsteuersatzes gegenüber der Vorperiode i. H. v. 3.649 Tsd. Euro sowie aus True Up Effekten basierend auf den eingereichten Steuererklärungen für Vorjahre bei den laufenden Steuern i. H. v. -572 Tsd. Euro und bei den latenten Steuern i. H. v. 83 Tsd. Euro.

Die nicht abzugsfähigen Aufwendungen bestehen in erster Linie aus den fünfprozentigen nicht abzugsfähigen Betriebsausgaben der Dividende der AutoScout24 Espana S.A i. H. v. 194 Tsd. Euro, AutoScout24 Belgium S.A. i. H. v. 1.049 Tsd. Euro, AutoScout24 Italia srl i. H. v. 622 Tsd. Euro und AutoScout24 Nederland B.V. i. H. v. 250 Tsd. Euro als auch den fünfprozentigen nicht abzugsfähigen Betriebsausgaben des Veräußerungserlöses aus dem Verkauf der classmarkets GmbH i. H. v. 53 Tsd. Euro, den fünfprozentigen nicht abzugsfähigen Betriebsausgaben aufgrund des Anteilstausches im Rahmen der Einbringung der AutoScout24 Espana S.A. in ein assoziiertes Unternehmen i. H. v. 1.620 Tsd. Euro sowie den nicht abziehbaren Aufsichtsratsvergütungen i. H. v. 270 Tsd. Euro.

Die steuerfreien Erträge bestehen aus den Unternehmenstransaktionen Verkauf der classmarkets GmbH sowie Einbringung der AutoScout24 Espana S.A. in ein assoziiertes Unternehmen.

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

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

In Tsd. Euro	31.12.2018	31.12.2017
Ertragsteuerforderungen (kurzfristig)	721	2.653
Ertragsteuerforderungen	721	2.653
Ertragsteuerverbindlichkeiten (kurzfristig)	28.452	12.843
Ertragsteuerverbindlichkeiten (langfristig)	43	62
Ertragsteuerverbindlichkeiten	28.495	12.905

Die latenten Steueransprüche haben sich wie folgt entwickelt:

In Tsd. Euro	31.12.2018	31.12.2017
Stand vom 31.12.2017 wie zuvor berichtet	2.312	3.482
Anpassung aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 9	-	-
Angepasster Stand vom 01.01.2018	2.312	3.482
Änderung Konsolidierungskreis	319	-
Ergebniswirksam erfasst in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	-1.425	-1.182
Im sonstigen Ergebnis erfasst		12
Endbestand der Periode	1.206	2.312

Die latenten Steuerschulden haben sich wie folgt entwickelt:

In Tsd. Euro	31.12.2018	31.12.2017
Stand vom 31.12.2017 wie zuvor berichtet	371.492	378.579
Anpassung aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 9	1.171	
Angepasster Stand vom 01.01.2018	372.663	
Änderung Konsolidierungskreis / Umgliederung in zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-2.673	1.174
Ergebniswirksam erfasst in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und/oder in der Gesamtergebnisrechnung	-17.760	-8.261
Im sonstigen Ergebnis erfasst		-
Endbestand der Periode	352.230	371.492

Die latenten Steuerschulden resultieren hauptsächlich aus den Kaufpreisallokationen. Darauf wurden unter Berücksichtigung von Abschreibungen zum 31. Dezember 2018 passive latente Steuern in Höhe von 335.333 Tsd. Euro (Vorjahr: 355.508 Tsd. EUR) bilanziert, von denen 298.212 Tsd. Euro (Vorjahr: 316.819 Tsd. EUR) auf die Immobilien Scout GmbH inklusive deren Beteiligungen und 37.378 Tsd. Euro (Vorjahr: 38.690 Tsd. EUR) auf die AutoScout24 GmbH inklusive deren Beteiligungen entfallen.

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

In Tsd. Euro	31.12.2018		Angepasster Stand vom 01.01.2018		Anpassung aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 9		Stand vom 31.12.2017 wie zuvor berichtet	
	Latente Steuer- ansprüche	Latente Steuer- verbindlichkeiten	Latente Steuer- ansprüche	Latente Steuer- verbindlichkeiten	Latente Steuer- ansprüche	Latente Steuer- verbindlichkeiten	Latente Steuer- ansprüche	Latente Steuer- verbindlichkeiten
Marken	108	306.739	12	310.771	-	-	12	310.771
Sonstige immaterielle Vermögenswerte inklusive Nutzungsrechte aus Leasingvereinbarungen	667	61.898	425	58.119	-	-	425	58.119
Sachanlagen	23	12	891	-	-	-	891	-
Sonstige Vermögenswerte	145	778	227	1.934	-	1.171	227	763
Langfristige Vermögenswerte	943	369.427	1.555	370.824	-	1.171	1.555	369.653
Sonstige Rückstellungen	0	0	21	-	-	-	21	-
Sonstige Verbindlichkeiten inklusive Leasingverbindlichkeiten	833	19	1.975	-	-	-	1.975	-
Kurzfristige Verbindlichkeiten	833	19	1.996	-	-	-	1.996	-
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	75	-	58	-	-	-	58	-
Sonstige Rückstellungen	2.917	46	38	994	-	-	38	994
Sonstige Verbindlichkeiten inklusive Leasingverbindlichkeiten	5.911	-	11	2.303	-	-	11	2.303
Langfristige Verbindlichkeiten	8.903	46	106	3.297	-	-	106	3.297
Verlust-/Zinsvorträge	7.789		112	-	-	-	112	-
Gesamt	18.468	369.492	3.770	374.121	-	1.171	3.770	372.950
Saldierung	-17.262	-17.262	-1.458	-1.458	-	-	-1.458	-1.458
Bilanzansatz	1.206	352.230	2.312	372.663	-	1.171	2.312	371.492

Aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 9 zum 01.01.2018 ergibt sich eine Veränderung des Bestands der latenten Steuern in Höhe von 1.171 Tsd. Euro. Zu den näheren Erläuterungen hinsichtlich der erstmaligen Anwendung von IFRS 9 wird auf Erläuterung 1.3 Neue Rechnungslegungsvorschriften verwiesen.

Von der Gesamtveränderung der latenten Steuern in Höhe von 19.327 Tsd. Euro (Vorjahr: 5.913 Tsd. Euro) wurde ein Ertrag in der Gewinn- und Verlustrechnung von 16.335 Tsd. Euro (Vorjahr: 7.079 Tsd. Euro) und im sonstigen Ergebnis 0 Tsd. Euro (Vorjahr: 12 Tsd. Euro) erfasst. Im Zusammenhang mit der Bilanzierung von Unternehmenstransaktionen sind -2.017 Tsd. Euro (Vorjahr: -1.174 Tsd. Euro) latente Steuern erfolgsneutral erfasst. Hinsichtlich des Ausweises der latenten Steuern in Höhe von 5.009 Tsd. Euro im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten wird auf Erläuterung 4.9 Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte verwiesen.

Die aktiven latenten Steuern auf unten dargestellte Verlustvorträge sind nicht angesetzt oder nach dem Ansatz wertberichtigt, soweit mit einer Realisierung der darin enthaltenen Steuervorteile mittelfristig nicht oder nicht mehr gerechnet wird.

Von den körperschaftsteuerlichen Verlustvorträgen in Deutschland in Höhe von 46.990 Tsd. Euro (Vorperiode: 4.221 Tsd. Euro) wurden 23.028 Tsd. Euro (Vorperiode: 4.221 Tsd. Euro) nicht für die Bilanzierung von latenten Steuern herangezogen.

Von den gewerbesteuerlichen Verlustvorträgen in Deutschland in Höhe von 46.697 Tsd. Euro (Vorperiode: 4.582 Tsd. Euro) wurden 22.736 Tsd. Euro (Vorperiode: 4.582 Tsd. Euro) nicht für die Bilanzierung von latenten Steuern herangezogen.

Von den steuerlichen Verlustvorträgen im Ausland – welche nach derzeitigem Kenntnisstand keiner zeitlichen Begrenzung unterliegen - in Höhe von 14.507 Tsd. Euro (Vorperiode: 18.408 Tsd. Euro) wurden 14.309 Tsd. Euro (Vorperiode: 18.073 Tsd. Euro) nicht für die Bilanzierung von latenten Steuern herangezogen.

Die Veränderung der Verlustvorträge im Inland resultiert im Wesentlichen aus der Erstkonsolidierung der FFG Finanzcheck Finanzportale GmbH in 2018.

Auf temporäre Unterschiede im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften in Höhe von 5.673 Tsd. Euro (Vorjahr: 6.106 Tsd. Euro) wurden keine latenten Steuerschulden angesetzt, da es nicht wahrscheinlich ist, dass sich diese temporären Differenzen in absehbarer Zeit umkehren werden. Die temporären Differenzen ergeben sich aufgrund nicht ausgeschütteter Gewinne der Tochtergesellschaften. Bei Ausschüttung oder Verkauf der Beteiligung wären die Erträge zu 95 % steuerfrei.

3.12 Ergebnis je Aktie

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

		2018	2017
Ergebnis, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt	Tsd. Euro	164.427	110.898
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien zur Berechnung des Ergebnisses je Aktie			
Unverwässert	Anzahl	107.600.000	107.599.941
Verwässert	Anzahl	107.722.363	107.684.291
Ergebnis je Aktie			
Unverwässert	Euro	1,53	1,03
Verwässert	Euro	1,53	1,03

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

4 Erläuterungen zur Konzern-Bilanz

4.1 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beinhalten Bankguthaben sowie Kassenbestände in Höhe von 58.420 Tsd. Euro (Vorjahr: 56.659 Tsd. Euro).

4.2 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2018	31.12.2017
Forderungen gegen Dritte	58.436	47.426
Forderungen gegen assoziierte bzw. Gemeinschaftsunternehmen	6	6
Summe	58.442	47.432

Die nachfolgende Tabelle enthält Informationen über das geschätzte Ausfallrisiko und die erwarteten Kreditverluste für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember 2018. Für die Ermittlung der Abwertungsraten siehe Erläuterung 1.6 Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung.

In Tsd. Euro	Bruttobuchwert	Wertberichtigung	Beeinträchtigte Bonität	Abwertungsrate
Nicht überfällig	36.545	-144	Nein	0,47 %
1 bis 30 Tage überfällig	13.466	-61	Nein	0,55 %
31 bis 90 Tage überfällig	4.774	-147	Nein	3,67 %
mehr als 90 Tage überfällig	5.246	-1.243	Ja	27,73 %
Summe	60.031	-1.595	-	-

Die Abwertungsraten werden auf Nettoforderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten, das heißt exklusive Mehrwertsteuer, angewendet. In den nicht überfälligen Forderungen in Höhe von 36.545 Tsd. Euro sind Forderungen in Höhe von 4.976 Tsd. Euro enthalten, auf die die Abwertungsraten nicht angewendet werden. Diese Forderungen bestehen gegenüber Banken, für die aufgrund hoher Ratings und niedriger historischer Ausfallraten kein Ausfallrisiko besteht. Zudem werden die Abwertungsraten nicht auf Forderungen aus Barter-Umsätzen in Höhe von 418 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. Vergleichswerte für 2017 zeigen das Wertberichtigungskonto nach IAS 39.

In Tsd. Euro	
Stand zum 01.01.2017	-4.463
Zugänge Konsolidierungskreis	-21
Abgänge Konsolidierungskreis	-
Zuführung	-1.932
Verbrauch	977
Auflösung	323
Umbuchungen	-
Umbuchungen als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-
Währungsdifferenzen	8
Stand zum 31.12.2017 / 01.01.2018 nach IAS 39	-5.108
Veränderung durch Einführung IFRS 9	3.897
Stand zum 01.01.2018 nach IFRS 9	-1.211
Zugänge Konsolidierungskreis	0
Abgänge Konsolidierungskreis	65
Zuführung	-824
Verbrauch	45
Auflösung	250
Umbuchungen	-
Umbuchungen als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	79
Währungsdifferenzen	1
Stand zum 31.12.2018	-1.595

Die Neubewertung der Wertberichtigungen für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erfolgt basierend auf den 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 Position Verbrauch beinhaltet die Ausbuchung von wertberichtigten Forderungen.

4.3 Finanzielle Vermögenswerte

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

In Tsd. Euro	31.12.2018	31.12.2017
kurzfristig		
Forderungen aus Unternehmensverkäufen	5.300	-
Debitorische Kreditoren	2.107	992
Forderungen gegen assoziierte Unternehmen	-	83
Summe	7.407	1.075
langfristig		
Transaktionskosten Darlehen	2.367	807
Beteiligungen	180	180
Zinsforderungen gegen Dritte	28	-
Sonstige	-	4
Summe	2.575	991

Forderungen aus Unternehmensverkäufen stellen die Kaufpreisforderung im Zusammenhang mit der Veräußerung der classmarkets GmbH dar. Für Details siehe Erläuterung 2.2 Unternehmensverkäufe in der Berichtsperiode.

Die Transaktionskosten Darlehen beziehen sich auf die im Geschäftsjahr abgeschlossenen Kreditlinien Revolving Facility I und Revolving Facility II. Für Details siehe Erläuterung 4.11 Finanzielle Verbindlichkeiten.

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

4.4 Sonstige Vermögenswerte

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

In Tsd. Euro	31.12.2018	31.12.2017
kurzfristig		
Rechnungsabgrenzung	8.006	6.468
Steuern, die keine Ertragsteuern sind	1.201	207
Geleistete Anzahlungen	132	409
Sonstige	775	372
Summe	10.114	7.456
Langfristig		
Mietkaution	989	996
Rechnungsabgrenzung	4	1.516
Sonstige	-	3
Summe	993	2.515

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

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

4.5 Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte

In Tsd. Euro	Geschäfts- oder Firmenwerte	Marken	Selbst erstellte Software	Konzessionen, Rechte und Lizenzen	Kunden- stamm*	Immaterielle Vermögens- werte in Entwicklung	Zwischensumme Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Summe
Anschaffungs- und Herstellungskosten								
Stand vom 01.01.2017	816.231	984.301	22.730	98.467	246.155	18.722	386.074	2.186.606
Zugänge Konsolidierungskreis	20.444	1.422	-	88	3.275	-	3.363	25.229
Abgänge Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-	-	-
Zugänge	-	-	1.900	396	-	17.701	19.997	19.997
Abgänge	-	-	-	-271	-	-68	-339	-339
Umbuchungen	-	-	20.114	1.038	-	-21.152	-	-
Umbuchung als zur Veräußerung ge- haltene Vermögenswerte	-	-	-	-	-	-	-	-
Stand vom 31.12.2017 / 01.01.2018	836.675	985.723	44.744	99.718	249.430	15.203	409.095	2.231.493
Zugänge Konsolidierungskreis	238.293	8.574	422	19.691	5.073	0	25.186	272.053
Abgänge Konsolidierungskreis	-3.612	-505	-122	-1.263	-602	-905	-2.892	-7.009
Zugänge	-	-	1.987	455	-	16.729	19.171	19.171
Abgänge	-	-310	-337	-	-	-	-337	-647
Umbuchungen	-	-	24.578	28	-	-24.606	-	-
Umbuchung als zur Veräußerung ge- haltene Vermögenswerte	-7.270	-11.118	-6.609	-7.106	-5.112	-	-18.827	-37.215
Stand vom 31.12.2018	1.064.086	982.365	64.663	111.523	248.789	6.421	431.396	2.477.846
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen								
Stand vom 01.01.2017	-	-778	-7.766	-82.787	-77.961	-	-168.514	-169.292
Zugänge Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-	-	-
Abgänge Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-	-	-
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-	-336	-11.013	-8.028	-32.937	-	-51.978	-52.314
Zugänge (Wertminderungen)	-	-	-	-	-	-	-	-
Abgänge	-	-	-	271	-	-	271	271
Umbuchungen	-	-	-	-	-	-	-	-
Umbuchung als zur Veräußerung ge- haltene Vermögenswerte	-	-	-	-	-	-	-	-
Stand vom 31.12.2017 / 01.01.2018	-	-1.114	-18.779	-90.544	-110.898	-	-220.221	-221.335
Zugänge Konsolidierungskreis	-	-	-422	-248	-	-	-670	-670
Abgänge Konsolidierungskreis	-	-	147	804	134	-	1.085	1.085
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-	-617	-14.594	-5.917	-33.296	-	-53.807	-54.424
Zugänge (Wertminderungen)	-	-	-195	-	-	-	-195	-195
Abgänge	-	310	337	-	-	-	337	647
Umbuchungen	-	-	-482	482	-	-	-	-
Umbuchung als zur Veräußerung ge- haltene Vermögenswerte	-	-	3.908	5.784	1.392	-	11.084	11.084
Stand vom 31.12.2018	-	-1.422	-30.080	-89.639	-142.668	-	-262.387	-263.808
Buchwerte								
Stand zum 31. Dezember 2017	836.675	984.609	25.965	9.174	138.532	15.203	188.873	2.010.158
Stand zum 31. Dezember 2018	1.064.086	980.943	34.583	21.884	106.121	6.421	169.009	2.214.038

*Der Kundenstamm hat eine Restnutzungsdauer von drei bis zehn 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 Änderungen im Konsolidierungskreis betreffen den Erwerb der immosuma GmbH (Zahlungsmittelgenerierende Einheit (ZGE) ImmobilienScout24), der Finanzcheck Gruppe (ZGE Scout24 Consumer Services) sowie die Veräußerung der classmarkets GmbH (ZGE ImmobilienScout24) und die Veräußerung der AutoScout24 Espana S.A. (ZGE AutoScout24). Die FlowFact GmbH (ZGE ImmobilienScout24) wird in der Position „Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte“ ausgewiesen.

Eine Marke der ZGE ImmobilienScout24, verschiedene Marken der ZGE AutoScout24 und eine Marke der ZGE Scout24 Consumer Services werden über ihre jeweilige spezifische Nutzungsdauer abgeschrieben, für welche positive Zahlungsmittelzuflüsse erwartet werden. Der Buchwert dieser Marken zum 31. Dezember 2018 beträgt 9.943 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.986 Tsd. Euro).

Den Marken ImmobilienScout24 und AutoScout24 werden unbestimmte Nutzungsdauern zugeordnet, weil erwartet wird, dass aus diesen positive Zahlungszuflüsse über einen unbestimmten Zeitraum resultieren.

(in Tausend Euro)	Marken zum 31.12.2018	Marken zum 31.12.2017
Marke ImmobilienScout24	861.700	861.700
Marke AutoScout24	109.300	109.300
Marke FlowFact	0	11.118
Sonstige	0	505
Summe	971.000	982.623

Wertminderungstests

Die Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich einem Wertminderungstest nach IAS 36 auf Basis des erzielbaren Betrags entsprechend der in Erläuterung 1.6 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 haben sich weder zum Reallokationsstichtag 1. Januar 2018 noch zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2018 Wertminderungen ergeben. Zum 31. Dezember 2017 bestand ebenfalls kein Wertminderungsbedarf.

Grundsätzlich werden Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer mindestens einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest gemäß IAS 36 auf Basis des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten der entsprechenden ZGE analog der in Erläuterung 1.6 Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung beschriebenen Vorgehensweise zum Geschäfts- oder Firmenwert unterzogen.

Die Marken ImmobilienScout24 und AutoScout24 erzeugen keine Zahlungsmittelzuflüsse, die weitestgehend unabhängig von anderen Vermögenswerten sind. Daher werden die Marken ImmobilienScout24 und Auto-Scout24 auf Ebene der ZGE auf Wertminderung getestet. Da beide Marken auch zu den künftigen Cash-flows der ZGE Scout24 Consumer Services beitragen, werden diese als gemeinschaftliche Vermögenswerte (Corporate Assets) auf Basis der Plan EBITs auf die ZGEs ImmobilienScout24, AutoScout24 sowie Scout24 Consumer Services verteilt.

Werte per 31.12.2018 (in Tsd. Euro)	Geschäfts- oder Firmenwert	Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer
Zahlungsmittelgenerierende Einheit ImmobilienScout24	654.631	828.234
Zahlungsmittelgenerierende Einheit AutoScout24	145.217	107.453
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Scout24 Consumer Services	264.239	35.313
Summe	1.064.086	971.000

Werte per 31.12.2017 (in Tsd. Euro)	Geschäfts- oder Firmenwert	Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer
Zahlungsmittelgenerierende Einheit ImmobilienScout24	688.557	873.323
Zahlungsmittelgenerierende Einheit AutoScout24	148.118	109.300
Summe	836.675	982.623

Aufgrund der Reorganisation der operativen Segmente nach IFRS 8 wurde auch der Geschäfts- oder Firmenwert auf die drei aktuellen ZGEs ImmobilienScout24, AutoScout24 und Scout24 Consumer Services zum 1. Januar 2018 allokiert. Die Allokation des Geschäfts- oder Firmenwertes erfolgte in Übereinstimmung mit IAS36.87 auf Basis der relativen beizulegenden Zeitwerte abzgl. Veräußerungskosten. Die Reorganisation bildete einen Anhaltspunkt für Wertminderungen und erforderte daher zusätzlich zum jährlichen Wertminderungstest eine Wertminderungsprüfung vor der Reallokation des Geschäfts- oder Firmenwertes. Als Ergebnis wurde kein Wertminderungsbedarf festgestellt.

Für die Wertminderungstests der Geschäfts- oder Firmenwerte und Marken zum 31. Dezember 2018 wurden für die ZGE ImmobilienScout24, die ZGE AutoScout24 und die ZGE Scout24 CS jeweils ein WACC nach Steuern von 7,27 % (Vorjahr bzw. 1. Januar 2018: 6,49 %) angewendet. Der Kapitalisierungszinssatz ist gegenüber dem Vorjahr gestiegen, weil aufgrund besserer Datenverfügbarkeit der Zeitraum zur Ermittlung des Betas basierend auf der Peer-Group von zwei auf fünf Jahre ausgeweitet wurde, was mit einer Erhöhung des Beta-Faktors einherging. Der Diskontierungssatz beruht auf einem Basiszinssatz in Höhe von 1,25 % (Vorjahr bzw. 1. Januar 2018: 1,25 %) und einer Marktrisikoprämie in Höhe von 6,50 % (Vorjahr bzw. 1. Januar 2018: 7,00 %). Weiterhin werden ein aus einer Peer-Group abgeleiteter Betafaktor, ein Fremdkapitalspread sowie eine typisierte Kapitalstruktur berücksichtigt.

Des Weiteren geht das Management von stark steigenden Umsätzen und aufgrund des operativen Leverage leicht steigenden EBITDA-Margen aus, wobei in der ZGE Consumer Services aufgrund der Akquisition von Finanzcheck.de ein stärkeres Wachstum als in den ZGEs IS24 und AS24 erwartet wird. Der Detailplanungszeitraum beträgt drei Jahre und unterliegt für 2019 der vom Management verabschiedeten und vom Aufsichtsrat freigegebenen Unternehmensplanung; die Detailplanungen für 2020 und 2021 basieren auf der dem Aufsichtsrat vorgestellten Mehrjahresplanung.

Das Umsatzwachstum im Detailplanungszeitraum liegt für die ZGE IS24 leicht über den historischen Wachstumsraten. Im Wesentlichen soll das Wachstum aus dem Anstieg des ARPU der Maklerkunden im Bereich Residential-Immobilien sowie Business-Immobilien auf Basis geringer Kundenabwanderungs- sowie stabiler Kundenrück- und Neugewinnungsraten resultieren. Das Umsatzwachstum für die ZGE AS24 im Detailplanungszeitraum liegt auf dem Niveau der Vorjahre. Dieser Erwartung liegt hauptsächlich die Annahme über jeweilige Steigerungen des ARPU der Händlerpartner zugrunde.

Für die ZGE CS ist das Umsatzwachstum im Wesentlichen durch den Beitrag der neuerworbenen FINANZCHECK.de als auch durch Wachstum im Bereich zusätzlicher Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungsketten geprägt. Das Umsatzwachstum soll insbesondere durch die Ausweitung der Vermittlung von Konsumentenkrediten, Bonitätsprüfungen sowie Premium-Mitgliedschaften für Nutzer angetrieben werden.

Die Annahmen zu den steigenden 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 sinkende Umsatzwachstumsraten und konstante (ZGE ImmobilienScout24 und ZGE AutoScout24) bzw. steigende (ZGE Consumer Services) EBITDA-Margen zugrunde gelegt wurden. Für das Umsatzwachstum nach dem Übergangszeitraum wurde eine langfristige Wachstumsrate von 1,25 % (Vorjahr: 2,00 %) verwendet.

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

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

Bei der ZGE Scout24 Consumer Services übersteigt der erzielbare Betrag den Buchwert um 32 Millionen Euro. Für das Umsatzwachstum des Detailplanungs- und Überleitungszeitraums wurde eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 14,5% angenommen. Bei einer Reduktion der durchschnittlichen jährlichen Umsatzwachstumsrate auf 12,6% entspräche bei sonst unveränderten Annahmen der erzielbare Betrag dem Buchwert. Als langfristige EBIT-Marge wurden der Bewertung 16% zugrunde gelegt. Bis zu einer Reduktion der EBIT-Marge auf 14,4% ergäbe sich – unter sonst gleichen Annahmen – kein Wertminderungsbedarf. Ebenso ergäbe sich – bei sonst unveränderten Annahmen - bis zu einer Erhöhung des WACC auf 7,82 % oder bei einer Reduzierung der Wachstumsrate in der ewigen Rente auf 0,71 % kein Wertminderungsbedarf.

4.6 Nutzungsrechte aus Leasing-Vereinbarungen

In Tsd. Euro	Nutzungs- recht Gebäude	Nutzungs- recht Fahrzeuge	Nutzungs- recht EDV-Anlagen	Nutzungs- recht Büro- ausstattung	Summe
Anschaffungs- und Herstellungskosten					
Umstellungseffekt durch Einführung IFRS 16	13.333	2.286	1.231	-	16.850
Stand vom 01.01.2018 nach IFRS 16	13.333	2.286	1.231	-	16.850
Zugänge Konsolidierungskreis	1.897	33	-	-	1.930
Abgänge Konsolidierungskreis	-193	-67	-	-	-260
Zugänge	16.774	999	457	58	18.288
Abgänge	-	-	-	-	-
Umbuchungen als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-5.656	-28	-	-	-5.684
Stand vom 31.12.2018	26.155	3.223	1.688	58	31.124
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand vom 01.01.2018	-	-	-	-	-
Zugänge Konsolidierungskreis	-579	-12	-	-	-591
Abgänge Konsolidierungskreis	90	65	-	-	155
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-4.391	-1.545	-665	-9	-6.609
Zugänge (Wertminderungen)	-	-	-	-	-
Abgänge	-	-	-	-	-
Umbuchungen als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	576	27	-	-	603
Stand vom 31.12.2018	-4.303	-1.465	-665	-9	-6.442
Buchwerte					
Stand zum 31. Dezember 2018	21.852	1.758	1.023	49	24.682

Der Aufwand für kurzfristige Leasingverhältnisse mit einer Laufzeit von mehr als einem Monat beträgt 491 Tsd. Euro. Der Aufwand für Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte beträgt 34 Tsd. Euro. Die gesamten Zahlungsmittelabflüsse der aktivierten Leasingverhältnisse im Geschäftsjahr 2018 betragen 6.079 Tsd. Euro.

4.7 Sachanlagevermögen

In Tsd. Euro	Einbauten in gemieteten Räumen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Summe
Anschaffungs- und Herstellungskosten			
Stand vom 01.01.2017	189	24.356	24.545
Zugänge Konsolidierungskreis	-	2	2
Abgänge Konsolidierungskreis	-	-	-
Zugänge	-	2.793	2.793
Abgänge	-29	-209	-238
Umbuchungen als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-	-	-
Stand vom 31.12.2017 / 01.01.2018	160	26.942	27.102
Zugänge Konsolidierungskreis	130	1.718	1.848
Abgänge Konsolidierungskreis	-	-302	-302
Zugänge	2.658	6.997	9.655
Abgänge	-19	-305	-324
Umbuchungen als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-1	-967	-968
Stand vom 31.12.2018	2.928	34.083	37.011
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen			
Stand vom 01.01.2017	-147	-14.445	-14.592
Zugänge Konsolidierungskreis	-	-	-
Abgänge Konsolidierungskreis	-	-	-
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-39	-4.477	-4.516
Zugänge (Wertminderungen)	-	-	-
Abgänge	28	139	167
Umbuchungen als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-	-	-
Stand vom 31.12.2017 / 01.01.2018	-158	-18.783	-18.941
Zugänge Konsolidierungskreis	-64	-844	-908
Abgänge Konsolidierungskreis	-	272	272
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-139	-4.726	-4.865
Zugänge (Wertminderungen)	-	-	-
Abgänge	19	136	155
Umbuchungen	-	-	-
Umbuchungen als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	1	606	607
Währungsdifferenzen	0	-	-
Stand vom 31.12.2018	-341	-23.339	-23.680
Buchwerte			
Stand zum 31. Dezember 2017	2	8.159	8.161
Stand zum 31. Dezember 2018	2.587	10.744	13.331

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 der assoziierten Unternehmen per 31. Dezember 2018 und 31. Dezember 2017:

				31.12.2018	31.12.2017
Gesellschaftsname	Sitz der Gesellschaft	Anteilsbesitz in %	Art der Beteiligung	Bewertungs- methode	Bewertungs- methode
Energieausweis48 GmbH	Köln, Deutschland	50,00%	Gemeinschafts- unternehmen	n.a.	Equity
eleven55 GmbH	Berlin, Deutschland	25,004%	Assoziiertes Unternehmen	Equity	Equity
Alpinia Investments 2018, S L.U.	Madrid, Spanien	49,999%	Assoziiertes Unternehmen	Equity	n.a.

Das assoziierte Unternehmen Alpinia Investments 2018, S.L.U., Madrid, Spanien (Alpinia) wurde am 21. Dezember 2018 erworben. Für Details siehe 2.2 Unternehmensverkäufe in der Berichtsperiode. Der Buchwert des assoziierten Unternehmens beträgt 38.102 Tsd. Euro (Vorjahr: 0 Tsd. Euro). Der Buchwert des nicht wesentlichen assoziierten Unternehmens beträgt 882 Tsd. Euro (Vorjahr: 986 Tsd. Euro). Die Energieausweis48 GmbH wurde zum 1. Dezember 2018 als zur Veräußerung gehaltener Vermögenswert klassifiziert. Für Details siehe Erläuterung 4.9.

Alpinia ist für die Scout24-Gruppe von strategischer Bedeutung. Zielsetzung der Kooperation ist es, eine marktführende Position im spanischen Online-Fahrzeugmarkt einzunehmen. Die zusammengefassten Finanzinformationen des assoziierten Unternehmens sind der nachstehenden Tabelle zu entnehmen:

In Tsd. Euro	2018	2017
Langfristige Vermögenswerte	6.566	-
Kurzfristige Vermögenswerte	3.211	-
Langfristige Schulden	9	-
Kurzfristige Schulden	2.069	-
Nettovermögen (100%)	7.699	-
Vorläufiger Unterschiedsbetrag	67.301	-
Buchwert des assoziierten Unternehmens (100%)	75.000	-
Anschaffungsnebenkosten (ANK)	602	-
Buchwert des Anteils am assoziierten Unternehmen (49,999% + ANK)	38.102	-
Umsatzerlöse	-	-
Ergebnisse aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (100%)	-	-
Sonstiges Ergebnis (100%)	-	-
Gesamtergebnis (100%)	-	-
Anteil am Gesamtergebnis (49,999%)	-	-

Zum Stichtag sind die Identifizierung und Bewertung der erworbenen Vermögenswerte und Schulden des assoziierten Unternehmens noch nicht abgeschlossen, so dass ein vorläufiger Unterschiedsbetrag ausgewiesen wird.

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

In Tsd. Euro	31.12.2018	31.12.2017
Buchwert der eleven55 GmbH	882	986

In Tsd. Euro	2018	2017
Gewinn/Verlust aus fortgeführten Aktivitäten	-103	-64
Gewinn/Verlust aus nicht fortgeführten Aktivitäten	-	-
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	-	-
Gesamtergebnis	-103	-64

Die kumulierten, anteiligen Verluste aus der Equity-Konsolidierung des nicht wesentlichen assoziierten Unternehmens betragen -168 Tsd. Euro (Vorjahr: -64 Tsd. Euro).

Zum 31. Dezember 2018 betrug die Mitarbeiterzahl der at-Equity bilanzierten Unternehmen 58 (Vorjahr: 10).

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

4.9 Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte

Im November 2018 verpflichtete sich das Management zu einem Plan, die Tochtergesellschaften FlowFact GmbH sowie Flow Fact Schweiz AG, die zum Segment ImmobilienScout24 gehören, zu verkaufen. Dementsprechend werden diese Gesellschaften als Veräußerungsgruppe dargestellt. Die Verkaufsbemühungen für die Veräußerungsgruppe haben begonnen und es wird mit einem Verkauf vor Dezember 2019 gerechnet.

Es sind keine Wertminderungsaufwendungen entstanden, da der am Markt erzielbare Verkaufspreis abzüglich Verkaufsnebenkosten den Buchwert der Veräußerungsgruppe übersteigt. Die Allokation des Geschäfts- oder Firmenwerts wurde auf Basis des relativen Zeitwerts der Veräußerungsgruppe vorgenommen.

Am 31. Dezember 2018 wurde die Veräußerungsgruppe zum Buchwert angegeben und umfasste die nachstehenden Vermögenswerte und Schulden.

In Tsd. Euro	31.12.2018
Geschäfts- oder Firmenwert	7.270
Marken	11.118
Kundenstamm	3.721
Software	3.620
Nutzungsrecht aus Leasingvereinbarung	5.081
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	403
Sachanlagen	361
Beteiligungen an Gemeinschaftsunternehmen	223
Finanzielle Vermögenswerte	91
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Vermögenswerte	1.105
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	782
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	33.775
Leasingverbindlichkeiten	5.193
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten	1.546
Latente Steuerschulden	5.009
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	11.748

Es sind keine kumulativen Erträge oder Aufwendungen, die in Verbindung mit der Veräußerungsgruppe stehen, im sonstigen Ergebnis enthalten.

4.10 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 37.648 Tsd. Euro beinhalten Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten in Höhe von 37.597 Tsd. Euro (Vorjahr: 22.224 Tsd. Euro) und gegenüber assoziierten Unternehmen in Höhe von 51 Tsd. Euro.

4.11 Finanzielle Verbindlichkeiten

Die finanziellen Verbindlichkeiten setzten sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2018	31.12.2017
kurzfristig		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	21.767	78.262
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen	1.077	350
Verbindlichkeiten aus Unternehmenserwerben	560	-
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	-	850
Finanzierungsleasing	-	49
Summe	23.404	79.511
langfristig		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	540.378	535.247
Schuldscheindarlehen	214.289	-
Derivative Finanzinstrumente	1.353	2.380
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen	-	350
Finanzierungsleasing	-	38
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	-	28
Summe	756.020	538.043

Die Scout24 AG hatte am 19. Dezember 2016 mit elf europäischen Konsortialbanken einen Kreditvertrag (Term and Revolving „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 von EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zu Nettoverschuldung geknüpft war. Im Rahmen des FA war der EURIBOR nach unten bei 0,0 % begrenzt.

Die Auszahlung erfolgte am 29. Dezember 2016 in Höhe von insgesamt 680.000 Tsd. Euro unter Ziehung einer revolvingenden Kreditfazilität in Höhe von 80.000 Tsd. Euro.

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 beizulegenden Zeitwert abgesetzt und über die Laufzeit des Darlehens ergebniswirksam vereinnahmt.

Im Rahmen des FA wurden keine Sicherheiten gestellt.

Im Geschäftsjahr 2017 wurde eine Tilgung in Höhe von 30.000 Tsd. Euro vorgenommen. Hierbei handelte es sich um eine vorgezogene Rückzahlung des Term Loans, die vereinbarungsgemäß am 29. Dezember eines jeweiligen Jahres innerhalb der Laufzeit fällig ist. Des Weiteren wurde in 2017 eine Rückzahlung der revolvingenden Kreditlinie in Höhe von 30.000 Tsd. Euro vorgenommen. Somit valuierten die Verbindlichkeiten aus dem FA zum 31. Dezember 2017 nominal auf 620.000 Tsd. Euro.

Die Scout24 AG hat am 16. März 2018 ein Schuldscheindarlehen (SSD) 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 von EBITDA aus gewöhnlicher Tätigkeit zu Nettoverschuldung über 3,25 steigen, erhöhen sich die Zinsmargen der Schuldscheintranchen um jeweils 0,50%.

Die Auszahlung erfolgte am 28. März 2018 in voller Höhe. Am 29. März 2018 wurde der Term Loan aus dem FA teils mittels des SSD, teils aus Liquiditätsreserven in Höhe von 250.000 Tsd. Euro außerordentlich getilgt.

Auf Basis der vereinbarten Zinssätze wurde unter Berücksichtigung der Anschaffungsnebenkosten des SSD je Tranche ein Effektivzins ermittelt, auf dessen Basis die Transaktionskosten der Tranchen über die Laufzeit amortisiert werden.

Im Rahmen des SSD wurden keine Sicherheiten gestellt.

Das Schuldscheindarlehen valutiert zum 31. Dezember 2018 nominal auf 215.000 Tsd. Euro.

Die Scout24 AG hat am 16. Juli 2018 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.

Der Zinssatz für die gezogenen Fazilitäten basiert auf dem EURIBOR plus einer Zinsmarge, welche an das Verhältnis von EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zu Nettoverschuldung geknüpft ist. Im Rahmen des Agreements ist der EURIBOR nach unten bei 0,0 % begrenzt. Zum 31. Dezember 2018 betrug die Zinsmarge für Facility A 1,35 %. Für die Revolving Facility I betrug die Zinsmarge 1,05 % und für die Revolving Facility II 1,00 %.

Die Auszahlung der Facility A erfolgte am 19. Juli 2018. Bilanziell handelt es sich um eine nicht-substanzielle Modifikation des bestehenden Term Loans aus dem FA im Sinne des IFRS 9.

Am 28. August 2018 wurden 250.000 Tsd. Euro der Revolving Facility II gezogen. Das Darlehen wurde für den Erwerb der FFG FINANZCHECK Finanzportale Gruppe eingesetzt. Für Details siehe 2 Veränderungen im Konsolidierungskreis.

Die zum Zeitpunkt der nicht-substantiellen 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 des SSD und 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 Zinsfloor im Zusammenhang mit dem Term Loan des FA hat sich durch die nicht-substantielle Modifikation keine wesentliche Änderung ergeben. Der beizulegende Zeitwert des eingebetteten Zinsfloor 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 Rahmen des EUR 1,000,000,000 Term and Revolving Facilities Agreement wurden keine Sicherheiten gestellt.

Am 29. Dezember 2018 wurde eine vorzeitige Tilgung der Revolving Facility I in Höhe von 50.000 Tsd. Euro vorgenommen.

Das RFA-Darlehen valutiert zum 31. Dezember 2018 nominal auf 570.000 Tsd. Euro.

Des Weiteren hat die Scout24 AG eine Avallinie bis zu 1.917 Tsd. Euro. Davon wurden 1.094 Tsd. Euro für Mietsicherheiten gezogen. Die Avallinie valutiert zum 31. Dezember 2018 auf 1.094 Tsd. Euro.

4.12 Leasingverbindlichkeiten

Die Leasingverbindlichkeiten wurden gemäß IFRS 16 zum Erstanwendungszeitpunkt bzw. zum Bereitstellungszeitpunkt mit dem Barwert der künftigen Leasingzahlungen bewertet. Der im Zusammenhang mit den Leasingverbindlichkeiten erfasste Zinsaufwand beträgt 712 Tsd. Euro im Geschäftsjahr 2018.

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 Verlängerungsoptionen nicht hinreichend sicher ist, wurden diese bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeit nicht berücksichtigt.

Die Leasingverbindlichkeiten setzten sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2018	31.12.2017
Leasingverbindlichkeiten, kurzfristig	5.998	-
Leasingverbindlichkeiten, langfristig	19.228	-
Summe	25.226	-

Die Leasingverbindlichkeiten gliedern sich wie folgt auf:

In Tsd. Euro	31.12.2018
Bruttoverbindlichkeiten aus Leasing – Mindestleasingzahlungen	
Bis 1 Jahr	6.562
1-3 Jahre	8.804
3-5 Jahre	4.350
über 5 Jahre	7.932
Bruttowert Leasing	27.648
Barwert Leasing	25.226

Die Verteilung der Barwerte zeigt sich wie folgt:

In Tsd. Euro	31.12.2018
Bis 1 Jahr	5.998
1-3 Jahre	7.977
3-5 Jahre	3.792
über 5 Jahre	7.459
	25.226

Im Geschäftsjahr 2018 wurden in Höhe von 51.618 Tsd. Euro Leasingverhältnisse eingegangen, die noch nicht begonnen haben. Hierbei handelt es sich um den Abschluss eines Mietvertrags für ein Geschäftsgebäude in Berlin, mit dessen Bereitstellung im 3. Quartal 2020 gerechnet wird.

4.13 Sonstige Rückstellungen

In Tsd. Euro	Rückstellungen für Prozessrisiken	Personalarückstellungen	Sonstige Rückstellungen	Reorganisationsrückstellungen	Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütung	Summe
Stand zum 31.12.2017/01.01.2018	159	-	630	4.114	5.555	10.458
<i>davon kurzfristig</i>	109	-	450	4.114	2.216	6.889
Änderung Konsolidierungskreis	-	-	-3	-	-	-3
Zuführung	73	-	1.409	2.180	14.930	18.592
Verbrauch	-2	-82	-91	-2.624	-2.322	-5.121
Umbuchungen	-	122	3	-	-	125
Umbuchungen als zur Veräußerung gehalten	-	-	-25	-	-	-25
Auflösung	-55	-	-420	-1.385	-	-1.860
Zinseffekt	-	-3	-1	-	-	-4
Stand zum 31.12.2018	175	37	1.502	2.285	18.163	22.162
<i>davon kurzfristig</i>	77	-	-	2.285	6.609	8.971

Die Rückstellungen für Prozessrisiken betreffen im Wesentlichen Prozesse mit Arbeitnehmern. Die unterschiedlichen Unsicherheiten hinsichtlich der Höhe dieser Rückstellung wurden ausreichend bemessen.

Die Zuführung der sonstigen Rückstellungen resultiert im Wesentlichen aus der Rückbauverpflichtung für das derzeitige Bürogebäude am Berliner Standort.

Die Reorganisationsrückstellungen betreffen sowohl in der Berichtsperiode als auch im Vorjahr gruppenweite Reorganisationsmaßnahmen. Den betreffenden Mitarbeitern wurden Angebote zur Aufhebung ihres Arbeitsverhältnisses unterbreitet, welche größtenteils im Folgejahr zum Tragen kommen.

Die Zuführung bei den Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütung resultiert im Wesentlichen aus dem im Geschäftsjahr eingeführten Long-Term Incentive Programm. Für Details siehe Erläuterung 5.3 Anteilsbasierte Vergütung.

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 aufgezinst. 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 12.532 Tsd. Euro (Vorjahr: 3.544 Tsd. Euro) innerhalb der nächsten zwei bis fünf Jahre und 672 Tsd. Euro (Vorjahr: 40 Tsd. Euro) für den Zeitraum über fünf Jahre erwartet.

4.14 Vertragsverbindlichkeiten

Die Vertragsverbindlichkeiten spiegeln in Höhe von 9.650 Tsd. Euro (Vorjahr: 9.735 Tsd. Euro) die Verpflichtung des Konzerns gegenüber seinen Kunden zur Erbringung von Leistungen wider, für die er bereits Zahlungen erhalten hat. Für weitere Ausführungen wird auf Erläuterung 3.1 Umsatzerlöse verwiesen.

4.15 Sonstige Verbindlichkeiten

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

In Tsd. Euro	31.12.2018	31.12.2017 ⁷⁹
kurzfristig		
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	12.672	19.071
Steuern, die keine Ertragsteuern sind	6.900	6.104
Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten ⁷	409	419
Sonstige	2.162	2.397
Summe	22.143	27.992
langfristig		
Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten	2.077	1.814
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	560	267
Sonstige	9	-
Summe	2.646	2.081

Die Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern enthalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Boni-Vereinbarungen.

⁷⁹ Bezüglich der Auswirkungen von geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf Erläuterung 1.3 Neue Rechnungslegungsvorschriften verwiesen.

4.16 Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

In der Gruppe bestehen betriebliche Altersversorgungen in Form von beitrags- und leistungsorientierten Plänen.

Beitragsorientierte Versorgungspläne liegen in Form von Alters-, Invaliditäts- und Hinterbliebenenleistungen vor, deren Höhe sich nach der Dienstzugehörigkeit und dem Gehalt richtet. Die im Inland abzuführenden Arbeitgeberbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung sind als solche beitragsorientierten Pläne zu sehen. Die Zahlungen an beitragsorientierte Pensionspläne beziehen sich in der Gruppe überwiegend auf Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung in Deutschland und der Schweiz. In der Berichtsperiode betrug der Aufwand im Zusammenhang mit beitragsorientierten Pensionsplänen 7.592 Tsd. Euro (Vorjahr: 6.591 Tsd. Euro).

Die zum 31. Dezember 2018 verbliebenen leistungsorientierten Verpflichtungen betreffen ausschließlich die Gesellschaft AutoScout24 Italia S.R.L. Diese beruhen auf den Regelungen des TRF (Trattamento di Fine Rapporto), der Kapitalzahlungen bei Ausscheiden aus dem Unternehmen vorsieht. Grundlage ist das italienische Arbeitsrecht (Artikel 2120 codice civile). Die Anwartschaft auf Leistungen wird jährlich in Höhe des jeweiligen pensionsfähigen Gehaltes angesammelt und entsprechend der Inflationsentwicklung verzinst. Dieser Plan hat kein Planvermögen. Zum 31. Dezember 2018 betragen die Pensionsverpflichtungen aus leistungsorientierten Pensionsplänen 546 Tsd. Euro (Vorjahr: 526 Tsd. Euro).

Für leistungsorientierte Zusagen hat sich der Verpflichtungsumfang wie folgt entwickelt:

In Tsd. Euro	Verpflichtungsumfang
Stand zum 01.01.2018	526
Dienstzeitaufwand	99
Nettozinsaufwand	7
Gewinne/ Verluste aus Neubewertungen	0
davon:	
- Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste infolge erfahrungsbedingter Anpassungen	3
- Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste infolge Änderung der demographischen Annahmen	-3
Zahlungen	-85
Stand zum 31.12.2018	546

In Tsd. Euro	Verpflichtungs- umfang
Stand zum 01.01.2017	443
Dienstzeitaufwand	62
Nettozinsaufwand	6
Gewinne/ Verluste aus Neubewertungen	48
davon:	
- Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste infolge erfahrungsbedingter Anpassungen	45
- Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste infolge Änderung der finanziellen Annahmen	3
Zahlungen	-33
Stand zum 31.12.2017	526

Zur Ermittlung der Pensionsrückstellung per 31. Dezember 2018 wurden folgende versicherungsmathematische Annahmen für Italien angewendet: Rechnungszins: 1,45 % (Vorjahr: 1,35 %); Gehaltstrends: 3,50 % (Vorjahr: 3,00 %) und Inflation 1,70 % (Vorjahr: 1,80 %).

Die Verpflichtungen in Italien haben eine Duration von 8,6 Jahren (Vorjahr: 8,41 Jahre).

Im Geschäftsjahr 2019 werden voraussichtlich Zahlungen in Höhe von 51 Tsd. Euro vom Unternehmen an die Planteilnehmer gezahlt. Im Vorjahr wurden für den Berichtszeitraum Zahlungen in Höhe von 46 Tsd. Euro vom Unternehmen an die Planteilnehmer erwartet.

4.17 Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital beträgt zum 31. Dezember 2018 107.600 Tsd. Euro (Vorjahr: 107.600 Tsd. Euro) und ist in 107.600.000 auf den Namen lautende Aktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 Euro je Aktie eingeteilt. Die Namensaktien sind voll eingezahlt. Das gezeichnete Kapital steht für eine Ausschüttung nicht zur Verfügung.

Zum Bilanzstichtag sind 107.600.000 Aktien im Umlauf befindlich (Vorjahr: 107.600.000).

In Umlauf befindliche Aktien	Stück
Anfangsbestand (01.01.2017)	107.586.600
Erwerb eigener Anteile	-42.399
Ausgabe eigener Anteile	55.799
Endbestand (31.12.2017)	107.600.000
Anfangsbestand (01.01.2018)	107.600.000
Erwerb eigener Anteile	-
Ausgabe eigener Anteile	-
Endbestand (31.12.2018)	107.600.000

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand der Scout24 AG, München, ist laut Satzung ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 3. September 2020 einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 50.000 Tsd. Euro gegen Bar- und/oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer Namensstückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2015). Den Aktionären ist dabei generell ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand ist aber ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates dieses Bezugsrecht in bestimmten Fällen auszuschließen.

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, Genussrechten und/ oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente).

Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie

- (a) die Inhaber bzw. Gläubiger von Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/ oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) mit Options- oder Wandlungsrechten, die von der Scout24 AG 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 AG 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 AG in Ausübung eines Tilgungswahlsrechts bei Endfälligkeit ganz oder teilweise an Stelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Aktien der Scout24 AG 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, den betreffenden Paragraphen der Satzung entsprechend der jeweiligen Inanspruchnahme des bedingten Kapitals und nach Ablauf sämtlicher Options- und Wandlungsfristen zu ändern.

Eigene Aktien

Der Vorstand der Gesellschaft ist bis zum 7. Juni 2022 gemäß Hauptversammlungsbeschluss ermächtigt, eigene Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG zu jedem zulässigen Zweck im Rahmen der gesetzlichen Beschränkungen und unter bestimmten Bedingungen zu erwerben.

Die Gesellschaft hält zum Bilanzstichtag keine eigenen Aktien.

Kapitalrücklage

Im Rahmen der Kapitalerhöhung im Geschäftsjahr 2015 erfolgte eine Umwandlung aus der Kapitalrücklage in das gezeichnete Kapital in Höhe von 98.000 Tsd. Euro.

Durch den Börsengang am 1. Oktober 2015 sind der Gesellschaft Erlöse in Höhe von 228.000 Tsd. Euro zugeflossen, von denen 220.400 Tsd. Euro als Agio in die Kapitalrücklage eingestellt wurden. Im Zusammenhang

mit dem Börsengang stehende Transaktionskosten reduzieren die Kapitalrücklage um 5.953 Tsd. Euro (nach Abzug von Steuern).

Der Kapitalrücklage wurden darüber hinaus im Zusammenhang mit der anteilsbasierten Vergütung und dem Ausgleich in eigenen Aktien 387 Tsd. Euro (Vorjahr: 4.751 Tsd. Euro) zugewiesen. Demgegenüber steht eine Entnahme aus der Kapitalrücklage in Höhe von 0 Tsd. Euro (Vorjahr: 3.464 Tsd. Euro) wegen des Ausgleichs durch Eigenkapitalinstrumente im Rahmen der Ausübung der Programme zur anteilsbasierten Vergütung. Weiterhin wurde die Kapitalrücklage im vorangegangenen Geschäftsjahr im Zuge einer Modifizierung der Klassifizierung der 2015er, 2016er und 2017er Programme zur anteilsbasierten Vergütung von einer anteilsbasierten Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente zu einer anteilsbasierten Vergütung mit Barausgleich um 5.555 Tsd. Euro reduziert (bei Erfassung einer Rückstellung in gleicher Höhe, siehe auch Erläuterung 5.3 Anteilsbasierte Vergütung).

Von der Kapitalrücklage sind Beträge in Höhe von 170.324 Tsd. Euro (per 31. Dezember 2017: 170.324 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 2018: 640.555 Tsd. Euro; Vorjahr: 533.659 Tsd. Euro). Ein Betrag in Höhe von 2.725 Tsd. Euro wurde zum 1. Januar 2018 infolge der erstmaligen Anwendung von IFRS 9 erfasst (Betrag nach Steuern, für weitere Informationen wird auf Erläuterung 1.3 Neue Rechnungslegungsvorschriften verwiesen).

Bewertung von Pensionsverpflichtungen

Das Eigenkapital wird um 121 Tsd. Euro (Vorjahr: 121 Tsd. Euro) für versicherungsmathematische Verluste aus leistungsorientierten Verpflichtungen reduziert.

Sonstige Rücklage

In der Sonstigen Rücklage sind im Wesentlichen Währungsumrechnungsdifferenzen enthalten.

Dividende

Im Geschäftsjahr 2018 zahlte die Gesellschaft auf Basis eines entsprechenden Hauptversammlungsbeschlusses eine Dividende in Höhe von 60.256 Tsd. Euro (Vorjahr: 32.280 Tsd. Euro) an die dividendenberechtigten Aktionäre aus, das heißt 0,56 Euro (Vorjahr: 0,30 Euro) je dividendenberechtigter Stückaktie.

5 Sonstige Erläuterungen

5.1 Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt auf, wie sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente während des Geschäftsjahres verändert haben. Dabei wird in Übereinstimmung mit IAS 7 Cashflow-Statements zwischen Mittelveränderungen aus Operativer, Investitions- und Finanzierungstätigkeit unterschieden.

Der in der Kapitalflussrechnung dargestellte Finanzmittelfonds umfasst alle in der Bilanz ausgewiesenen Zahlungsmittel.

Es wird die indirekte Methode für den operativen Cashflow und die direkte Methode für den Cashflow aus Finanzierungs- und Investitionstätigkeit angewendet. Effekte aus der Währungsumrechnung sowie Änderungen des Konsolidierungskreises wurden bei der Berechnung bereinigt.

Aus betrieblicher Tätigkeit wurde in der Berichtsperiode ein Cashflow in Höhe von 207.468 Tsd. Euro (Vorjahr: 164.225 Tsd. Euro) erwirtschaftet. Die sonstigen zahlungsunwirksamen Vorgänge enthalten im Wesentlichen erfolgswirksam erfasste Beträge aus anteilsbasierten Vergütungen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit (Berichtsperiode: -294.052 Tsd. Euro; Vorjahr: -43.488 Tsd. Euro) beinhaltet im Wesentlichen Auszahlungen für den Erwerb von Anlagevermögen sowie für den Erwerb der FFG FINANZCHECK Finanzportale Gruppe und der immosuma GmbH.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von 88.334 Tsd. Euro (Vorjahr -107.470 Tsd. Euro) setzt sich im Wesentlichen aus der Rückzahlung des FA in Höhe von 620.000 Tsd. Euro sowie aus der Aufnahme des RFA und des SSD in Höhe von 835.000 Tsd. Euro zusammen (weitere Ausführungen siehe Erläuterung 4.11 Finanzielle Verbindlichkeiten). Weiterhin beinhaltet der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit die im Geschäftsjahr 2018 gezahlten Zinsen in Höhe von 10.116 Tsd. Euro sowie die gezahlten Dividenden in Höhe von 60.256 Tsd. Euro (weitere Ausführungen siehe Erläuterung 4.17 Eigenkapital).

Die Summe der Schulden aus Finanzierungstätigkeit hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr wie folgt verändert:

In Tsd. Euro	31.12.2017	Anpassung IFRS 16	01.01.2018	zahlungs- wirksam	zahlungsunwirksam				31.12.2018
					Erwerb/Veräußerung von Tochterunternehmen	Wechselkursänderungen	Änderung beizulegender Zeitwert	Sonstige Änderungen	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	613.510	-	613.510	155.548	-	-	-	7.376	776.434
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	879	-	879	-879	-	-	-	-	-
Derivative Finanzinstrumente	2.380	-	2.380	-	-	-	-1.027	-	1.353
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen	700	-	700	-	727	-	-	-350	1.077
Finanzierungsleasing	86	-	86	-	-	-	-	-86	-
Leasingverbindlichkeiten	-	16.850	16.850	-6.079	1.345	-	-	13.110	25.226
Zinsverbindlichkeiten gegen- über Kreditinstituten	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sonstige	-	-	-	-	560	-	-	-	560
Summe der Schulden aus Finanzierungstätigkeit	617.555	16.850	634.405	148.590	2.632	-	-1.027	20.050	804.650

In Tsd. Euro	31.12.2016		31.12.2017				
		zahlungs- wirksam	zahlungsunwirksam				
			Erwerb/Veräußerung von Tochterunternehmen	Wechselkursänderungen	Änderung beizulegender Zeitwert	Sonstige Änderungen	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	670.745	-73.702	-	-	-	16.467	613.510
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	850	29	-	-	-	-	879
Derivative Finanzinstrumente	3.921	-	-	-	-1.541	-	2.380
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen	1.632	-	-	-	-	-932	700
Finanzierungsleasing	133	-47	-	-	-	-	86
Zinsverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	31	-31	-	-	-	-	-
Sonstige	63	-63	-	-	-	-	-
Summe der Schulden aus Finanzierungstätigkeit	677.374	-73.814	-	-	-1.541	15.535	617.555

5.2 Angaben zu 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. Aufgrund der gewählten Übergangsmethode auf IFRS 9 sind hierfür keine Vorjahresinformationen verfügbar.

Flüssige Mittel, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten haben im Wesentlichen eine kurze Restlaufzeit. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Abschlussstichtag näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Der Buchwert der kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten entspricht näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert zum Abschlussstichtag. Verbindlichkeiten werden mittels der Effektivzinsmethode bewertet. Die Bewertung erfolgt durch das Konzernrechnungswesen der Gesellschaft. In der Berichtsperiode gab es keine Änderungen in den Bewertungsmethoden.

In den langfristigen finanziellen Vermögenswerten sind auch Investitionen in Eigenkapitalinstrumente anderer Unternehmen enthalten, die nicht nach der Equity-Methode bilanziert wurden. Diese sind grundsätzlich erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (FVTPL) zu klassifizieren. Scout24 nimmt hierfür die in IFRS 9 bestehende Option zur Klassifizierung als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert (FVOCI) in Anspruch. Für die zum Stichtag bestehende Investition in Eigenkapitalinstrumente geht der Konzern davon aus, dass die Anschaffungskosten den besten Schätzer für den beizulegenden Zeitwert darstellen. Derzeit besteht keine Absicht, dieses Investment zu veräußern. Bei den Instrumenten handelt es sich um Beteiligungen an einem Start Up.

Gemäß IFRS 13 sind die zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten den drei Stufen der Fair-Value-Hierarchie zuzuordnen. Dabei werden die einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie wie folgt definiert:

- Stufe 1: Verwendung nicht angepasster quotierter Preise von aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten, zu denen das Unternehmen am Bewertungsstichtag Zugang hat
- Stufe 2: Verwendung ausschließlich direkt oder indirekt beobachtbarer signifikanter Inputfaktoren, die nicht Stufe 1 zuzuordnen sind
- Stufe 3: Verwendung mindestens eines nicht beobachtbaren signifikanten Inputfaktors

Für Umgliederungen zwischen den einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie wird unterstellt, dass diese zum Periodenende erfolgt sind. In beiden Berichtsperioden gab es keine Umgliederungen zwischen Stufe 1 und Stufe 2.

Wertansatz nach IFRS 9

In Tsd. Euro	Bewertungs- Kategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2018	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeit- wert	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2018	Stufe innerhalb der Fair-Value- Hierarchie
Vermögenswerte							
Zahlungs- und Zahlungsmitteläquivalente	FAAC	58.420	58.420	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	58.442	58.442	-	-	n/a	
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	8.047	8.047	-	-	n/a	
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte		3.563					
- Finanzielle Vermögenswerte (Beteiligungen)	FAFVOCI	180	-	180	-	n/a	
- Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	3.383	3.383	-	-	3.323	2
Eigenkapital und Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	37.648	37.648	-	-	n/a	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		29.403					
- Leasingverbindlichkeit	n/a	5.998	5.998	-	-	n/a	
- Bedingte Kaufpreisverbindlichkeit	FLFVTPL	560	-	-	560	560	3
- Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	22.844	22.844	-	-	n/a	
In den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten enthaltene finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	1.271	1.271	-	-	n/a	
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		775.248					
- Derivative Finanzinstrumente	FLFVTPL	1.353	-	-	1.353	1.353	2
- Leasingverbindlichkeiten	n/a	19.228	19.228	-	-	n/a	
- Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	754.668	754.668	-	-	719.766	2
Davon aggregiert nach IFRS 9 Kategorien							
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Assets Measured at Amortized Cost	FAAC	128.292					
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	816.431					
Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Liabilities Measured at Fair Value through Profit or Loss	FLFVTPL	1.913					
Finanzielle Vermögenswerte erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert / Financial Assets Measured at Fair Value through OCI	FAFVOCI	180					

Aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 9 sind keine Vorjahreswerte verfügbar.

Kurzfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte beinhalten im Wesentlichen Forderungen aus dem Verkauf der classmarkets GmbH i. H. v. 5.300 Tsd. Euro. Des Weiteren beinhaltet der Posten debitorische Kreditoren sowie kurzfristige Mietkautionen. Aufgrund der Kurzfristigkeit dieser Positionen stellt der Buchwert eine angemessene Annäherung an den beizulegenden Zeitwert dar.

Der übergeordnete Bilanzposten „Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte“ besteht im Wesentlichen aus langfristigen Mietkautionen i. H. v. 989 Tsd. Euro, deren beizulegende Zeitwerte anhand eines Discounted-Cashflow Modells unter Zugrundelegung risikoloser Marktzinssätze in Form von deutschen Staatsanleihen und einem Kreditrisikoaufschlag, der sich aus Unternehmensanleihen mit entsprechendem Rating ergibt, berechnet wird. Da alle Inputfaktoren direkt oder indirekt beobachtbar sind, werden die Instrumente dem Level 2 zugeordnet. Weiterhin sind in dieser Position die der revolvingenden Kreditlinie zugeordneten abgegrenzten Transaktionskosten enthalten.

Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten beinhalten im Wesentlichen die revolvingende Kreditlinie i. H. v. 20.000 Tsd. Euro (Revolving Facility I (RCF I)). Weiterhin sind in den sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten kurzfristige Verbindlichkeiten aus der Beteiligung an der eleven55 GmbH in Höhe von 350 Tsd. Euro enthalten. In Verbindung mit dem Unternehmenserwerb der imosuma GmbH (s. Unternehmenserwerbe) beinhalten die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten eine Verbindlichkeit aus Unternehmensakquisitionen in Höhe von 560 Tsd. Euro. Aufgrund der Kurzfristigkeit dieser Positionen stellt der Buchwert eine angemessene Annäherung an den beizulegenden Zeitwert dar.

Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten beinhalten größtenteils die Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem im Juli 2018 modifizierten Darlehen (Term Loan A) in Höhe von 300.000 Tsd. Euro sowie die Verbindlichkeiten der im März 2018 emittierten Schuldscheindarlehen in Höhe von 215.000 Tsd. Euro. 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. Die modellierte Zinsstrukturkurve berücksichtigt marktähnliche Trends. Weiterhin ist in den sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten die im August neu aufgenommene Revolving Facility II (RCF II) in Höhe von 250.000 Tsd. Euro enthalten. Für Details zur Refinanzierung siehe Erläuterung 4.11 Finanzielle Verbindlichkeiten.

Der beizulegende Zeitwert der bedingten Kaufpreisverbindlichkeit, welcher der Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie zugeordnet wird, wird mittels Bewertungsmethoden mit nicht beobachtbaren Daten bestimmt, welche nachfolgend dargestellt werden.

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht der Veränderungen der Instrumente in Stufe 3 (bedingte Kaufpreisverbindlichkeit) für den Berichtszeitraum vom 1. Januar 2018 bis 31. Dezember 2018 und für das Vorjahr:

	2018	2017
In Tsd. Euro	01.01.2018 - 31.12.2018	01.01.2017 - 31.12.2017
Stand	0	0
Neu hinzugekommene bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	560	0
Beglichene bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	0	0
Gesamtes Ergebnis der Periode ausgewiesen unter "sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge"	0	0
Stand	560	0
Veränderung der unrealisierten Verluste der Periode enthalten in "Gewinne/Verluste aus am Ende der Periode gehaltenen Verbindlichkeiten"	-	-

Im Zusammenhang mit dem Erwerb der immosuma GmbH wurden bedingte Kaufpreisanpassungen vereinbart, die abhängig vom Erreichen spezifischer Schwellenwerte sind. Die Höhe der Verbindlichkeit ist in Höhe von 260 Tsd. Euro abhängig vom Umsatz und verändert sich beim Über- oder Unterschreiten bestimmter Schwellenwerte. Zum anderen ist die Verbindlichkeit in Höhe von 300 Tsd. Euro abhängig von einem Referenzwert des Traffic und dessen Veränderung. Dieser Anpassungsbetrag ist weiterhin an ein Kostenbudget gebunden, bei dessen Überschreitung die Kaufpreisanpassung verfällt.

Eine Sensitivitätsanalyse der nicht am Markt beobachtbaren Inputfaktoren führt bei der bedingten Kaufpreisverbindlichkeit zu folgenden Effekten:

Referenzwert *Umsatz*:

Wenn der erreichte Umsatz im Zeitraum vom 1. Juli 2018 bis 30. Juni 2019 um 10% höher ausfällt, erhöht sich die bedingte Kaufpreiszahlung nicht. Wenn der erreichte Umsatz im Zeitraum vom 1. Juli 2018 bis 30. Juni 2019 um 10% niedriger ausfällt, würde sich die bedingte Kaufpreiszahlung um 96 % auf 10 Tsd. Euro verringern.

Referenzwert *Traffic (bei Einhaltung des Kostenbudgets)*:

Wenn der erreichte Traffic im Zeitraum vom 1. Juli 2018 bis 30. Juni 2019 um 10% höher ausfällt, erhöht sich die bedingte Kaufpreiszahlung nicht. Wenn der erreichte Traffic im Zeitraum vom 1. Juli 2018 bis 30. Juni 2019 um 10% niedriger ausfällt, entfällt die bedingte Kaufpreiszahlung.

Der beizulegende Zeitwert des Zinsfloors, welcher im Vorjahr der Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie zugeordnet wurde, wurde in der Vergangenheit mittels Bewertungsmethoden mit nicht beobachtbaren Daten bestimmt. Auf Grund von verfügbaren Marktdaten wurde der Zinsfloor zum 31.12.2018 mit beobachtbaren Marktdaten bewertet und ist dieses Jahr entsprechend als Level 2 zu kategorisieren.

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 2018
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Assets Measured at Amortized Cost	FAAC	41.547
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	-18.640
Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert / Financial Assets and liabilities Measured at Fair Value through Profit or Loss	FAFVTPL/FLFVTPL	1.027
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst	Total	23.934
Finanzielle Vermögenswerte erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert / Financial Assets Measured at Fair Value through OCI	FAFVOCI	-
Im sonstigen Ergebnis erfasst		-

Aufgrund der erstmaligen Anwendung von IFRS 9 sind keine Vorjahreszahlen verfügbar.

Das Nettoergebnis der Bewertungskategorie „FAAC“ beinhaltet im Wesentlichen Zinserträge, und Gewinne/Verluste aus der Ausbuchung von Forderungen. Das Nettoergebnis der Kategorie „FLAC“ umfasst Wertminderungen auf Forderungen, Kursverluste aus Finanzierungen und laufende Zinsaufwendungen aus der Anwendung der Effektivzinsmethode für die Darlehensverbindlichkeiten. Aufwendungen und Erträge aus Finanzderivaten, werden im Nettoergebnis der Kategorie „FAFVTPL/FLFVTPL“ ausgewiesen.

Saldierung

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten auf Basis sogenannter Gesamtsaldierungsvereinbarungen („master netting arrangements“) werden nur saldiert, wenn ein einklagbares Recht zur Saldierung besteht und ein Ausgleich auf Netto-Basis zum Bilanzstichtag beabsichtigt ist. Besteht hingegen kein Saldierungsrecht, sind die finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu ihren jeweiligen Bruttowerten am Bilanzstichtag anzusetzen. Durch die Gesamtsaldierungsvereinbarung entsteht ein bedingtes Saldierungsrecht, welches nur eingeräumt wird, sofern es eingeklagt wird. Rabatte wurden ebenfalls berücksichtigt.

a) Finanzielle Vermögenswerte

Folgende finanzielle Vermögenswerte wurden unter Gesamtsaldierungsvereinbarungen oder ähnlichen Vereinbarungen in der Bilanz saldiert:

In Tsd. Euro	31.12.2018	31.12.2017
	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
Bruttowert der finanziellen Vermögenswerte	65.543	51.802
Bruttowert der in der Bilanz saldierten Finanzverbindlichkeiten	-7.101	-4.370
Nettowert der in der Bilanz ausgewiesenen finanziellen Vermögenswerte	58.442	47.432
Beträge, die in der Bilanz nicht saldiert ausgewiesen wurden		
- Finanzinstrumente	-	-
- Erhaltene Sicherheiten	-	-
Netto-Betrag	58.442	47.432

b) Finanzielle Verbindlichkeiten

Folgende Finanzverbindlichkeiten wurden unter Gesamtsaldierungsvereinbarungen oder ähnlichen Vereinbarungen in der Bilanz saldiert:

In Tsd. Euro	31.12.2018	31.12.2017
	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
Bruttowert der finanziellen Verbindlichkeiten	44.749	26.595
Bruttowert der in der Bilanz saldierten finanziellen Vermögenswerte	-7.101	-4.370
Nettowert der in der Bilanz ausgewiesenen finanziellen Verbindlichkeiten	37.648	22.224
Beträge, die in der Bilanz nicht saldiert ausgewiesen wurden		
- Finanzinstrumente	-	-
- Erhaltene Sicherheiten	-	-
Netto-Betrag	37.648	22.224

Angaben zum Risiko- und Kapitalmanagement

Die Scout24-Gruppe ist einer Reihe verschiedener finanzieller Risiken ausgesetzt, die im Folgenden als Kreditrisiko, Liquiditätsrisiko, Währungsrisiko und Zinsrisiko erläutert werden. Das Risikomanagement erfolgt durch die Konzernfinanzabteilung. Die Konzernfinanzabteilung identifiziert, bewertet und sichert finanzielle Risiken in enger Zusammenarbeit mit den operativen Einheiten des Konzerns ab. Auf Änderungen der Risikolage wird mit entsprechenden Prozessänderungen reagiert. Ziel des Risikomanagements ist es, die finanziellen Risiken durch geplante Maßnahmen zu reduzieren.

Kreditrisiko

Das Kreditrisiko wird auf Konzernebene gesteuert. Kreditrisiken entstehen aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, kurzfristigen Finanzanlagen, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie den sonstigen Forderungen. Kundenrisiken werden systematisch im jeweiligen Tochterunternehmen erfasst, analysiert und gesteuert, wobei sowohl interne als auch externe Informationsquellen genutzt werden. Das maximale Ausfallrisiko wurde durch die Buchwerte der in der Bilanz angesetzten finanziellen Vermögenswerte wiedergegeben. Sicherheiten oder sonstige Kreditverbesserungen, welche das Ausfallrisiko aus finanziellen Vermögenswerten mindern würden, bestanden nicht.

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 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Forderungen. Da das Geschäftsmodell der Gruppe auf einem breiten Kundenstamm basiert, ist das Risiko eines signifikanten Forderungsausfalls als relativ gering einzustufen. Soweit Ausfallrisiken erkennbar sind, wird diesen durch ein aktives Forderungsmanagement sowie Kreditwürdigkeitsprüfungen der Kunden entgegengewirkt.

Scout24 beurteilt zu jeden 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 Vermögenswertes auftreten:

Indikatoren dafür, dass ein finanzieller Vermögenswert in der Bonität beeinträchtigt ist, umfassen die folgenden beobachtbaren Daten:

- signifikante finanzielle Schwierigkeiten des Kunden
- ein Vertragsbruch, wie beispielsweise Ausfall oder eine Überfälligkeit von mehr als 90 Tagen
- Restrukturierung eines Darlehens oder Kredits durch den Konzern, die er andernfalls nicht in Betracht ziehen würde
- es ist wahrscheinlich, dass der Kunde in Insolvenz oder ein sonstiges Sanierungsverfahren geht, oder
- durch finanzielle Schwierigkeiten bedingtes Verschwinden eines aktiven Marktes für ein Wertpapier.

Der Bruttobuchwert eines finanziellen Vermögenswertes 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 basierend auf dem historischen Zahlungsverhalten von Kunden 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.

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.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko beschreibt das Risiko, dass Scout24 ihren finanziellen Verpflichtungen nicht oder nur eingeschränkt nachkommen kann. Die Deckung des Finanzmittelbedarfs erfolgt durch den operativen Cashflow, durch die externe Finanzierung im Rahmen der Fazilität A sowie einen revolvingenden Kredit. Liquiditätsrisiken werden für die ganze Gruppe zentral durch das operative Cash-Management der Scout24 überwacht und gesteuert. Das Risiko eines etwaigen Liquiditätsengpasses wird mittels periodischer Liquiditätsplanung sowie monatlicher Cashflow-Analysen überwacht. Die Fälligkeiten finanzieller Verbindlichkeiten werden fortlaufend überwacht und gesteuert.

In Tsd. Euro Stand vom 31.12.2018	bis 1 Jahr	1-3 Jahre	3-5 Jahre	über 5 Jahre	Summe
Nicht derivative Finanzinstrumente	64.704	339.616	428.967	5.500	838.787
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	37.648	-	-	-	37.648
Finanzielle Verbindlichkeiten	27.056	339.616	428.967	5.500	801.139
Leasingverbindlichkeiten	6.562	8.804	4.350	7.932	27.648
Derivative Finanzinstrumente	872	592	-	-	1.464
Derivative Finanzinstrumente	872	592	-	-	1.464

In Tsd. Euro Stand vom 31.12.2017	bis 1 Jahr	1-3 Jahre	3-5 Jahre	über 5 Jahre	Summe
Nicht derivative Finanzinstrumente	110.287	72.682	485.683	-	668.653
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	22.224	-	-	-	22.224
Finanzielle Verbindlichkeiten	88.063	72.682	485.683	-	646.428
Finanzierungsleasing	51	37	-	-	88
Derivative Finanzinstrumente	1.753	631	-	-	2.383
Derivative Finanzinstrumente	1.753	631	-	-	2.383

Die vorstehende Tabelle zeigt den zukünftigen undiskontierten Zahlungsmittelabfluss (Zinsen und Tilgung) zu den bestehenden finanziellen Verbindlichkeiten. Die Beträge sind daher nicht abstimbar mit den Werten in der Bilanz, einzig die Beträge für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind abstimbar, da diese aus Gründen der Wesentlichkeit nicht diskontiert werden. Zukünftige Zahlungsmittelabflüsse, basierend auf variablen Zinssätzen, wurden mittels der Anwendung von Forward-Zinssätzen auf Basis der EURIBOR Zinskurve zum 31. Dezember 2018 ermittelt.

Zur Vermeidung kurzfristiger Liquiditätsrisiken innerhalb der Gruppe besteht zwischen der Scout24 AG und der Mehrzahl ihrer Tochtergesellschaften ein gruppenweites Cash-Pooling. Kurzfristige Geldtransfers innerhalb der Gruppe führen zu niedrigeren Finanzierungskosten in den Tochtergesellschaften.

Währungs- und Zinsrisiko

Derzeit ist die Gruppe gewissen Währungsrisiken ausgesetzt. Umsätze werden im Wesentlichen in Euro generiert. Translationsrisiken aus der Umrechnung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten ausländischer Tochtergesellschaften in die Berichtswährung werden generell nicht gesichert.

Aufgrund des konzernweiten Cash-Managements werden die konzerninternen Forderungen und Verbindlichkeiten in Euro geführt. Dadurch entstehen denjenigen Tochtergesellschaften der Scout24 AG, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, Effekte in der Gewinn- und Verlustrechnung aus währungsbedingten Kursschwankungen. Diese Effekte werden im Rahmen der Konsolidierung nicht eliminiert.

Der Schweizer Franken wurde einer Sensitivitätsanalyse unterzogen. Dabei wurden Aufwertungen und Abwertungen der jeweiligen Währung um +10 % bzw. -10 % simuliert, um mögliche Ergebnisauswirkungen für auf Fremdwährung lautende Finanzinstrumente zu analysieren im Falle einer Auf- oder Abwertung der jeweiligen Währung. Das Ergebnis dieser Simulationen stellt sich wie folgt dar:

In Tsd. Euro	31.12.2018		31.12.2017	
	Wechselkursänderung		Wechselkursänderung	
Effekt auf das Ergebnis vor Ertragsteuern	-10 %	10 %	-10 %	10 %
CHF	-3	4	-88	108

Auswirkungen auf das sonstige Ergebnis gibt es nicht.

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 2018 umfasst das Risiko 615.000 Tsd. Euro (Vorjahr: 620.000 Tsd. Euro).

Basierend auf den durchgeführten Simulationen, ermittelt die Gruppe Ergebnisauswirkungen für definierte Zinssatzänderungen. Die Szenarien werden nur für Verbindlichkeiten analysiert, die den wesentlichen Teil der zinstragenden Verbindlichkeiten darstellen. Bei einer angenommenen Veränderung des Marktzinssatzes zum jeweiligen Stichtag um +100 oder -30 Basispunkte ergäben sich nachfolgende Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern:

In Tsd. Euro	31.12.2018		31.12.2017	
	Marktzinssatzänderung Basispunkte		Marktzinssatzänderung Basispunkte	
Effekt auf das Ergebnis vor Ertragsteuern	-30	+100	-30	+100
Originäre Finanzinstrumente	1.570	-5.489	2.038	-6.793
Derivative Finanzinstrumente	-2.370	1.353	-4.032	2.380

Aufgrund der weiterhin sehr niedrigen Zinsen wird in 2019 ein Zinsshift unter 0 % als möglich erachtet. Auswirkungen auf das sonstige Ergebnis gibt es nicht.

Das Liquiditätsmanagement ist zentralisiert und erfolgt bei der Scout24 als Teil des gruppenweiten Treasury-Managements. Bei Anlagen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten werden die Banken sowie die Anlageformen sorgfältig ausgesucht und regelmäßig im Rahmen des Treasury-Management-Reportings überwacht. Die Risikoposition sowie das Einhalten von Risikoschwellen werden ebenfalls regelmäßig überwacht. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente werden nur bei renommierten Geschäftsbanken mit einem hohen Bonitätsgrad angelegt.

Kapitalmanagement

Die Zielsetzung der Scout24 AG im Hinblick auf das Kapitalmanagement liegt in der Sicherstellung der Unternehmensfortführung und der Finanzierung des langfristigen Wachstums der Scout24-Gruppe. Die Kapitalstruktur der Scout24-Gruppe wird fortlaufend optimiert und den jeweils gegebenen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen angepasst.

Der Finanzvorstand überwacht die Kapitalstruktur anhand eines wöchentlichen Berichtes über die Nettoverschuldung. Gegebenenfalls notwendige Finanzierungsmaßnahmen werden dann durch die Scout24 AG an den internationalen Finanzmärkten getätigt.

Zum Stichtag stellte sich die Nettoverschuldung wie folgt dar:

In Tsd. Euro	31.12.2018	31.12.2017
Finanzielle Verbindlichkeiten	-804.650	-617.554
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	58.420	56.659
Netto-finanzielle Verbindlichkeiten	-746.230	-560.895

Das Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate beträgt 2,56:1. Der Zielkorridor für den Verschuldungsgrad, der im Laufe der Zeit weiter verringert werden soll, liegt zwischen 1,5:1 und 1,0:1.

Die externen Mindestkapitalanforderungen eines Verschuldungsgrades von 3,50:1 gemäß des Term and Revolving Facilities Agreement (hier: Covenant) wurden im Geschäftsjahr eingehalten. Der EBITDA-Headroom betrug zum 31. Dezember 2018 26,9 %.

5.3 Anteilsbasierte Vergütung

Programm 2014

Im Zuge der Übernahme von Anteilen an der Scout24-Gruppe durch Hellman & Friedman LLC (H&F) wurde im Geschäftsjahr 2014 ein Managementbeteiligungsprogramm („Management Equity Program“, kurz „MEP“) aufgesetzt. Mitgliedern des Vorstandes, weiteren Führungskräften sowie Mitgliedern des Beirates/ Aufsichtsrates (im Folgenden: Teilnehmer) des Scout24-Konzerns wurde, beginnend im Geschäftsjahr 2014, die Möglichkeit eingeräumt, über eine vorgegebene Struktur mittelbar Anteile an der Scout-Gruppe zu erwerben.

Die Kaufpreise für die Übertragung der Anteile an den Managementbeteiligungsgesellschaften wurden unter Berücksichtigung des Kaufpreises der Scout24-Gruppe vom 12. Februar 2014 ermittelt und entsprechen dem zum Erwerbszeitpunkt fortentwickelten Wert.

Die Teilnehmer erhalten im Falle von Anteilsveräußerungen an der Scout24 AG oder im Falle eines Ausscheidens aus der Gesellschaft Auszahlungen zum Verkehrswert insoweit, als sie „vested equity“ angesammelt haben:

- Die von den Teilnehmern erworbenen Stammanteile werden zeitlich versetzt erdient und in Bezug auf erzielte Verkaufserlöse aus Stammanteilen werden diese gestreckt ausbezahlt. Ein Jahr nach dem Erwerb des Anteils beträgt die Auszahlung 20 %, dieser Betrag erhöht sich um 5 % je weiterem Quartal.

Darüber hinaus sieht der Gesellschaftsvertrag der Managementbeteiligungsgesellschaften Regelungen vor, nach denen bei einem Ausscheiden des Teilnehmers für den nicht erdienten Teil der Teilnehmer entweder den Kaufpreis oder den niedrigeren Verkehrswert ausbezahlt bekommt.

Im Einzelnen sind folgende Regelungen relevant:

- Ein als „preferred-leaver“ ausscheidender Teilnehmer (Ausscheiden aufgrund Tod oder Einstufung durch das Aufsichtsorgan der Gesellschaft als ein „preferred-leaver“) erhält für die Rückgewähr seiner Anteile den Verkehrswert.
- Ein als „good-leaver“ ausscheidender Teilnehmer (Einstufung durch das Aufsichtsorgan der Gesellschaft als ein „good-leaver“ und kein Vorliegen eines nachvertraglichen Verstoßes gegen vertragliche Pflichten oder gegen ein Wettbewerbsverbot) erhält in den ersten fünf Jahren seit Begründung der Gesellschafterstellung für die Rückgewähr seiner Anteile einen Betrag, der sich aus Verkehrswert und Kaufpreis zusammensetzt. Für den Teil, der erdient ist, erhält der Teilnehmer den Verkehrswert; für den Teil, der nicht erdient ist, erhält er entweder den Kaufpreis oder den niedrigeren Verkehrswert.
- Ein als „bad-leaver“ ausscheidender Teilnehmer (Kündigung durch den Teilnehmer oder Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch die Gesellschaft aus wichtigem Grund oder bei einer Privatinsolvenz des Teilnehmers) erhält für die Rückgewähr seiner Anteile entweder den Kaufpreis oder den niedrigeren Verkehrswert ausbezahlt.

Teilnehmer und Managementbeteiligungsgesellschaften unterliegen diversen Verfügungsbeschränkungen:

- Die Teilnehmer dürfen grundsätzlich ihre Beteiligungen nur veräußern oder anderweitig darüber verfügen, wenn sie die schriftliche Zustimmung der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation hierfür haben.

Im Fall eines von der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation initiierten Anteilsverkaufs („Major Shareholder Initiated Disposal“) können die an der MEP Ord GmbH & Co. KG beteiligten Manager ihre bis zu diesem Zeitpunkt erdienten Anteile maximal („pro-rata“) in dem Umfang verkaufen, wie die Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation Anteile veräußert. Hierbei können die Verfahren des Blocktrades, des beschleunigten Orderbuchverfahrens (accelerated bookbuilding) oder ein anderes geeignetes Verfahren zur Anwendung kommen.

- Im Fall eines von einem mit mehr als 10 % an der MEP Ord GmbH & Co. KG beteiligten Managers initiierten Anteilsverkaufs („Manager Initiated Disposal“) sind die sich für einen Anteilsverkauf entscheidenden Manager verpflichtet, alle ihre erdienten Anteile im Wege eines Blocktrades zu veräußern. Voraussetzung hierbei ist, dass der Marktwert der gesamten verkauften Anteile einen Betrag von 1 Mio. Euro übersteigt.
- Im Rahmen des Blocktrades im Dezember 2016 wurde eine abweichende Regelung dahingehend getroffen, dass die an der MEP Ord GmbH & Co. KG beteiligten Manager berechtigt waren, zwischen 0 % und 100 % ihrer erdienten Anteile zu veräußern, des Weiteren ergänzt um die Ausnahmeregelung, dass die einen Verkauf anstrebenden Manager, welche den Status „Leaver“ aufweisen, zum Verkauf ihrer gesamten erdienten Anteile verpflichtet waren.
- Die von den Managementbeteiligungsgesellschaften gehaltenen Anteile unterliegen einer „Drag-along-Tag-along“-Regelung. Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation und die Deutsche Telekom AG (DTAG) können von den Managementbeteiligungsgesellschaften im Fall des Anteilsverkaufs verlangen, dass diese ihre Anteile an Dritte zu nicht schlechteren Konditionen als Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation und DTAG verkaufen. Jeder einzelne Teilnehmer hat das Recht, den Mitverkauf der auf ihn entfallenden Anteile zu verlangen, wobei die Konditionen nicht schlechter sein dürfen als die aus den Verkäufen der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation und der DTAG.
- Die Regelungen zu den Verfügungsbeschränkungen enden spätestens mit Ablauf des 31. Dezember 2030. Vor diesem Datum enden die Verfügungsbeschränkungen, sofern die Beteiligung der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation als Lead-Investor an der Scout24 AG unter 5 % gesunken ist. Mit Veräußerung ihrer verbleibenden Beteiligung an der Scout24 AG am 15. Februar 2018 unterliegen die erdienten Anteile der Teilnehmer damit keinen Verfügungsbeschränkungen mehr.

Vor dem am 1. Oktober 2015 durchgeführten Börsengang wurde die Asa NewCo GmbH am 10. September 2015 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt, welche auf den Namen Scout24 AG lautet. An dieser Aktiengesellschaft besteht nur noch eine Aktiengattung. Die Vorzugsanteile und Stammanteile der Teilnehmer wurden daher zu einer Aktiengattung zusammengelegt.

Die Verteilung der Aktien an die Teilnehmer orientierte sich am Emissionspreis für die neuen Anteile: Aus diesem Emissionspreis wurde der Wert des Eigenkapitals der Teilnehmer abgeleitet und nach einem im Gesellschaftsvertrag festgelegten Mechanismus auf die Stamm- und die Vorzugsanteile aufgeteilt, um die Ermittlung des Wertes der Teilnehmer an der neu entstehenden Aktiengattung festzulegen.

Der Bestand gehaltener Anteile aus dem oben beschriebenen Programm stellt sich zum 31. Dezember 2018 wie folgt dar:

In Tsd.	Stück
Anzahl Anteile¹ 01.01.2017	2.682,0
Ausüb bare Anteile am 01.01.2017²	974,9
Ausgegeben	-
Ausgeübt	1.249,5
Verwirkt	197,8
Anzahl Anteile 31.12.2017/ 01.01.2018	1.234,7
Ausüb bare Anteile 31.12.2017²	422,3
Ausgegeben	-
Ausgeübt	198,5
Verwirkt	51,0
Anzahl Anteile 31.12.2018	985,2
Ausüb bare Anteile 31.12.2018²	869,0

1 Ein Anteil entspricht einer Stammaktie.

2 Bei den ausüb baren Anteilen handelt es sich um Anteile, die über den graduellen Erdienungszeitraum bereits erdient sind. Erdiente Anteile können jedoch nur im Rahmen eines Blocktrades veräußert werden.

Die zum 31. Dezember 2018 ausstehenden Anteile besitzen eine gewichtete durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit von 0,4 Jahren (Vorjahr: 0,9 Jahre).

Für individualisierte Angaben wird auf die Erläuterung 5.5 Vergütungsbericht verwiesen.

Im Rahmen des Blocktrades im Februar und Juni 2018 konnten die am MEP beteiligten Führungskräfte und die am BMEP beteiligten Aufsichtsratsmitglieder ihre erdienten Anteile verkaufen. An diesen Blocktrades nahmen die am MEP beteiligten Vorstandsmitglieder nicht teil. Die am MEP beteiligten Führungskräfte verkauften über den Blocktrade im Februar 2018 erdiente Anteile zu einem Kurs von 36,41 Euro und im Juni 2018 Anteile zu einem Kurs von 44,25 Euro.

Programm 2015

Im Geschäftsjahr 2015 wurde für vier weitere Führungskräfte ein virtuelles Aktienoptionsprogramm eingeführt. In diesem Programm können die Führungskräfte über einen Zeitraum von vier Jahren 258.333 virtuelle Aktienoptionen erdienen. Innerhalb der vierjährigen Vesting-Periode beträgt das Vesting nach einem Jahr 25 %, dieser Betrag erhöht sich um 6,25 % je weiterem Quartal. Gemäß der vertraglichen Vereinbarung hat die Gesellschaft das Wahlrecht, die anteilsbasierte Vergütung in bar oder in Aktien zu begleichen. In Übereinstimmung mit den Regeln von IFRS 2 hatte die Gesellschaft die Vergütungsform ursprünglich als equity-settled-Transaktion

bestimmt. Die Bestimmung des Fair Values der Aktienoption erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Binomial-Modell), welches zu Werten zwischen 26,65 Euro und 28,33 Euro führte. Das im Geschäftsjahr 2015 gestartete Aktienoptionsprogramm wurde am 20. Juni 2017 um 50.000 weitere virtuelle Aktienoptionen mit einem Ausübungspreis von 0 Euro erweitert. Die Vesting-Periode startete rückwirkend zum 1. Oktober 2015, jedoch wird hierbei jedes Quartal mit 8,325 % gevested. Gemäß der vertraglichen Vereinbarung hat die Gesellschaft das Wahlrecht, die anteilsbasierte Vergütung in bar oder in Aktien zu begleichen. In Übereinstimmung mit den Regeln von IFRS 2 hat die Gesellschaft die Vergütungsform zum Zeitpunkt der Gewährung als equity-settled-Transaktion bestimmt. Die Bestimmung des Fair Values der Aktienoption erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Binomial-Modell), welches zum Wert von 34,27 Euro führte.

Im Dezember 2017 hat die Gesellschaft entschieden und an die Teilnehmer kommuniziert, zukünftig die anteilsbasierte Vergütung in bar zu begleichen. Damit wurde dieses Programm als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich umklassifiziert. Der Umstellungseffekt im Geschäftsjahr 2017 aufgrund der unterschiedlichen Bewertungsgrundsätze betrug 235 Tsd. Euro wobei der Wert der Rückstellung den bisher in der Kapitalrücklage angesammelten Betrag überstieg. Insgesamt wurden 3.042 Tsd. Euro aus der Kapitalrücklage in eine Rückstellung umgebucht.

Als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich werden die Aktienoptionen mit dem jeweiligen beizulegenden Zeitwert zum Bilanzstichtag bewertet. Die Ermittlung des Fair Values der Aktienoption erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells in Form einer Monte Carlo Simulation. Der risikolose Zinssatz lag in einer Bandbreite von -0,58 % und -0,46 % (31. Dezember 2017: 0,15 % und -0,31%). Die verwendeten Volatilitäten liegen je nach Restlaufzeit in einer Bandbreite zwischen 23 % und 24 % (31. Dezember 2017: 25 % und 27 %) je Jahr.

Der Bestand gehaltener Anteile aus dem oben beschriebenen Programm stellt sich zum 31. Dezember 2018 wie folgt dar:

In Tsd.	Stück	Durchschnittlicher Ausübungspreis in Euro
Anzahl Anteile¹ 01.01.2017	195,8	1,84
Ausübbare Anteile 01.01.2017	2,1	
Ausgegeben	50,0	0,00
Ausgeübt	83,3	1,47
Verwirkt	-	
Anzahl Anteile 31.12.2017/ 01.01.2018	162,5	1,46
Ausübbare Anteile 31.12.2017	-	
Ausgegeben	-	
Ausgeübt	57,8	1,38
Verwirkt	56,3	
Anzahl Anteile 31.12.2018	48,4	1,71
Ausübbare Anteile 31.12.2018	4,7	

¹ Ein Anteil entspricht einer Stammaktie.

Der Aktienkurs am Tag der Ausübung betrug im Januar 2018 34,40 Euro, im April 2018 36,59 Euro, im September 2018 42,88 Euro und im Oktober 2018 41,62 Euro.

Die zum 31. Dezember 2018 ausstehenden Anteile besitzen eine gewichtete durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit von 0,4 Jahren (Vorjahr: 0,9 Jahre).

Programme 2016 & 2017

In den Jahren 2016 und 2017 führte die Scout24 AG weitere virtuelle Aktienoptionsprogramme für ausgewählte Arbeitnehmer der Scout24-Gruppe ein. Im Rahmen dieser Programme können die vom Vorstand der Gesellschaft ausgewählten Begünstigten virtuelle Aktienoptionen erwerben. Gemäß der vertraglichen Vereinbarung hat die Gesellschaft das Wahlrecht, die anteilsbasierte Vergütung in bar oder in Aktien zu begleichen. Zum Gewährungszeitpunkt wurden die Programme mangels gegenwärtiger Verpflichtung zum Barausgleich in Übereinstimmung mit den Regeln von IFRS 2 als anteilsbasierte Transaktion mit Erfüllung in Eigenkapitalinstrumenten bestimmt. Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der Aktienoptionen im Zeitpunkt der Gewährung, unter Berücksichtigung etwaiger vereinbarter Schwellenwerte (hurdle-rate), erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells in Form einer Monte Carlo Simulation.

Im Dezember 2017 hat die Gesellschaft für diese Programme entschieden und an die Teilnehmer kommuniziert, zukünftig die anteilsbasierten Vergütungen in bar zu begleichen. Damit wurde dieses Programm als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich umklassifiziert. Der Umstellungseffekt im Geschäftsjahr 2017 aufgrund der unterschiedlichen Bewertungsgrundsätze betrug 496 Tsd. Euro wobei der Wert der Rückstellung den bisher in der Kapitalrücklage angesammelten Betrag überstieg. Insgesamt wurden 2.513 Tsd. Euro aus der Kapitalrücklage in eine Rückstellung umgebucht. Dabei wurden die dazugehörigen Aktienoptionen mit dem jeweiligen beizulegenden Zeitwert zum Bilanzstichtag bewertet. Die Ermittlung des Fair Values der Aktienoptionen erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells in Form einer Monte Carlo Simulation.

Nachfolgend werden die Plandaten der einzelnen Programme dargestellt:

	Programm 2016-1	Programm 2016-2	Programm 2017-1	Programm 2017-2
Anzahl der ausgegebenen Anteile (in Tsd.)	56,0	5,5	119,9	25,0
Gewährung	Juli 2016	Januar 2017	Juni 2017	Juli 2017
Erdienungszeitraum	3 Jahre	3 Jahre	3 Jahre	3 Jahre
Beginn des Erdienungszeitraums	01.01.2016	01.07.2016	01.01.2017	01.01.2017
Ausübungspreis	0,00 Euro	0,00 Euro	0,00 Euro	0,00 Euro
Schwellenwert (hurdle-rate)	39,00 Euro	44,46 Euro	43,76 Euro	keine

Folgende Parameter wurden bei der Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte zum Zeitpunkt der Umklassifizierung bzw. am Bewertungsstichtag verwendet:

	Programm 2016-1	Programm 2016-2	Programm 2017-1	Programm 2017-2
<u>Bewertung zum 31.12.2017</u>				
Beizulegender Zeitwert	22,98 Euro	18,75 Euro	20,13 Euro	34,07 Euro
Risikoloser Zinssatz; Bandbreite zwischen	0% und -0,47%	-0,15% und -0,31%	-0,15% und -0,31%	-0,15% und -0,31%
Volatilität; Bandbreite zwischen	25,5%	25,8%	27,3%	27,3%
<u>Bewertung zum 31.12.2018</u>				
Beizulegender Zeitwert	37,68 Euro	28,25 Euro	28,85 Euro	40,15 Euro
Risikoloser Zinssatz	-0,62%	-0,58%	-0,58%	-0,58%
Volatilität	22,4%	22,9%	24,1%	24,1%

Der Bestand gehaltener Anteile aus den oben beschriebenen Programmen stellt sich zum 31. Dezember 2018 wie folgt dar:

In Tsd.	Programm 2016-1	Programm 2016-2	Programm 2017-1	Programm 2017-2
Anzahl Anteile¹ 31.12.2016/ 01.01.2017	56,0	-	-	-
Ausübbare Anteile 31.12.2016	-	-	-	-
Ausgegeben	-	5,5	119,9	25,0
Ausgeübt	-	-	-	-
Verwirkt	4,2	0,4	6,2	-
Anzahl Anteile 31.12.2017/ 01.01.2018	51,8	5,1	113,7	25,0
Ausübbare Anteile 31.12.2017	-	-	-	-
Ausgegeben	-	-	-	-
Ausgeübt	1,2	-	1,9	-
Verwirkt	21,5	0,8	11,9	-
Anzahl Anteile 31.12.2018	29,1	4,3	99,9	25,0
Ausübbare Anteile 31.12.2018	-	-	-	-
Gewichtete durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit, in Jahren				
31.12.2017	1,0	1,5	2,0	2,0
31.12.2018	0,0	0,5	1,0	1,0

¹ Ein Stammanteil entspricht einer Stammaktie.

Zu Programm 2016-1:

Der Aktienkurs am Tag der Ausübung betrug im Juli 46,55 Euro und im September 45,60 Euro.

Zu Programm 2017-1:

Der Aktienkurs am Tag der Ausübung betrug im Juli 47,12 Euro und im September 45,60 Euro.

Long-Term Incentive Program 2018

Im Juli 2018 führte die Scout24 AG das Long-Term Incentive Program 2018 (LTIP) für Mitglieder des Vorstandes und ausgewählte Arbeitnehmer der Scout24-Gruppe ein.

Das LTIP 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, wie 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“).

Die gewährten Share Units unterliegen zu fünfzig Prozent einer dreijährigen und zu weiteren fünfzig Prozent einer vierjährigen Wartefrist. Die Zuteilung erfolgt zum 1. Juli 2018, die jeweiligen Wartefristen beginnen dementsprechend am 1. Juli 2018.

Des Weiteren entfallen 35 Prozent der gewährten Anzahl an Share Units auf „Retention Share Units“, die einer Anstellungsbedingung unterliegen.

65 Prozent der gewährten Anzahl an Share Units entfallen auf „Performance Share Units“, 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 „Performance Share Units“ 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 zur Performance des TSR einer Peer Group von Wettbewerbern innerhalb der jeweiligen Wartefrist.

Die Auszahlung pro Share Unit ist auf das Dreieinhalbfache des Share Unit Kurses am Gewährungsdatum begrenzt.

Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der gewährten Instrumente in Höhe von 34,79 Euro, erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Monte-Carlo-Simulation). Es wurde in Abhängigkeit von der Laufzeit ein risikoloser Zinssatz von -0,61 bis -0,50 % angesetzt. Für die historischen Volatilitäten ist auf den Aktienkurs der Scout24 AG zurückgegriffen worden; es wurde in Abhängigkeit von der Laufzeit der Anteile zum Bilanzstichtag eine zur Anwendung kommende Volatilität von 23,97 % bzw. 24,91% ermittelt. Weitere Parameter sowie erwartete Dividenden sind nicht in die Bewertung des beizulegenden Zeitwertes eingeflossen. Hinsichtlich der Umsatz- und ooEBITDA-Wachstumsziele wurde für die Bewertung eine 100%ige Zielerreichung angenommen. Bei der Ermittlung des im Geschäftsjahr zu erfassenden Personalaufwands wurde ein angemessener Fluktuationsabschlag angewendet.

Der Bestand gehaltener Anteile aus dem Long Term Incentive Program stellt sich zum 31. Dezember 2018 wie folgt dar:

In Tsd.	LTIP
Anzahl Anteile 31.12.2017/ 01.01.2018	-
Ausgegeben	1.393,7
Ausgeübt	-
Verwirkt	-
Anzahl Anteile 31.12.2018	1.393,7

Insgesamt wurde für alle beschriebenen Programme zur anteilsbasierten Vergütung Personalaufwand in Höhe von 15.316 Tsd. Euro (Vorjahr 4.752 Tsd. Euro) erfasst. Davon entfallen auf Programme mit Ausgleich in Eigenkapitalinstrumenten 387 Tsd. Euro (Vorjahr 411 Tsd. Euro).

Der Gesamtbuchwert der Schulden aus anteilsbasierter Vergütung beträgt 18.163 Tsd. Euro (Vorjahr: 5.555 Tsd. Euro). Darin enthalten sind Schulden in Höhe von 2.640 Tsd. Euro (Vorjahr: 0 Tsd. Euro), bei denen das Recht der Gegenpartei auf Erhalt von flüssigen Mitteln oder anderen Vermögenswerten zum Ende der Berichtsperiode ausübbar war.

Bezüglich der sich aus den virtuellen Aktienoptionsprogrammen ergebenden Verwässerungseffekte wird auf Erläuterung 3.12 Ergebnis je Aktie verwiesen.

Anteilsbasierte Vergütungszusagen im Rahmen von Akquisitionen

Im Rahmen des Erwerbs der FFG Finanzcheck Finanzportale GmbH durch die Consumer First Services GmbH, eine 100%ige Scout24 AG Tochtergesellschaft, ist geplant, die bisherigen Geschäftsführer der FFG Finanzcheck Finanzportale GmbH über ein „Management Participation Program“ (MPP) an der zukünftigen Wertentwicklung der FFG Finanzcheck Finanzportale GmbH zu beteiligen. Zu diesem Zweck sollen die bisherigen Geschäftsführer sogenannte „Tracking Stocks“ zum Fair Value erwerben können. Der Fair Value wird anhand einer anerkannten Bewertungsmethode ermittelt. Tracking Stocks sind Anteile an der FFG Finanzcheck Finanzportale GmbH, welche mit spezifischen Dividendenvorzugsrechten ausgestattet sind. Diese Dividendenvorzugsrechte ermöglichen eine Beteiligung an der zukünftigen Wertsteigerung der FFG Finanzcheck Finanzportale GmbH.

Das MPP soll auf eine Laufzeit bis Ende 2030 ausgelegt werden. Für den Fall, dass die bisherigen Geschäftsführer aus dem Konzern ausscheiden, sollen entsprechende Leaver Regelungen vorgesehen werden. Nach diesen Regelungen ist es geplant, dass die Consumer First Services GmbH in bestimmten Fällen eine Call-Option bzw. die bisherigen Geschäftsführer eine Put-Option erhalten werden, bei deren Ausübung die Anteile im Ergebnis auf die Consumer First Services GmbH zurückübertragen werden. Die Call- und Put-Optionen werden dann derart ausgestaltet, dass die bisherigen Geschäftsführer grundsätzlich entsprechend an der Wertsteigerung der FFG Finanzcheck Finanzportale GmbH beteiligt werden.

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 AG beeinflusst werden können, die einen Einfluss auf die Scout24 AG ausüben können oder die unter dem Einfluss einer anderen nahestehenden Partei der Scout24 AG stehen.

Nahestehende Unternehmen

Zum Bilanzstichtag und während des gesamten abgelaufenen Geschäftsjahres kann keine Partei einen beherrschenden oder maßgeblichen Einfluss auf die Scout24 AG ausüben. Insofern werden in den Angaben zur Bilanz nur Geschäftsbeziehungen mit Parteien der Kategorie „Assoziierte Unternehmen“ ausgewiesen.

In Tsd. Euro	Summe	Assoziierte Unternehmen
	2018	
Gewinn- und Verlustrechnung		
Finanzergebnis	-	-
	31.12.2018	
Bilanz		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6	6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	51	51
Finanzielle Verbindlichkeiten, langfristige	1.077	1077

Der Umfang der Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen im Geschäftsjahr 2017 ist in nachfolgender Übersicht dargestellt:

In Tsd. Euro	Summe	Assoziierte Unternehmen
	2017	
Gewinn- und Verlustrechnung		
Finanzergebnis	3	3
	31.12.2017	
Bilanz		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6	6
Finanzielle Vermögenswerte	83	83
Finanzielle Verbindlichkeiten, kurzfristig	350	350
Finanzielle Verbindlichkeiten, langfristig	350	350

Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen wurden unter den gleichen Bedingungen abgewickelt wie Geschäftsvorfälle mit unabhängigen Geschäftspartnern.

Die offenen Salden zum Ende der Berichtsperiode sind unbesichert und werden durch Barzahlung oder Saldierung der Forderungen und Verbindlichkeiten ausgeglichen. Für Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen bestehen keine Garantien. Es erfolgten keine Wertberichtigungen auf Forderungen gegenüber nahestehenden Unternehmen.

Nahestehende Personen

Als nahestehende Personen gelten die Personen, die einen maßgeblichen Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik der Scout24 ausüben (Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen), einschließlich ihrer nahen Familienangehörigen. Dazu zählen insbesondere die Vorstandsmitglieder und Aufsichtsratsmitglieder der Scout24 AG.

Der nachfolgenden Tabelle ist die Vergütung für das Management in Schlüsselpositionen zu entnehmen:

In Tsd. Euro	2018	2017
Kurzfristig fällige Leistungen	3.160	2.284
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	91	87
Andere langfristig fällige Leistungen	191	489
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	1.655	10
Anteilsbasierte Vergütung	805	438
Summe	5.902	3.308

Der Aufsichtsrat der Scout24 AG bestand zum 31. Dezember 2018 aus sechs Mitgliedern (Vorjahr: sieben Mitglieder). Die Mitglieder des Aufsichtsrates erhielten bis zum 31. Mai 2018 eine jährliche feste Vergütung von 80 Tsd. Euro und Vorsitzende des Prüfungsausschusses eine zusätzliche feste Vergütung in Höhe von jährlich 20 Tsd. Euro. Auf der Hauptversammlung der Scout24 AG am 21. Juni 2018 wurde die Höhe der Vergütung für die

Tätigkeit im Aufsichtsrat konzeptionell ab dem 1. Juni 2018 neu geregelt und dabei wurde insbesondere der gestiegene Umfang der Verantwortung und der hohe Arbeitsaufwand für die Tätigkeit im Aufsichtsrat bzw. den Aufsichtsratsausschüssen berücksichtigt. Jedes Aufsichtsratsmitglied der Gesellschaft erhält neben dem Ersatz seiner Auslagen eine feste jährliche Vergütung in Höhe von EUR 60.000,00. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von EUR 140.000,00 und sein Stellvertreter eine solche in Höhe von EUR 120.000,00. Jedes Mitglied eines Ausschusses erhält zusätzlich eine feste jährliche Vergütung in Höhe von EUR 20.000,00 und jeder Vorsitzende eines Ausschusses eine solche in Höhe von EUR 40.000,00.

Für individualisierte Angaben wird auf die Erläuterung 5.5 Vergütungsbericht verwiesen.

Vorstand

Während des vergangenen Geschäftsjahres gehörten dem Vorstand der Scout24 AG folgende Personen an:

Tobias Hartmann

Chief Executive Officer (Vorsitzender des Vorstandes), Berlin; seit 19. November 2018.

Gregory Ellis

Chief Executive Officer (Vorsitzender des Vorstandes), Berlin; bis 18. November 2018.

Mitglied des Vorstandes, Berlin, vom 19. November bis 5. Dezember 2018.

Christian Gisy

Chief Financial Officer (Vorstand Finanzen), Düsseldorf

Ralf Weitz

Chief Commercial Officer, Berlin; seit 6. Dezember 2018.

Dr. Thomas Schroeter

Chief Product Officer, Berlin; seit 6. Dezember 2018.

Die Mitglieder des Vorstandes nahmen folgende konzerninterne Mandate wahr:

Gregory Ellis:

Gesellschaft	Mandat	
Immobilien Scout GmbH	Aufsichtsrat	bis November 2018

Christian Gisy:

Gesellschaft	Mandat	
Immobilien Scout GmbH	Aufsichtsrat	
AutoScout24 Italia S.R.L.	Aufsichtsrat	
AutoScout24 Nederland B.V.	Commissaris	
Consumer First Services GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2018
classmarkets GmbH	Geschäftsführer	Juli bis Dezember 2018

Tobias Hartmann:

Gesellschaft	Mandat	
Immobilien Scout GmbH	Aufsichtsrat	seit November 2018
AutoScout24 GmbH	Geschäftsführer	seit November 2018

Thomas Schroeter:

Gesellschaft	Mandat	
Immobilien Scout GmbH	Geschäftsführer	
Consumer First Services GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2018

Ralf Weitz:

Gesellschaft	Mandat	
Immobilien Scout GmbH	Geschäftsführer	seit April 2018
Consumer First Services GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2018

Die folgenden Mitglieder des Vorstands nehmen weitere vergleichbare Mandate wahr:

Christian Gisy: Business Heads AG, Winnweiler.

Thomas Schroeter: Andreas und Thomas Schroeter Beteiligungsgesellschaft mbH, Hamburg.

Aufsichtsrat

Zum 31. Dezember 2018 gehörten dem Aufsichtsrat die folgenden sieben Personen mit folgenden weiteren Mandaten an.

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2018 (während der Amtszeit)
Dr. Hans-Holger Albrecht Vorsitzender (seit 21.06.2018)	CEO und Mitglied des Verwaltungsrats der Deezer S.A., Paris, Frankreich und London, UK	21.06.2018	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - ICE GROUP ASA, Oslo, Norwegen (Vorsitzender des Board of Directors, seit August 2018); - AINMT Holdings A.B., Stockholm, Schweden (Non-Executive Director des Board of Directors bis November 2018);
Dr. Liliana Solomon Stellvertretende Vorsitzende (seit 21.06.2018)	Group Chief Financial Officer von Compass IV Ltd, London, UK	04.09.2015	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Metro AG, Düsseldorf, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrats);
Stefan Goetz Vorsitzender (bis 21.06.2018)	Geschäftsführer von Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	04.09.2015	zum 21.06.2018 ausgeschieden	<ul style="list-style-type: none"> - Verisure Holding AB, Malmö, Schweden und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von Securitas Direct AB, Malmö, Schweden (Mitglied des Vorstandes); - Asa GP GmbH, Düsseldorf, Germany (Geschäftsführer); - Evergood 1 ApS, Kopenhagen, Dänemark, und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur der Nets A/S Gruppe, Ballrup, Dänemark (Mitglied des Vorstandes);
Patrick Healy Stellvertretender Vorsitzender (bis 21.06.2018)	Geschäftsführer (Stellvertretender CEO) von Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	04.09.2015	zum 21.06.2018 ausgeschieden	<ul style="list-style-type: none"> - TeamSystem Holding S.p.A., Pesaro, Italien und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von TeamSystem S.p.A., Pesaro, Italien (Mitglied des Aufsichtsrates); - Verisure Holding AB, Malmö, Schweden und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von Securitas Direct AB, Malmö, Schweden (Mitglied des Aufsichtsrates);

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2018 (während der Amtszeit)
Blake Kleinman Aufsichtsrats- mitglied	Geschäftsführer von Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	04.09.2015	zum 21.06.2018 ausgeschie- den	<ul style="list-style-type: none"> - Asa GP GmbH, Düsseldorf, Deutschland (Geschäftsführer); - Barolo Midco S.p.A., Pesaro, Italien und weitere Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von TeamSystem S.p.A., Pesaro, Italien (Mitglied des Aufsichtsrates); - Allfunds Bank S.A.U., Madrid, Spanien und weitere Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von Allfunds Bank S.A.U., Madrid, Spanien (Präsident des Verwaltungsrats);
David Roche Aufsichtsrats- mitglied	Vorstandsvorsitzender der goHenry Limited, Ly- mington, UK	04.09.2015	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Guestline Ltd., Shrewsbury, UK (Mitglied der Geschäftsführung);
Peter Schwarzen- bauer Aufsichtsrats- mitglied	Mitglied des Vorstands der BMW AG; München, Deutschland	08.06.2017	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Rolls-Royce Motor Cars Limited, Chichester, UK (Mitglied der Geschäftsführung);
Ciara Smyth Aufsichtsrats- mitglied	Strategische Beraterin/ Consultant, Dublin, Ir- land	21.06.2018	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Keine;
Michael Zahn Aufsichtsrats- mitglied	Chief Executive Officer, Deutsche Wohnen AG, Berlin, Deutschland	08.06.2017	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> - GSW Immobilien AG, Berlin, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrats bis Juni 2018); - WCM Beteiligungs- und Grundbesitz-AG, Frankfurt, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrats, von November 2017 bis Februar 2018); - TLG Immobilien AG, Berlin, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrats); - G+D Gesellschaft für Energiemanagement mbH, Magdeburg, Deutschland (Vorsitzender des Beirats); - Funk Schadensmanagement GmbH, Berlin, Deutschland (Vorsitzender des Beirats); - DZ Bank AG, Frankfurt, Deutschland (Mitglied des Beirats); - Fuchse Berlin Handball GmbH, Berlin, Deutschland (Mitglied des Beirats); - GETEC Wärme & Effizienz GmbH, Magdeburg, Deutschland (Mitglied des Immobilienbeirats);

5.5 Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht beschreibt die Grundzüge des Vergütungssystems von Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 AG. Er erläutert die Struktur und die Höhe der Vergütung der einzelnen Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder. Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des geprüften Konzernanhangs und entspricht den anwendbaren gesetzlichen Vorschriften; ferner berücksichtigt er die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) in der Fassung vom 7. Februar 2017.

Vergütung des Vorstandes

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder wird vom Aufsichtsrat festgelegt. Der Aufsichtsrat achtet dabei, unter Beachtung der in § 87 Absatz 1 Aktiengesetz normierten Anforderungen, auf die Angemessenheit der Vergütung im Hinblick auf die Aufgaben des einzelnen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die wirtschaftliche Lage, den Erfolg und die Zukunftsaussichten des Unternehmens sowie auf die Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung des Vergleichsumfelds und der Vergütungsstruktur, die ansonsten im Unternehmen gilt.

Das Vergütungssystem für den Vorstand der Scout24 AG ist darauf ausgerichtet, einen Anreiz für eine erfolgsorientierte Unternehmensführung zu schaffen. Es setzt sich aus fixen und erfolgsbezogenen Bestandteilen zusammen. Die Vergütung weist insgesamt und hinsichtlich ihrer variablen Vergütungsanteile betragsmäßige Höchstgrenzen auf. Die Vorstandsvergütung bestand im Geschäftsjahr 2018 aus folgenden Komponenten:

Festvergütung

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

Variable Vergütungsbestandteile

Die variable Vergütung besteht aus der einjährigen variablen Vergütung und der mehrjährigen variablen Vergütung.

Die Ziele und deren Gewichtung für diese einjährige variable Vergütung werden vom Aufsichtsrat am Ende eines Geschäftsjahres für das jeweils folgende Geschäftsjahr festgelegt und dem Vorstand schriftlich mitgeteilt. Die Ziele können finanzieller Natur sein (zum Beispiel jährliche Umsatzwachstumsrate (annual revenue growth rate), Wachstumsrate des angepassten Ergebnisses vor Netto-Finanzierungsaufwand, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertberichtigungen und Ergebnissen aus Veräußerungen von Tochtergesellschaften (adjusted EBITDA growth rate) und kumulierter freier Kapitalfluss (cumulative free cash flow)) und/oder sonstiger Art. Bei vollem Erreichen der vom Aufsichtsrat festgelegten Ziele (100 %) beträgt die Zielhöhe der einjährigen variablen Vergütung jährlich 324,6 Tsd. Euro (Vorjahr: 298,4 Tsd. Euro) brutto für Herrn Ellis, 30,5 Tsd. Euro (Vorjahr: - Tsd. Euro) für Herrn Hartmann, 173,6 Tsd. Euro (Vorjahr: 166,9 Tsd. Euro) brutto für Herrn Gisy, 10,3 Tsd. Euro (Vorjahr: - Tsd. Euro) für Herrn Schroeter und 10,3 Tsd. Euro (Vorjahr: - Tsd. Euro) für Herrn Weitz. Die genaue Höhe bestimmt der Aufsichtsrat nach freiem Ermessen unter Berücksichtigung des Grads der Zielerreichung und der Empfehlungen des Präsidialausschusses. Der Aufsichtsrat legt auch fest, ob und in welchem Umfang sich der Anspruch bei einer Zielerreichung von mehr als 100 % erhöht.

Zusätzlich wird seit dem Jahr 2016 den Herren Ellis und Gisy eine mehrjährige variable Vergütung gewährt, deren Zielbetrag dem der einjährigen variablen Vergütung entspricht. Die Ziele und deren Gewichtung für diese mehrjährige variable Vergütung wurden vom Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2016 für die Geschäftsjahre 2016 bis 2018 festgelegt und dem Vorstand schriftlich mitgeteilt. Die Ziele sind finanzieller Natur (z.B. Umsatzwachstum und EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit) und/oder sonstiger Art. Bei vollem Erreichen der vom Aufsichtsrat festgelegten Ziele (100 %) beträgt der Zuteilungswert der mehrjährigen variablen Vergütung 359,8 Tsd. Euro (Vorjahr: 298,4 Tsd. Euro) brutto für Herrn Ellis und 173,6 Tsd. Euro (Vorjahr: 166,9 Tsd. Euro) brutto für Herrn Gisy für das Geschäftsjahr 2018 (2017). Die genaue Höhe bestimmt der Aufsichtsrat nach freiem Ermessen unter Berücksichtigung des Grads der individuellen Zielerreichung und der Empfehlungen des Präsidialausschusses. Der Aufsichtsrat legt auch fest, ob und in welchem Umfang sich der Anspruch bei einer Zielerreichung von mehr als 100 % jeweils erhöht. Die Auszahlung erfolgt jährlich im folgenden Geschäftsjahr.

Die Zahlung der Vergütung kann bei Zielverfehlung auch vollständig entfallen.

Anteilsbasierte Vergütung

Die Vorstandsmitglieder Ellis und Gisy erhielten anteilsbasierte Vergütungen aus dem Managementbeteiligungsprogramm („Management Equity Program“, kurz „MEP“). Für Details zum Managementbeteiligungsprogramm wird auf Erläuterung 5.3 Anteilsbasierte Vergütung verwiesen.

Herrn Hartmann, Herrn Schroeter und Herrn Weitz wird eine anteilsbasierte Vergütung gemäß des Long-Term Incentive Plan 2018 (LTIP 2018) gewährt. Für Details zum LTIP 2018 wird auf Erläuterung 5.3 Anteilsbasierte Vergütung verwiesen.

Versorgungsaufwand

Die Scout24 AG zahlt den Mitgliedern des Vorstandes für die Dauer des Dienstvertrages feste Zuschüsse zur Altersversorgung oder gewährt Versorgungszahlungen in bestehende Zusagen auf betriebliche Altersvorsorge. Darüber hinaus hat die Gesellschaft selbst keine Versorgungsverträge für die Vorstandsmitglieder abgeschlossen oder Pensionszusagen gewährt.

Nebenleistungen

Nebenleistungen variieren für die einzelnen Vorstandsmitglieder, enthalten aber im Wesentlichen Mietkostenzuschüsse, Kostenübernahmen für Heimflüge, Dienstwagen oder Ausgleichszahlungen für den Verzicht auf die Inanspruchnahme eines Dienstwagens sowie Erstattungen für die Kranken- und Pflegeversicherungen in Höhe des Betrages, den die Gesellschaft maximal als ihren Anteil zur gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung monatlich tragen müsste. Geldwerte Vorteile bestehen in der Teilnahme an Gruppenunfall- und Risikolebensversicherungen. Die Mitglieder des Vorstandes sind im Rahmen einer gruppenweiten Versicherung gegen das Risiko der Invalidität mit einer Versicherungssumme von 400 Tsd. Euro (1.000 Tsd. Euro bei Vollinvalidität) und bei Unfalltod mit einer Versicherungssumme von 500 Tsd. Euro versichert.

Sondervergütungen

Den Mitgliedern des Vorstandes kann im Geschäftsjahr eine Sondervergütung für außerordentliche Leistungen nach Ermessen des Aufsichtsrates gewährt werden. Die Sondervergütung von Herr Ellis und Herr Gisy darf maximal das Dreifache der Summe aus einjähriger und mehrjähriger variabler Vergütung betragen. Bei Herrn Hartmann ist die Sondervergütung auf das Dreifache der einjährigen variablen Vergütung beschränkt. Die Sondervergütung von Herr Schroeter und Herr Weitz darf maximal das Zweifache der jährlichen Festvergütung betragen.

Begrenzung der Jahresgesamtvergütung

Die jährliche Vergütung unter Einrechnung aller Vergütungskomponenten einschließlich Altersversorgung, Sondervergütungen und Nebenleistungen jeder Art ist bei Herrn Ellis auf einen Betrag von maximal 2.475,5 Tsd. Euro (Vorjahr: 2.517,3 Tsd. Euro) brutto, bei Herrn Hartmann auf einen Betrag von maximal 1.012,7 Tsd. Euro (Vorjahr: - Tsd. Euro) brutto, bei Herrn Gisy auf einen Betrag von maximal 1.410,0 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.378,8 Tsd. Euro), bei Herrn Schroeter auf einen Betrag von maximal 361,1 Tsd. Euro (Vorjahr: - Tsd. Euro) und bei Herrn Weitz auf einen Betrag von maximal 361,1 Tsd. Euro (Vorjahr: - Tsd. Euro) brutto begrenzt.⁸⁰

Im Zuge der Berechnung des Maximalbetrags wird die Auszahlung des LTIP 2018 auf fünf Jahre verteilt. Bei Überschreiten des Maximalbetrags wird die Auszahlung entsprechend gekürzt.

Leistungen bei Beendigung der Vorstandstätigkeit

Für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Dienstverhältnisses durch die Gesellschaft ohne wichtigen Grund beinhalten die Vorstandsverträge eine Abfindungszusage in Höhe von zwei Jahresgesamtvergütungen, maximal jedoch in Höhe der Vergütung, die bis zum Vertragslaufzeitende zu zahlen wäre.

Mit den Vorstandsmitgliedern bestehen nachvertragliche Wettbewerbsverbote, die eine von der Gesellschaft zu zahlende Entschädigung für die Dauer des Bestehens des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots von zwei Jahren vorsehen. Sofern dieses zur Anwendung kommt, erhalten die Vorstände für die Dauer des nachvertragli-

⁸⁰ Aufgrund des unterjährigen Dienstantritts bzw. -austritts handelt es sich bei den Herren Ellis, Hartmann, Schroeter und Weitz um anteilige Werte

chen Wettbewerbsverbots eine monatliche Karenzentschädigung jeweils in Höhe der Hälfte der zuletzt bezogenen Festvergütung einschließlich etwaiger Nebenleistungen.

Auf die an Herrn Ellis, Herrn Hartmann, Herrn Schroeter und Herrn Weitz zu zahlende Karenzentschädigungen werden ihnen andere Einkünfte angerechnet.

Auf die an Herrn Gisy zu zahlende Karenzentschädigung hat dieser sich andere Einkünfte anzurechnen. Sollte der Gesamtbetrag aus Karenzentschädigung und zahlbarer Abfindung im Falle der Beendigung des Vorstandsdienstvertrages, unabhängig davon, ob diese Beendigung durch Auslaufen oder vorzeitige Beendigung durch ordentliche Kündigung der Gesellschaft bedingt ist, bei voller Wettbewerbsverbotsperiode von zwei Jahren nicht einem Betrag von 100 % des von Herrn Gisy zuletzt bezogenen Festgehaltes (zuzüglich des Betrages für einen Dienstwagen und des Betrages für die Zahlung zur betrieblichen Altersversorgung) entsprechen, hat Herr Gisy Anspruch auf Zahlung eines Betrages in Höhe der Differenz als weitere Abfindung.

Die Gesellschaft hat das Recht zum Verzicht auf das Wettbewerbsverbot. In diesem Falle verringert sich die Karenzentschädigung zeitanteilig ab dem Zeitpunkt des Verzichts.

Darüber hinaus besteht im Rahmen des Vorstandsdienstvertrages mit Herrn Ellis die Regelung, dass dieser bei Beendigung der Vorstandstätigkeit Umzugskosten bis zu einer Höhe von 50,0 Tsd. Euro geltend machen kann. Der Barwert der hierfür gebildeten Ansammlungsrückstellung beträgt 50,0 Tsd. Euro (Vorjahr: 32,0 Tsd. Euro). Der Aufwand aus der Zuführung im Geschäftsjahr 2018 beträgt 18,0 Tsd. Euro (Vorjahr: 9,6 Tsd. Euro).

Sollte es vor Ende der jeweiligen Wartefristen des Long-Term-Incentive Programs (LTIP) zu einem Kontrollwechsel („Change-of-Control“) in Form eines direkten oder indirekten Erwerbs der Kontrolle der Stimmrechte der Scout24 AG von mindestens 50% kommen, und wird das Anstellungsverhältnis der teilnehmenden Vorstandsmitglieder innerhalb von 12 Monaten nach diesem Kontrollwechsel von Scout24 beendet und zwar nicht wirksam außerordentlich aus wichtigem Grund oder kündigt der Planteilnehmer innerhalb von 12 Monaten nach dem Kontrollwechsel wirksam aus wichtigem Grund, so enden die Wartefristen unmittelbar und sämtliche Share Units werden sofort unverfallbar.

Angaben gemäß den Anforderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex

In der nachfolgenden Tabelle werden, gemäß den Anforderungen des DCGK vom 7. Februar 2017, die für die in 2018 amtierenden Vorstandsmitglieder für das Berichtsjahr 2018 und die für das Vorjahr 2017 gewährten Zuwendungen, einschließlich der Nebenleistungen und inklusive der erreichbaren Maximal- und Minimalvergütung bei variablen Vergütungskomponenten, sowie der tatsächliche Zufluss, für das Berichtsjahr dargestellt.

Gewährte Zuwendungen nach DCGK

Teil 1:

In Tsd. Euro	Gregory Ellis CEO von 03/2014 bis 11/2018 & Mitglied des Vorstands von 11/2018 bis 12/2018				2017	Tobias Hartmann CEO seit 11/2018		
	2017	2018	2018 min	2018 max		2018	2018 min	2018 max
Festvergütung	795,6	769,4	769,4	769,4	-	82,4	82,4	82,4
Nebenleistungen	296,4	293,9	293,9	293,9	-	167,7	167,7	167,7
Summe	1.092,0	1.063,3	1.063,3	1.063,3	-	250,1	250,1	250,1
Einjährige variable Vergütung ¹	298,4	324,4	324,4	324,4	-	30,5	-	-
Mehrjährige variable Vergütung ¹	298,4	359,8	359,8	359,8	-	5.135,3	-	-
Summe	1.688,8	1.747,5	1.747,5	1.747,5	-	5.415,9	250,1	250,1
Versorgungsaufwand	50,0	46,5	46,5	46,5	-	5,0	5,0	5,0
Gesamtvergütung	1.738,8	1.794,0	1.794,0	1.794,0	-	5.420,9	255,1	255,1

² Die variablen Vergütungsbestandteile sind begrenzt durch die jährliche Gesamtvergütung. Bezüglich des Maximalbetrags der Vergütung der Vorstände wird auf den Abschnitt „Begrenzung der Jahresgesamtvergütung“ verwiesen.

Gewährte Zuwendungen nach DCGK

Teil 2:

In Tsd. Euro	Christian Gisy CFO seit 09/2014				2017	Thomas Schroeter CPO seit 12/2018		
	2017	2018	2018 min	2018 max		2018	2018 min	2018 max
Festvergütung	445,1	462,9	462,9	462,9	-	16,2	16,2	16,2
Nebenleistungen	36,5	38,2	38,2	38,2	-	0,7	0,7	0,7
Summe	481,6	501,1	501,1	501,1	-	16,9	16,9	16,9
Einjährige variable Vergütung ¹	166,9	173,6	-	-	-	10,3	-	-
Mehrjährige variable Vergütung ¹	166,9	173,6	-	-	-	5.000	-	-
Summe	815,4	848,3	501,1	501,1	-	5.027,2	16,9	16,9
Versorgungsaufwand	37,0	37,0	37,0	37,0	-	1,2	1,2	1,2
Gesamtvergütung	852,4	885,3	538,1	538,1	-	5.028,4	18,1	18,1

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.

Gewährte Zuwendungen nach DCGK

Teil 3:

Ralf Weitz
CCO seit 12/2018

In Tsd. Euro	2017	2018	2018 min	2018 max
Festvergütung	-	16,2	16,2	16,2
Nebenleistungen	-	0,7	0,7	0,7
Summe	-	16,9	16,9	16,9
Einjährige variable Vergütung ¹	-	10,3	-	-
Mehrjährige variable Vergütung ¹	-	5.000	-	-
Summe	-	5.027,2	16,9	16,9
Versorgungsaufwand	-	1,2	1,2	1,2
Gesamtvergütung	-	5.028,4	18,1	18,1

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

Teil 1:

Gregory Ellis
CEO von 03/2014 bis 11/2018 &
Mitglied des Vorstands von
11/2018 bis 12/2018

Tobias Hartmann
CEO seit 11/2018

In Tsd. Euro	2018	2017	2018	2017
Festvergütung	769,4	795,6	82,4	-
Nebenleistungen	293,9	296,4	167,7	-
Summe	1.063,3	1.092,0	250,1	-
Einjährige variable Vergütung ¹	173,9	204,8	-	-
Sondervergütung ¹	-	-	-	-
Mehrjährige variable Vergütung ¹	355,0	409,5	-	-
Summe	1.592,2	1.706,3	250,1	-
Versorgungsaufwand	46,5	50,0	5,0	-
Gesamtvergütung	1.638,7	1.756,3	255,1	-

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

Teil 2:

In Tsd. Euro	Christian Gisy CFO seit 09/2014		Thomas Schroeter CPO seit 12/2018	
	2018	2017	2018	2017
Festvergütung	462,9	445,1	16,2	-
Nebenleistungen	38,2	36,5	0,7	-
Summe	501,1	481,6	16,9	-
Einjährige variable Vergütung ¹	97,3	112,9	-	-
Sondervergütung ¹	-	-	-	-
Mehrjährige variable Vergütung ¹	198,6	225,8	-	-
Summe	797,0	820,3	16,9	-
Versorgungsaufwand	37,0	37,0	1,2	-
Gesamtvergütung	834,0	857,3	18,1	-

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

Teil 3:

In Tsd. Euro	Ralf Weitz CCO seit 12/2018	
	2018	2017
Festvergütung	16,2	-
Nebenleistungen	0,7	-
Summe	16,9	-
Einjährige variable Vergütung ¹	-	-
Sondervergütung ¹	-	-
Mehrjährige variable Vergütung ¹	-	-
Summe	16,9	-
Versorgungsaufwand	1,2	-
Gesamtvergütung	18,1	-

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.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr erfolgten keine Aktienverkäufe durch die Vorstandsmitglieder.

Im Vorjahr verkaufte Herr Ellis im Oktober 2017 350.000 Aktien zu einem Kurs von 34,10 Euro je Stück. Nach Abzug der marktüblichen Gebühren betrug der Zufluss 11.564 Tsd. Euro. Im November 2017 verkaufte Herr Ellis 325.000 Aktien zu einem Kurs von 34,45 Euro je Stück. Nach Abzug der marktüblichen Gebühren betrug der Zufluss 11.169 Tsd. Euro.

Im Vorjahr verkaufte Herr Gisy im November 2017 36.971 Aktien zu einem Kurs von 34,10 Euro je Stück. Nach Abzug der marktüblichen Gebühren betrug der Zufluss 1.220 Tsd. Euro.

Gesamtbezüge des Vorstandes entsprechend dem Deutschen Rechnungslegungsstandard Nummer 17 (DRS 17)

Die Gesamtbezüge der einzelnen im Berichtsjahr 2018 und im Vorjahr tätigen Vorstandsmitglieder entsprechend DRS 17 ist der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

Vorstandsvergütung entsprechend DRS 17

Teil 1:

In Tsd. Euro	Gregory Ellis CEO von 03/2014 bis 11/2018 & Mitglied des Vorstands von 11/2018 bis 12/2018		Tobias Hartmann CEO seit 11/2018	
	2018	2017	2018	2017
Erfolgsunabhängige Vergütung				
Festvergütung ¹	769,4	795,6	82,4	-
Nebenleistungen	293,9	296,4	167,7	-
Versorgungsleistungen	46,5	50,0	5,0	-
Summe	1.109,8	1.142,0	255,1	-
Erfolgsabhängige Komponenten				
Einjährige variable Vergütung	498,3	204,8	-	-
Sondervergütung	-	-	-	-
Summe	498,3	204,8	-	-
Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung				
Mehrjährige variable Vergütung	714,8	409,5	5.135,3	-
Gesamtbezüge ohne Drittvergütung	2.322,9	1.756,3	5.390,4	-

Vorstandsvergütung entsprechend DRS 17

Teil 2:

In Tsd. Euro	Christian Gisy CFO seit 09/2014		Thomas Schroeter CPO seit 12/2018	
	2018	2017	2018	2017
Erfolgsunabhängige Vergütung				
Festvergütung	462,9	445,1	16,2	-
Nebenleistungen	38,2	36,5	0,7	-
Versorgungsleistungen	37,0	37,0	1,2	-
Summe	538,1	518,6	18,1	-
Erfolgsabhängige Komponenten				
Einjährige variable Vergütung	97,3	112,9	-	-
Sondervergütung	-	-	-	-
Summe	97,3	112,9	-	-
Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung				
Mehrfjährige variable Vergütung	198,6	225,8	5.000	-
Gesamtbezüge ohne Drittvergütung	834,0	857,3	5.018,1	-

Vorstandsvergütung entsprechend DRS 17

Teil 3:

In Tsd. Euro	Ralf Weitz CCO seit 12/2018		Summe	
	2018	2017	2018	2017
Erfolgsunabhängige Vergütung				
Festvergütung	16,2	-	1.347,1	1.240,7
Nebenleistungen	0,7	-	501,2	332,9
Versorgungsleistungen	1,2	-	90,9	87,0
Summe	18,1	-	1.939,2	1.660,6
Erfolgsabhängige Komponenten				
Einjährige variable Vergütung	-	-	595,6	317,7
Sondervergütung	-	-	-	-
Summe	-	-	595,6	317,7
Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung				
Mehrfjährige variable Vergütung	5.000	-	16.048,7	635,3
Gesamtbezüge ohne Drittvergütung	5.018,1	-	18.583,5	2.613,6

Für das Geschäftsjahr 2018 (2017) wurde jedem Vorstandsmitglied eine einjährige variable Vergütung mit einem Zielwert von 324,4 Tsd. Euro (298,4 Tsd. Euro) für Herrn Ellis, von 30,5 Tsd. Euro (- Tsd. Euro) für Herrn Hartmann, 173,6 Tsd. Euro (166,9 Tsd. Euro) für Herrn Gisy, 10,3 Tsd. Euro (- Tsd. Euro) für Herrn Schroeter bzw. 10,3 Tsd. Euro (- Tsd. Euro) für Herrn Weitz zugesagt. Da bis auf die schon erfolgte Zusage für Herrn Ellis die endgültige Höhe der variablen Vergütung im Ermessen des Aufsichtsrates liegt und dieser die Höhe der Vergütung erst nach Aufstellung des Jahresabschlusses festlegen wird, wurden diese Zusagen nicht in die Gesamtbezüge des Geschäftsjahres 2018 einbezogen.

Die in den Gesamtbezügen 2018 (2017) enthaltenen einjährigen variablen Vergütungen der Herren Ellis und Gisy stammen aus einer Zusage in 2017 (2016) bzw. aus der bereits in 2018 erteilten Zusagen für Herrn Ellis.

Für das Geschäftsjahr 2018 (2017) wurde den Herren Ellis und Gisy eine mehrjährige variable Vergütung mit einem Zielwert von 359,8 Tsd. Euro (298,4 Tsd. Euro) für Herrn Ellis bzw. 173,6 Tsd. Euro (166,9 Tsd. Euro) für Herrn Gisy zugesagt. Herr Ellis hat die Zusage in Höhe des genannten Betrages bereits erhalten Da die endgültige Höhe der variablen Vergütung von Herrn Gisy im Ermessen des Aufsichtsrates liegt und dieser die Höhe der Vergütung erst nach Aufstellung des Jahresabschlusses festlegen wird, wurde diese Zusage nicht in die Gesamtbezüge des Geschäftsjahres 2018 einbezogen.

Die im Zuge des LTIP gewährten Anteile belaufen sich auf 121,9 Tsd. Stück für Herrn Hartmann, 112,6 Tsd. Stück für Herrn Schroeter sowie 112,6 Tsd. Stück für Herrn Weitz.

Bezüge ehemaliger Mitglieder der Geschäftsführung

Herr Ellis ist zum 5. Dezember 2018 von seiner Vorstandstätigkeit zurückgetreten und sein Anstellungsverhältnis läuft zum 30. September 2019 aus. Der Gesamtbetrag der Bezüge im Zeitraum vom 5. Dezember 2018 bis 31. Dezember 2018 beläuft sich auf 74,2 Tsd. Euro. Das Festgehalt für den Zeitraum vom 1. Januar 2019 bis zum 30. September 2019 in Höhe von 809,3 Tsd. Euro sowie Umzugskosten von 18,0 Tsd. Euro wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr zurückgestellt. Zusätzlich wurde die mögliche Karenzentschädigung mit 827,4 Tsd. Euro in die Rückstellungen eingestellt.

Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen nach IAS 24

Die Gesamtvergütung nach IAS 24 ist der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen nach IAS 24 - Vorstand

Teil 1:

In Tsd. Euro	Gregory Ellis		Tobias Hartmann	
	2018	2017	2018	2017
Kurzfristig fällige Leistungen	1.662,1	1.376,0	285,3	-
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	46,5	50,0	5,0	-
Andere langfristig fällige Leistungen	-	313,3	-	-
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	1.654,7	9,6	-	-
Anteilsbasierte Vergütung (MEP & LTIP)	194,0	366,3	369,1	-
Gesamtvergütung	3.557,3	2.115,2	659,4	-

Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen nach IAS 24 - Vorstand

Teil 2:

In Tsd. Euro	Christian Gisy CFO seit 09/2014		Thomas Schroeter CPO seit 12/2018	
	2018	2017	2018	2017
Kurzfristig fällige Leistungen	649,3	640,7	16,8	-
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	37,0	37,0	1,2	-
Andere langfristig fällige Leistungen	190,9	175,2	-	-
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-
Anteilsbasierte Vergütung (MEP & LTIP)	33,0	56,6	104,4	-
Gesamtvergütung	910,2	909,5	122,4	-

Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen nach IAS 24 - Vorstand

Teil 3:

In Tsd. Euro	Ralf Weitz CCO seit 12/2018		Summe	
	2018	2017	2018	2017
Kurzfristig fällige Leistungen	16,8	-	2.630,3	2.016,7
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	1,2	-	90,9	87,0
Andere langfristig fällige Leistungen	-	-	190,9	488,5
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	1.654,7	9,6
Anteilsbasierte Vergütung (MEP & LTIP)	104,4	-	804,9	422,9
Gesamtvergütung	122,4	-	5.371,7	3.024,7

Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen nach IAS 24 – Aufsichtsrat

Teil 1:

	Dr. Liliana Solomon		Thorsten Langheim		Dr. Hans-Holger Albrecht	
In Tsd. Euro	2018	2017	2018	2017	2018	2017
Kurzfristig fällige Leistungen	126,7	91,7	-	-	116,7	-
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-
Andere langfristig fällige Leistungen	-	-	-	-	-	-
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-
Sonstige Beratungsleistungen	-	-	-	-	-	-
Anteilsbasierte Vergütung (BMEP)	-	-	-	8,6	-	-
Gesamtvergütung	126,7	91,7	-	8,6	116,7	-

Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen nach IAS 24 – Aufsichtsrat

Teil 2:

	Vicente Vento Bosch		David Roche		Peter Schwarzenbauer	
In Tsd. Euro	2018	2017	2018	2017	2018	2017
Kurzfristig fällige Leistungen	-	-	80,0	80,0	80,0	46,7
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-
Andere langfristig fällige Leistungen	-	-	-	-	-	-
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-
Sonstige Beratungsleistungen	-	-	-	-	-	-
Anteilsbasierte Vergütung (BMEP)	-	6,6	-	-	-	-
Gesamtvergütung	-	6,6	80,0	80,0	80,0	46,7

Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen nach IAS 24 – Aufsichtsrat

Teil 3:

In Tsd. Euro	Michael Zahn		Ciara Smyth		Summe Teil 1 + Teil 2 +Teil 3	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017
Kurzfristig fällige Leistungen	80,0	46,7	46,7	-	530,1	267,1
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-
Andere langfristig fällige Leistungen	-	-	-	-	-	-
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-
Sonstige Beratungsleistungen	-	-	-	-	-	-
Anteilsbasierte Vergütung (BMEP)	-	-	-	-	-	15,2
Gesamtvergütung	80,0	46,7	46,7	-	530,1	282,3

D&O-Versicherung

Die Vorstandsmitglieder sind in eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (D&O-Versicherung) einbezogen. Diese D&O-Versicherung deckt das persönliche Haftungsrisiko für den Fall ab, dass Vorstandsmitglieder bei der Ausübung ihrer beruflichen Tätigkeit für die Gesellschaft für Vermögensschäden in Anspruch genommen werden. Dabei unterliegen die Vorstandsmitglieder einem Selbstbehalt in Höhe von 10 % des Schadens bis zum Eineinhalbfachen der jährlichen Festvergütung.

Zusätzliche Angaben zu anteilsbasierten Vergütungsinstrumenten

Der Bestand, der von den aktiven Vorstandsmitgliedern gehaltenen Anteile aus dem MEP, hat sich im Geschäftsjahr 2018 wie folgt entwickelt:

Anteilsbesitz aus MEP

Teil 1:

In Tsd. Stück

Gregory Ellis
CEO von 03/2014 bis 11/2018

Anzahl Anteile¹ 01.01.2017	1.216,6
Ausüb bare Anteile 31.12.2016²	572,5
Durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit	1,2 Jahre
Ausgegeben	-
Ausgeübt	675,0
Verwirkt	-
Anzahl Anteile¹ 31.12.2017/ 01.01.2018	541,6
Ausüb bare Anteile 31.12.2017²	183,8
Durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit	0,7 Jahre
Ausgegeben	-
Ausgeübt	-
Verwirkt	-
Anzahl Anteile¹ 18.11.2018	541,6
Ausüb bare Anteile 18.11.2018²	541,6
Durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit	0,2 Jahre

1 Ein Anteil entspricht einer Stammaktie

2 Bei den ausüb baren Anteilen handelt es sich um Anteile, die über den graduellen Erdienungszeitraum bereits erdient sind. Erdiente Anteile können jedoch nur im Rahmen eines Blocktrades veräußert werden.

Teil 2:

In Tsd. Stück

Christian Gisy
CFO seit 09/2014

Anzahl Anteile¹ 01.01.2017	221,8
Ausüb bare Anteile 31.12.2016²	86,3
Durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit	1,4 Jahre
Ausgegeben	-
Ausgeübt	36,9
Verwirkt	-
Anzahl Anteile¹ 31.12.2017/ 01.01.2018	184,9
Ausüb bare Anteile 31.12.2017²	98,6
Durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit	0,9 Jahre
Ausgegeben	-
Ausgeübt	-
Verwirkt	-
Anzahl Anteile¹ 31.12.2018	184,9
Ausüb bare Anteile 31.12.2018²	147,9
Durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit	0,4 Jahre

1 Ein Anteil entspricht einer Stammaktie

2 Bei den ausüb baren Anteilen handelt es sich um Anteile, die über den graduellen Erdienungszeitraum bereits erdient sind. Erdiente Anteile können jedoch nur im Rahmen eines Blocktrades veräußert werden.

Anteilsbesitz aus MEP

Teil 3:

In Tsd. Stück	Ralf Weitz CCO seit 12/2018
Anzahl Anteile¹ 11.12.2018	21,0
Ausüb bare Anteile 11.12.2018²	18,0
Durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit	0,3 Jahre
Ausgegeben	-
Ausgeübt	-
Verwirkt	-
Anzahl Anteile¹ 31.12.2018	21,0
Ausüb bare Anteile 31.12.2018²	18,0
Durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit	0,2 Jahre

1 Ein Anteil entspricht einer Stammaktie

2 Bei den ausüb baren Anteilen handelt es sich um Anteile, die über den graduellen Erdienungszeitraum bereits erdient sind. Erdiente Anteile können jedoch nur im Rahmen eines Blocktrades veräußert werden.

Auf Herrn Ellis entfielen im Berichtsjahr 194,0 Tsd. Euro (Vorjahr: 366,3 Tsd. Euro) und auf Herrn Gisy 33,0 Tsd. Euro (Vorjahr: 56,6 Tsd. Euro) Personalaufwand aus anteilsbasierter Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente.

Anteilsbesitz aus SOP & SSOP

In Tsd. Stück	Thomas Schroeter CPO seit 12/2018	Ralf Weitz CCO seit 12/2018
Anzahl Anteile¹ 01.01.2018	15,0	2,0
Ausüb bare Anteile 31.12.2017²	-	-
Durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit	2,0 Jahre	0,0 Jahre
Ausgegeben	-	-
Ausgeübt	-	-
Verwirkt	-	-
Anzahl Anteile¹ 31.12.2018	15,0	2,0
Ausüb bare Anteile 31.12.2018²	-	-
Durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit	2,0 Jahre	0,0 Jahre

1 Ein Anteil entspricht einer Stammaktie

2 Bei den ausüb baren Anteilen handelt es sich um Anteile, die über den graduellen Erdienungszeitraum bereits erdient sind. Erdiente Anteile können jedoch nur im Rahmen eines Blocktrades veräußert werden.

Anteilsbesitz aus LTIP

Auf Herrn Hartmann entfielen im Berichtsjahr 369,1 Tsd. Euro (Vorjahr: - Tsd. Euro), auf Herrn Schroeter 104,4 Tsd. Euro (Vorjahr: - Tsd. Euro) und auf Herrn Weitz 104,4 Tsd. Euro (Vorjahr: - Tsd. Euro) Personalaufwand aus anteilsbasierter Vergütung mit Barausgleich.

Vergütung des Aufsichtsrates

Die Vergütung des Aufsichtsrates richtet sich nach den entsprechenden Satzungsbestimmungen.

In der Hauptversammlung der Scout24 AG am 21. Juni 2018 wurde aus Effizienz- und Kostengründen der Aufsichtsrat von neun auf sechs Mitglieder verkleinert werden und ein Zweitstimmrecht des Aufsichtsratsvorsitzenden eingeführt.

Die Mitglieder des Aufsichtsrates erhielten bis zum 31. Mai 2018 eine jährliche feste Vergütung von 80 Tsd. Euro und Vorsitzende des Prüfungsausschusses eine zusätzliche feste Vergütung in Höhe von jährlich 20 Tsd. Euro. Auf der Hauptversammlung der Scout24 AG am 21. Juni 2018 wurde die Höhe der Vergütung für die Tätigkeit im Aufsichtsrat konzeptionell ab dem 1. Juni 2018 neu geregelt und dabei wurde insbesondere der gestiegene Umfang der Verantwortung und der hohe Arbeitsaufwand für die Tätigkeit im Aufsichtsrat bzw. den Aufsichtsratsausschüssen berücksichtigt. Jedes Aufsichtsratsmitglied der Gesellschaft erhält neben dem Ersatz seiner Auslagen eine feste jährliche Vergütung in Höhe von EUR 60.000,00. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von EUR 140.000,00 und sein Stellvertreter eine solche in Höhe von EUR 120.000,00. Jedes Mitglied eines Ausschusses erhält zusätzlich eine feste jährliche Vergütung in Höhe von EUR 20.000,00 und jeder Vorsitzende eines Ausschusses eine solche in Höhe von EUR 40.000,00.

Es werden keine Sondervergütungen und Sitzungsgelder gewährt. Darüber hinaus haben sich Frau Dr. Solomon, Frau Smyth, Herr Dr. Albrecht, Herr Roche und Herr Schwarzenbauer verpflichtet, 26 % ihrer Vergütung für den Erwerb von Aktien an der Scout24 AG zu verwenden. Die Mitglieder des Aufsichtsrates, die auf ihren Anspruch zur Zahlung einer festen Vergütung verzichtet haben, sind der beigefügten Tabelle zu entnehmen.

Im Geschäftsjahr 2018 bezogen die Aufsichtsratsmitglieder folgende Vergütung:

Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrates¹

In Tsd. Euro		Fixe Grundvergütung	Summe
Dr. Hans-Holger Albrecht	2018	116,7	116,7
	2017	-	-
Stefan Goetz ²	2018	-	-
	2017	-	-
Patrick Healy ²	2018	-	-
	2017	-	-
Blake Kleinman ²	2018	-	-
	2017	-	-
Thorsten Langheim ²	2018	-	-
	2017	-	-
Robert D. Reid ²	2018	-	-
	2017	-	-
David Roche	2018	80,0	80,0
	2017	80,0	80,0
Peter Schwarzenbauer	2018	80,0	80,0
	2017	46,7	46,7
Ciara Smyth	2018	46,7	46,7
	2017	-	-
Dr. Liliana Solomon	2018	135,0	135,0
	2017	91,7	91,7
Vicente Vento Bosch ²	2018	-	-
	2017	-	-
Michael Zahn	2018	80,0	80,0
	2017	46,7	46,7
Summe	2018	538,4	538,4
	2017	265,1	265,1

1 ohne erstattete Auslagen und Umsatzsteuer

2 Verzicht auf fixe Grundvergütung für die Dauer der Bestellung

Auslagenerstattungen (ohne erstattete Umsatzsteuer) an Mitglieder des Aufsichtsrates beliefen sich im Geschäftsjahr auf 44,1 Tsd. Euro (Vorjahr: 47,8 Tsd. Euro). Die notwendigen Auslagen werden den Mitgliedern des Aufsichtsrates erstattet.

5.6 Segmentberichterstattung

Gemäß IFRS 8 ist eine Abgrenzung von operativen Segmenten, basierend auf der unternehmensinternen Steuerung und Berichterstattung, vorzunehmen. Die Organisations- und Berichtsstruktur der Scout24-Gruppe orientiert sich an einer Steuerung nach Geschäftsfeldern. Auf Basis des von ihm eingerichteten Berichtswesens beurteilt der Vorstand als Hauptentscheidungsträger den Erfolg der verschiedenen Segmente und die Zuteilung der Ressourcen.

Aufgrund der wachsenden Bedeutung des Bereichs Scout24 Consumer Services hat der Vorstand beschlossen, die interne Steuerung sowie Berichtsstruktur und -system der Gruppe entsprechend anzupassen. Somit bestehen ab Januar 2018 die operativen Segmente nach IFRS 8 aus den Segmenten „ImmobilienScout24“ (IS24), „AutoScout24“ (AS24) und „Scout24 Consumer Services“ (CS).

IS24 ist ein digitaler Marktplatz, der gewerblichen und privaten Immobilienanbietern die kostenpflichtige Möglichkeit bietet, Immobilieninserate zu schalten, um so mögliche Käufer und Mieter zu erreichen. Die Nutzer können die Kleinanzeigen kostenlos durchsuchen. Suchanfragen und Recherchen von Nutzern, d. h. möglicher Käufer oder Mieter, lösen Besuche („Traffic“) auf unseren digitalen Marktplätzen aus, die Anfragen („Leads“) bei den gewerblichen und privaten Anbietern generieren. Die Hauptprodukte von IS24 sind dementsprechend Anzeigen für den Verkauf und die Vermietung von Immobilien. Für gewerbliche Immobilienanbieter bietet IS24 zusätzliche Dienstleistungen an, die die Kundenakquise und -pflege unterstützen. Anbieter, die einen Anzeigenvertrag mit IS24 abgeschlossen haben, können die Effektivität ihrer Anzeigen mit Hilfe von kostenpflichtigen, einzeln hinzubuchbaren Zusatzprodukten aus einer speziell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Palette an Produktlösungen für Vermarktung, Image und Akquise („VIA“) verbessern. Um die Aufmerksamkeit für eine Anzeige zu erhöhen, können Anbieter beispielsweise Sichtbarkeitsprodukte für eine prominenteren Platzierung der Anzeige in den Suchergebnissen hinzubuchen.

AS24 ist ein digitaler Marktplatz für Automobile und bietet Händlern und Privatverkäufern Anzeigenplattformen für neue und gebrauchte Personenkraftwagen, Motorräder sowie Nutzfahrzeuge. AS24 bietet somit gewerblichen Automobilhändlern und Privatanbietern die Möglichkeit, Inserate zu schalten, um mögliche Käufer zu erreichen. Die Nutzer können die Kleinanzeigen kostenlos durchsuchen. Suchanfragen und Recherchen von Nutzern, d. h. möglicher Käufern, lösen Besuche („Traffic“) aus, die Anfragen („Leads“) bei den gewerblichen und privaten Anbietern generieren. Die Schaltung der Anzeige für gewerbliche Automobilhändler ist kostenpflichtig. Die Hauptprodukte von AS24 sind somit Kleinanzeigen für den Verkauf neuer und gebrauchter Fahrzeuge. Weiterhin können Händler, die einen Vertrag mit AS24 abgeschlossen haben, die Effektivität ihrer Anzeigen mit Hilfe von einzeln hinzubuchbaren kostenpflichtigen Zusatzprodukten aus einer speziell auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Palette an Produktlösungen für Marketing, Image und Akquise („MIA“) verbessern. Privatanbieter haben die Möglichkeit, kostenlos Anzeigen zu schalten oder im Rahmen eines Express-Verkaufs ihr Fahrzeug an geprüfte Händler zu verkaufen. Für Kunden aus dem Bereich Automobilhersteller (Original Equipment Manufacturer, sogenannte „OEM“) bietet AS24 spezielle Werbeprodukte an, insbesondere im Bereich Display-Advertising.

Im dritten Geschäftsfeld bündelt Scout24 Consumer Services („CS“) alle Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette des Immobilien- oder Automobilmarktes und im Bereich der Werbeanzeigen von nicht-immobilien bzw. nicht-automobilbezogenen Dritten auf den digitalen Marktplätzen der Scout24-Gruppe. CS bietet teilweise kostenpflichtige Zusatzservices an, die Nutzer von der Suche über die Entscheidung bis hin zur Miete, zum Kauf oder Verkauf einer Wohnung beziehungsweise Kauf oder Verkauf eines Autos unterstützen sollen. CS generiert Umsätze aus der Vermittlung von Leads, Dienstleistungen oder der Schaltung von Werbeanzeigen von Dritten auf den Plattformen der Scout24-Gruppe. Diese Aktivitäten wurden zuvor in den Segmenten Immobilien-Scout24, AutoScout24 und Sonstige ausgewiesen. Das Segment „Sonstige“ umfasste im Wesentlichen „FinanceScout24 (FS24), welche nun im Bereich Scout24 Consumer Services ausgewiesen wird. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend an die neue Berichtsstruktur angepasst. Seit dem 1. September wird auch die Finanzcheck-Gruppe mit Umsatzerlösen durch die Vermittlung von Kreditverträgen mit Privatkunden an Banken dem Segment Scout24 Consumer Services zugerechnet.

Die Bilanzierungsgrundsätze der Segmente sind grundsätzlich dieselben, die für die externe Rechnungslegung angewandt werden; für Details wird auf Erläuterung 1.6 Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung verwiesen. Scout24 misst den Erfolg ihrer Segmente anhand der Steuerungsgrößen Umsatz sowie EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

Das EBITDA eines Segmentes ist definiert als Gewinn (basierend auf dem Gesamtumsatz) vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertminderung und dem Ergebnis aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften. Gemäß Unternehmensrichtlinie des Konzerns entspricht das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit dem EBITDA bereinigt um nicht-operative Effekte. Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für Reorganisation, Aufwendungen im Zusammenhang mit der Kapitalstruktur des Unternehmens und Unternehmenserwerben (realisiert und unrealisiert), Kosten für strategische Projekte sowie erfolgswirksame Effekte aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen. In der Berichtsperiode betragen die konsolidierten nicht-operativen Effekte - 34.221 Tsd. Euro (Vorjahr: -20.006 Tsd. Euro).

Geschäfte zwischen den Segmenten finden in unwesentlichem Umfang statt.

Im Folgenden werden die von der Scout24 zur Beurteilung der Leistung ihrer Segmente herangezogenen Steuerungsgrößen angegeben:

Segmentinformationen

In Tsd. Euro		Außenumsatz ⁸¹ (2017 angepasst)	EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit
ImmobilienScout24	2018	249.961	170.316
	2017	235.916	157.550
AutoScout24	2018	181.509	97.182
	2017	158.671	76.554
Scout24 Consumer Services	2018	100.131	31.611
	2017	77.573	28.353
Summe berichtspflichtige Segmente	2018	531.601	299.109
	2017	472.160	262.457
Reconciling Items	2018	147	-7.622
	2017	429	-9.673
Summe Konzern	2018	531.748	291.487
	2017	472.589	252.784

Die ‚Reconciling Items‘ beinhalten im Wesentlichen Aufwendungen, die im Zusammenhang mit zentralen Konzernfunktionen anfallen.

Der Gesamtbetrag für die Aktivierung selbst erstellter Software in Höhe von 18.618 Tsd. Euro (Vorjahr: 15.087 Tsd. Euro) entfällt mit 8.947 Tsd. Euro (Vorjahr: 12.619 Tsd. Euro) auf das Segment ImmobilienScout24, mit 5.305 Tsd. Euro (Vorjahr: 2.468 Tsd. Euro) auf das Segment AutoScout24 und mit 4.366 Tsd. Euro (Vorjahr: 0,00 Tsd. Euro) auf das Segment Scout24 Consumer Services.

⁸¹ Bezüglich der Auswirkungen von geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf Erläuterung 1.3 Neue Rechnungslegungsvorschriften verwiesen.

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	2018	2017
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	291.487	252.784
Nicht-operative Effekte	-34.221	-20.006
EBITDA	257.266	232.778
Abschreibungen und Wertminderungen	-66.093	-56.830
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	53	-31
Sonstiges Finanzergebnis	27.246	-10.375
Ergebnis vor Ertragsteuern	218.472	165.542

Für die Darstellung der Informationen über geografische Regionen werden die Umsätze als auch die langfristigen Vermögenswerte entsprechend dem Sitz der jeweiligen Gesellschaft der Scout24 angegeben.

In Tsd. Euro	2018	2017	2018	2017
	Außenumsatz	Außenumsatz ⁸² (angepasst)	Langfristige Vermögenswerte	Langfristige Vermögenswerte
Deutschland	434.219	387.474	2.221.168	1.954.096
Ausland	97.528	85.114	70.859	67.789
Summe	531.748	472.588	2.292.027	2.021.885

Langfristige Vermögenswerte beinhalten immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen, at-Equity bilanzierte Unternehmen und sonstige langfristige Vermögenswerte.

5.7 Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

Die gesamten Honorare und Dienstleistungen für den Konzernabschlussprüfer gliedern sich nach § 315e Abs. 1 iVm § 314 Abs. 1 Nr. 9 HGB wie folgt:

In Tsd. Euro	2018
Abschlussprüfungsleistungen	679
Andere Bestätigungsleistungen	44
Steuerberatungsleistungen	-
Sonstige Leistungen	-
Summe	723

Das Honorar für Abschlussprüfungsleistungen der KPMG AG bezog sich auf die Prüfung des Konzernabschlusses und des Jahresabschlusses der Scout24 AG sowie verschiedene Jahresabschlussprüfungen ihrer Tochterunternehmen. Des Weiteren wurden Leistungen im Zusammenhang mit Enforcement-Verfahren erbracht.

⁸² Bezüglich der Auswirkungen von geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf Erläuterung 1.3 Neue Rechnungslegungsvorschriften verwiesen.

Zudem erfolgten prüfungsintegriert prüferische Durchsichten von Zwischenabschlüssen und projektbegleitende Prüfungen IT-gestützter rechnungslegungsbezogener Systeme. Auf das Vorjahr entfielen Honorare in Höhe von 43 Tsd. Euro. Die anderen Bestätigungsleistungen umfassten das Honorar für die Durchsicht der nichtfinanziellen Berichterstattung der Scout24 AG.

5.8 Ereignisse nach der Berichtsperiode

Am 15. Februar 2019 hat die Pulver BidCo GmbH, eine Holding-Gesellschaft, die gemeinsam von Fonds kontrolliert wird, die ihrerseits von Hellman & Friedman LLC sowie Gruppengesellschaften der Blackstone Group L.P. beraten werden, („BidCo“) ihre Entscheidung bekannt gegeben, ein freiwilliges öffentliches Übernahmeangebot (Übernahmeangebot) an alle Aktionäre der Scout24 AG (Gesellschaft) für deren sämtliche Scout24-Aktien zu einem Angebotspreis von 46,00 Euro in bar abzugeben. Das Übernahmeangebot wird eine Mindestannahmeschwelle von 50 % plus eine Aktie vorsehen und einem „Market MAC“ (kein Rückgang des DAX 30 um mehr als 27,50 %) sowie anderen üblichen Bedingungen unterliegen, insbesondere der fusionskontrollrechtlichen Freigabe. Nach sorgfältiger und gründlicher Prüfung sind sowohl der Vorstand als auch der Aufsichtsrat der Gesellschaft zu dem Schluss gekommen, das Übernahmeangebot zu unterstützen. Vor diesem Hintergrund haben die Scout24 AG und die BidCo am 15. Februar eine Investment Vereinbarung über eine strategische Partnerschaft abgeschlossen.

Vorbehaltlich der sorgfältigen Prüfung der Angebotsunterlage und ihrer gesetzlichen Sorgfaltspflichten begrüßen und unterstützen Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 AG das Übernahmeangebot und die strategische Partnerschaft mit Blick auf die den Aktionären angebotene signifikante Prämie und die unterzeichnete vorteilhafte Investment Vereinbarung. Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 AG werden im Einklang mit ihren gesetzlichen Verpflichtungen nach Erhalt und Prüfung der Angebotsunterlage eine begründete Stellungnahme betreffend das Übernahmeangebot abgeben. Darüber hinaus haben die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats – vorbehaltlich gesetzlicher Beschränkungen – die Absicht bekundet, das Übernahmeangebot für etwaige von ihnen gehaltene Scout24-Aktien anzunehmen.

Gemäß der Dividendenpolitik der Gesellschaft plant der Vorstand auch für das Geschäftsjahr 2018 eine Dividende auszuschütten, um die Aktionäre auch weiterhin angemessen am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen. Nach derzeitiger Planung hat der Vorstand daher dem Aufsichtsrat für das Jahr 2018 eine Dividende in Höhe von 0,64 Euro je dividendenberechtigter Aktie vorgeschlagen. Dies entspricht einer Ausschüttung von 68.864 Tsd. Euro. Bezogen auf den Kurs zum 28. Dezember 2018 ergibt sich damit eine Dividendenrendite von 1,6 %.

Vor dem Hintergrund der Absicht der Pulver BidCo GmbH, ein Übernahmeangebot zu unterbreiten (wie oben beschrieben), wird die Verwaltung vor Ablauf bzw. vollständigem Vollzug des Übernahmeangebots von einer Einberufung der ordentlichen Hauptversammlung 2019 absehen. Mithin wird vor Ablauf bzw. vollständigem Vollzug des Übernahmeangebots auch kein Beschluss über die Verwendung des Bilanzgewinns der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2018 gefasst werden. Nach etwaigem Vollzug des Übernahmeangebots wird die Verwaltung erneut über einen angemessenen Gewinnverwendungsvorschlag für das Geschäftsjahre 2018 an die ordentliche Hauptversammlung 2019 entscheiden.

Der zur Ausschüttung verfügbare Bilanzgewinn, der sich auf Basis des handelsrechtlichen Jahresabschlusses der Scout24 AG ergibt, beträgt zum 31. Dezember 2018 973.986 Tsd. Euro (Vorjahr: 532.186 Tsd. Euro) und setzt sich wie folgt zusammen:

(in Tsd. Euro)	31.12.2018	31.12.2017
Bilanzgewinn des Vorjahres	532.186	454.608
Dividendenausschüttung	-60.256	-32.280
Gewinnvortrag	471.930	422.328
Entnahme aus der Kapitalrücklage	252.632	-
Entnahme aus anderen Gewinnrücklagen	53.800	-
Jahresüberschuss	195.624	109.858
Bilanzgewinn	973.986	532.186

Der Vorstand als Hauptentscheidungsträger hat entschieden, kleinere Veränderungen an der internen Steuerung sowie an Berichtsstruktur und -system der Gruppe für das Jahr 2019 vorzunehmen. Die Umsätze mit Werbeanzeigen von OEM Agenturpartnern (2018: 15.463 Tsd. Euro) sowie das entsprechende EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (2018: 9.026 Tsd. Euro) werden aufgrund der engen Verzahnung mit Umsätzen aus Werbeanzeigen von Dritten zukünftig im Segment Scout24 Consumer Services ausgewiesen, anstatt wie bisher im Segment AutoScout24. Umsätze aus Projektgeschäft mit OEM verbleiben im Segment AutoScout24, werden aber zukünftig als Teil der Umsätze mit Händlern in Deutschland bzw. in den europäischen Kernländern berichtet.

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 2018 geführt hätten.

5.9 Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 AG nach § 313 Abs. 2 Nr. 1 bis 4 HGB

		Währung	in %	Vollkonsolidierung (V) at-Equity-Konsolidierung (E) 31.12.2018
Scout24 HCH Alpen AG	Vaduz (Liechtenstein)	EUR	100,00 %	V
Consumer First Services GmbH	München (Deutsch- land)	EUR	100,00 %	V
FFG FINANZCHECK Finanzpor- tale GmbH	Hamburg (Deutsch- land)	EUR	100,00 %	V
finanzcheckPRO GmbH	Hamburg (Deutsch- land)	EUR	100,00 %	V
FVG FINANZCHECK Versiche- rungsvergleiche GmbH	Hamburg (Deutsch- land)	EUR	100,00 %	V
AutoScout24 GmbH ¹	München (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
AutoScout24 Belgium S.A.	Brüssel (Belgien)	EUR	100,00 %	V
AutoScout24 Italia S.R.L.	Padua (Italien)	EUR	100,00 %	V
AutoScout24 Nederland B.V.	Amsterdam (Niederlande)	EUR	100,00 %	V
European AutoTrader B.V.	Hoofdoorp (Niederlande)	EUR	100,00 %	V
AutoScout24 France SAS	Boulogne Billancourt (Frankreich)	EUR	100,00 %	V
AutoScout24 AS GmbH	Wien (Österreich)	EUR	100,00 %	V
Immobilien Scout GmbH ¹	Berlin (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
Immobilien Scout Österreich GmbH	Wien (Österreich)	EUR	100,00 %	V
immosuma 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
Alpinia Investments 2018 S.L.U.	Madrid (Spanien)	EUR	49,999 %	E
Energieausweis48 GmbH ³	Köln (Deutschland)	EUR	50,00 %	E
eleven55 GmbH	Berlin (Deutschland)	EUR	25,00%	E

1 Die Gesellschaft hat die Befreiungsvorschrift gem. § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch genommen und die hierfür erforderlichen Erklärungen im elektronischen Bundesanzeiger zur Bekanntmachung eingereicht.

2 Die FlowFact GmbH hält 7,1 % eigene Anteile.

3 Die Energieausweis48 GmbH wurde zum 1. Dezember 2018 als zur Veräußerung gehaltener Vermögenswert klassifiziert. Für Details siehe Erläuterung 4.9.

5.10 Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 AG haben eine Entsprechenserklärung gemäß dem Deutschen Corporate Governance Kodex (§161 AktG) abgegeben, die auf der Homepage der Scout24 AG im März 2018 bekannt gemacht wurde.

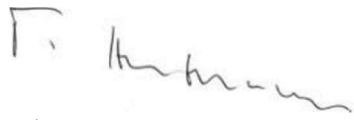
5.11 Tag der Freigabe der Veröffentlichung

Der Konzernabschluss wird am 11. März 2019 durch den Vorstand der Gesellschaft zur Veröffentlichung und für die Weiterleitung an den Aufsichtsrat freigegeben. Der Aufsichtsrat wird am 19. März 2019 über die Billigung des Konzernabschlusses entscheiden. Die Veröffentlichung erfolgt am 25. März 2019.

München, den 11. März 2019

Scout24 AG

Der Vorstand



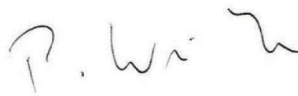
Tobias Hartmann



Christian Gisy



Dr. Thomas Schroeter



Ralf Weitz

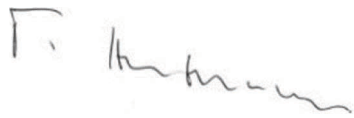
Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für den Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

München, den 11. März 2019

Scout24 AG

Der Vorstand




Tobias Hartmann



Christian Gisy



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 AG, München, und ihrer Tochtergesellschaften (im Folgenden „Konzern“) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2018, der Konzerngewinn- und -verlustrechnung, der Konzerngesamtergebnisrechnung, der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns (im Folgenden „Konzernlagebericht“) für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018 geprüft. Die im Konzernlagebericht enthaltenen lageberichtsfremden und als ungeprüft gekennzeichneten Angaben haben wir nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2018 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Konzernlagebericht erstreckt sich nicht auf die Inhalte der lageberichtsfremden Angaben des Konzernlageberichts.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben.

Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen 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 2018 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.

Reallokation des Geschäfts- oder Firmenwerts im Rahmen der Neusegmentierung zum 1. Januar 2018 sowie Werthaltigkeit des Geschäfts- oder Firmenwerts und Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer

Zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen verweisen wir auf den Konzernanhang Ziffer 1.6. Angaben zur Höhe des Geschäfts- oder Firmenwerts, zur Reallokation, zu den Marken sowie zu den für die Werthaltigkeitstests verwendeten Annahmen finden sich im Konzernanhang unter Ziffer 4.5.

DAS RISIKO FÜR DEN ABSCHLUSS

Die Konzernbilanz der Scout24 AG zum 31. Dezember 2018 weist einen Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von EUR 1.064,1 Mio. sowie Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von EUR 971,0 Mio. aus. Insgesamt stellen diese Werte mit 82,6 % einen erheblichen Anteil an den Vermögenswerten dar.

Der Geschäfts- oder Firmenwert wird jährlich sowie anlassbezogen einem Wertminderungstest unterzogen. Ausgangspunkt für die Identifikation einer etwaigen Wertminderung ist der erzielbare Betrag, der bei Scout24 regelmäßig dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten entspricht und dem jeweiligen Buchwert der Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten gegenübergestellt wird. Die beizulegenden Zeitwerte werden dabei nach dem Discounted-Cashflow-Verfahren ermittelt.

Zur Überprüfung der Werthaltigkeit des Geschäfts- oder Firmenwerts werden diese in Übereinstimmung mit IAS 36 denjenigen Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet, von denen erwartet wird, dass sie einen Nutzen aus dem jeweiligen Zusammenschluss ziehen. Dies waren bis zum 31. Dezember 2017 die Segmente ImmobilienScout24 („IS24“) und AutoScout24 („AS24“). Zum 1. Januar 2018 war eine Reallokation des Geschäfts- oder Firmenwerts erforderlich, da die Segmentstruktur infolge der Einführung des Segments Scout24 Consumer Services („CS“) reorganisiert wurde. Seit dem 1. Januar 2018 erfolgt die Überwachung des Geschäfts- oder Firmenwerts dementsprechend auf Ebene der drei operativen Segmente IS24, AS24 und CS.

Die Änderung der Berichtsstruktur bildete einen Anhaltspunkt für Wertminderungen und erforderte daher zusätzlich zum jährlichen Wertminderungstest eine Wertminderungsprüfung vor der Reallokation des Geschäfts- oder Firmenwerts. Als Ergebnis dieses Wertminderungstests hat der Konzern keinen Wertminderungsbedarf vor der Reallokation festgestellt.

Die Reallokation des Geschäfts- oder Firmenwerts erfolgte in Übereinstimmung mit IAS 36.87 nach Maßgabe der relativen beizulegenden Zeitwerte abzüglich Veräußerungskosten zum 1. Januar 2018. Die jährliche Werthaltigkeitsprüfung wurde von Scout24 auf den 31. Dezember 2018 durchgeführt.

Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte ist komplex und beruht auf einer Reihe ermessensbehafteter Annahmen. Hierzu zählen unter anderem die erwartete Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Geschäftssegmente für die nächsten drei Jahre, die unterstellten langfristigen Wachstumsraten und der verwendete Kapitalisierungszinssatz.

Die Werthaltigkeit der Marken ImmobilienScout24 und AutoScout24 sind aufgrund ihrer unbestimmten Nutzungsdauer ebenfalls jährlich sowie bei Vorliegen von Hinweisen auf eine gegebenenfalls vorliegende Wertminderung zu überprüfen. Da die Marken keine Mittelzuflüsse erzeugen, die weitestgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte sind, bestimmt Scout24 jeweils den erzielbaren Betrag der kleinsten Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheit, zu der die jeweilige Marke gehört, und vergleicht diesen mit dem Buchwert. Da die Marken ImmobilienScout24 und AutoScout24 zu den künftigen Zahlungsströmen sowohl des Segments IS24 bzw. AS24 als auch des Segments CS beitragen, wurden die Marken in Einklang mit IAS 36.100 ff. jeweils als gemeinschaftliche Vermögenswerte (corporate assets) definiert. Die Buchwerte der Marken wurden mittels einer proportionalen Schlüsselung nach Maßgabe der erwarteten Ergebnisentwicklung den Gruppen der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet und zusammen mit dem Geschäfts- oder Firmenwert einer Wertminderungsprüfung auf Ebene der Segmente unterzogen.

Als Ergebnis der auf den 31. Dezember 2018 durchgeführten Werthaltigkeitsprüfungen hat der Konzern keinen Wertminderungsbedarf für den Geschäfts- oder Firmenwert und die Marken festgestellt. Die Sensitivitätsberechnungen des Konzerns für das Segment CS ergaben, dass eine für möglich gehaltene Änderung einzelner wesentlicher Annahmen eine Abwertung auf den erzielbaren Betrag verursachen würde. Für die Segmente IS24 und AS24 haben die Sensitivitätsberechnungen des Konzerns keinen Hinweis auf eine Abwertung bei einer für möglich gehaltenen Variation der wesentlichen Annahmen ergeben.

Im Hinblick auf die Reallokation des Geschäfts- oder Firmenwerts aufgrund der geänderten Segmentstruktur zum 1. Januar 2018 besteht das Risiko für den Abschluss darin, dass eine unzutreffende Verteilung des Geschäfts- oder Firmenwerts auf die neue Segmentstruktur vorgenommen wurde. Es besteht des Weiteren das Risiko für den Abschluss, dass eine zum Abschlussstichtag bestehende Wertminderung nicht erkannt wurde. Außerdem besteht das Risiko, dass die damit zusammenhängenden Anhangangaben nicht sachgerecht sind.

UNSERE VORGEHENSWEISE IN DER PRÜFUNG

Unter Einbezug unserer Bewertungsspezialisten haben wir unter anderem die Angemessenheit der wesentlichen Annahmen sowie der Berechnungsmethode des Konzerns beurteilt. Dazu haben wir die erwartete Umsatz- und Ergebnisentwicklung, wie in der vom Vorstand erstellten und vom Aufsichtsrat genehmigten bzw. zur Kenntnis genommenen Unternehmensplanung abgebildet, sowie die unterstellten langfristigen Wachstumsraten mit den Planungsverantwortlichen erörtert. Außerdem haben wir die Erwartungen von Scout24 für den Gesamtkonzern den Einschätzungen von externen Analysten gegenübergestellt. Darüber hinaus haben wir auf Gesamtkonzernebene die Konsistenz der Annahmen mit externen Markteinschätzungen beurteilt, indem wir die Marktkapitalisierung der Scout24 AG zum Bewertungsstichtag den Ergebnissen der Werthaltigkeitsprüfungen gegenübergestellt haben.

Ferner haben wir uns von der bisherigen Planungstreue des Konzerns überzeugt, indem wir Planungen früherer Geschäftsjahre mit den tatsächlich realisierten Ergebnissen verglichen und Abweichungen analysiert haben. Die dem Kapitalisierungszinssatz zugrunde liegenden Annahmen und Parameter, insbesondere den risikofreien Zinssatz, die Marktrisikoprämie und den Betafaktor, haben wir mit eigenen Annahmen und öffentlich verfügbaren Daten verglichen, um zu beurteilen, ob die Annahmen von Scout24 in vertretbaren Bandbreiten liegen.

Wir haben die rechnerische Richtigkeit des verwendeten Bewertungsmodells anhand von unter risikoorientierten Gesichtspunkten ausgewählten Elementen nachvollzogen. Außerdem haben wir uns von der Einhaltung des Äquivalenzprinzips bei der Ermittlung des Buchwerts des jeweiligen Geschäftssegments überzeugt und die Ableitung der Buchwerte aus den Büchern des Konzerns zum Bewertungsstichtag nachvollzogen.

Auf Basis der von Scout24 durchgeführten Sensitivitätsanalysen haben wir uns damit auseinandergesetzt, inwieweit eine für möglich gehaltene Änderung der der Berechnung zugrunde liegenden Annahmen einen Wertminderungsbedarf begründet.

Ebenso sind wir bei der Beurteilung der Reallokation des Geschäfts- oder Firmenwerts vorgegangen. Dabei haben wir uns mit der sachgerechten Reallokation nach Maßgabe der relativen beizulegenden Zeitwerte abzüglich Veräußerungskosten auseinandergesetzt.

Schließlich haben wir beurteilt, ob die Anhangangaben zur Werthaltigkeit des Geschäfts- oder Firmenwerts sowie der Marken sachgerecht sind. Dies umfasste auch die Beurteilung der Vollständigkeit und Angemessenheit der Anhangangaben nach IAS 36.134(f) zu Sensitivitäten bei einer für möglich gehaltenen Änderung wesentlicher der Bewertung zugrunde liegender Annahmen.

UNSERE SCHLUSSFOLGERUNGEN

Die Reallokation des Geschäfts- oder Firmenwerts auf die Segmente IS24, AS24 und CS ist sachgerecht.

Die der Werthaltigkeitsprüfung des Geschäfts- oder Firmenwerts und der Marken zugrunde liegende Berechnungsmethode ist sachgerecht und steht im Einklang mit den anzuwendenden Bewertungsgrundsätzen.

Die zugrunde liegenden Annahmen und Parameter des Konzerns liegen innerhalb akzeptabler Bandbreiten und sind insgesamt ausgewogen.

Die damit zusammenhängenden Anhangangaben sind sachgerecht.

Der Erwerb der FINANZCHECK.de

Zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen verweisen wir auf den Konzernanhang Ziffer 1.6. Angaben zum Erwerb der FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH, Hamburg einschließlich ihrer Tochtergesellschaften FVG FINANZCHECK Versicherungsvergleiche GmbH, Hamburg und finanzcheckPRO GmbH, Hamburg, (im Folgenden FINANZCHECK.de) finden sich im Konzernanhang unter Ziffer 2.2.

DAS RISIKO FÜR DEN ABSCHLUSS

Am 1. September 2018 erwarb Scout24 die FINANZCHECK.de. Insgesamt betrug der Kaufpreis EUR 272,1 Mio. Unter Berücksichtigung des erworbenen Nettovermögens in Höhe von EUR 35,5 Mio ergab sich ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von EUR 236,6 Mio.

Die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden werden nach IFRS 3 zum beizulegenden Zeitwert am Tag des Erwerbs angesetzt. Zur Bestimmung und Bewertung der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden hat Scout24 einen externen Sachverständigen hinzugezogen.

Identifikation und Bewertung der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden sind komplex und beruhen auf ermessensbehafteten Annahmen des Vorstands. Die wesentlichen Annahmen für die Bewertung der Marke, Technologie und des Kundenstamms betreffen die Umsatzplanung und Margenentwicklung des erworbenen Geschäftsbetriebs, die herangezogenen Lizenzraten sowie die Kapitalkosten.

Es besteht das Risiko für den Konzernabschluss, dass die erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden unzutreffend identifiziert bzw. fehlerhaft bewertet sind. 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 Bewertungsverfahren beurteilt. Dafür haben wir uns zunächst durch Befragungen von Mitarbeitern des Finanz- und Strategie-Bereichs sowie durch Würdigung der relevanten Verträge ein Verständnis von der Erwerbstransaktion verschafft.

Den Gesamtkaufpreis haben wir mit dem zugrunde liegenden Kaufvertrag und den Zahlungsnachweisen abgestimmt.

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 FINANZCHECK.de auf Übereinstimmung mit den Anforderungen nach IFRS 3 gewürdigt. Die verwendeten Bewertungsverfahren haben wir auf Übereinstimmung mit den Bewertungsgrundsätzen untersucht. Die erwartete Umsatz- und Margenentwicklung haben wir mit dem Strategieverantwortlichen des Konzerns erörtert. Zudem haben wir die erwartete Umsatz- und Margenentwicklung unter Berücksichtigung der Ergebnisse der von unabhängigen Sachverständigen erstellten Due Diligence Reports gewürdigt.

Die zur Bewertung von immateriellen Vermögenswerten herangezogenen Lizenzraten haben wir mit Referenzwerten aus einschlägigen Datenbanken verglichen. Die den Kapitalkosten zugrunde liegenden Annahmen und Parameter, insbesondere den risikofreien Zinssatz, die Marktrisikoprämie und den Betafaktor, haben wir mit eigenen Annahmen und öffentlich verfügbaren Daten verglichen. Zur Beurteilung der rechnerischen Richtigkeit haben wir unter risikoorientierten Gesichtspunkten ausgewählte Berechnungen nachvollzogen.

Schließlich haben wir beurteilt, ob die Anhangangaben zum Erwerb der FINANZCHECK.de vollständig und sachgerecht sind.

UNSERE SCHLUSSFOLGERUNGEN

Das der Identifikation und Bewertung der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden zugrunde liegende Vorgehen ist sachgerecht und steht im Einklang mit den anzuwendenden Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen. Die wesentlichen Annahmen und Parameter sind angemessen und die Darstellung im Konzernanhang ist sachgerecht.

Die Bewertung der Rückstellung für das Long-Term-Incentive-Program

Zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen verweisen wir auf den Konzernanhang Ziffer 1.6. Angaben zum Long-Term-Incentive-Program (kurz: LTIP) finden sich im Konzernanhang unter Ziffer 5.3.

DAS RISIKO FÜR DEN ABSCHLUSS

Zum 31. Dezember 2018 wurden im Konzernabschluss der Scout24 Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütungen in Höhe von EUR 18,2 Mio. erfasst. Davon entfallen EUR 11,3 Mio. auf die im Geschäftsjahr 2018 gewährte anteilsbasierte Vergütung für Vorstand und obere Führungskräfte (LTIP).

Für anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich sind die erhaltenen Dienstleistungen und die entstandene Schuld entsprechend den Regelungen des IFRS 2 zu erfassen. Die Bewertung der Rückstellung für das LTIP ist komplex und beruht auf ermessensbehafteten Annahmen des Vorstands. Zur Bewertung der Rückstellung mittels einer Monte-Carlo-Simulation hat Scout24 einen externen Sachverständigen hinzugezogen. Die wesentlichen Annahmen betreffen die Volatilität der Aktien der Scout24 AG sowie der Peer-Group-Unternehmen, das erwartete Umsatz- und Ergebniswachstum sowie die Fluktuationsraten der Planteilnehmer.

Das Risiko für den Konzernabschluss besteht darin, dass die Rückstellung fehlerhaft bewertet ist. Außerdem besteht das Risiko, dass die Angaben im Konzernanhang nicht sachgerecht sind.

UNSERE VORGEHENSWEISE IN DER PRÜFUNG

Unter Einbezug unserer Bewertungsspezialisten haben wir die Angemessenheit der wesentlichen Annahmen sowie das Bewertungsverfahren beurteilt. Dafür haben wir uns zunächst durch Befragungen von Mitarbeitern des Finanzbereichs sowie durch Würdigung der relevanten Verträge ein Verständnis von den Bedingungen des LTIP verschafft. Außerdem haben wir die verwendeten Annahmen zum Umsatz- und Ergebniswachstum mit der vom Vorstand erstellten und vom Aufsichtsrat genehmigten bzw. zur Kenntnis genommenen Unternehmensplanung verglichen. Die angesetzten Fluktuationsraten der Planteilnehmer haben wir historischen Daten aus einem vergleichbaren Plan gegenübergestellt.

Wir haben die Kompetenz, Fähigkeiten und Objektivität des von der Scout24 AG beauftragten unabhängigen Sachverständigen beurteilt. Außerdem haben wir das angewendete Bewertungsverfahren auf Übereinstimmung mit den Anforderungen nach IFRS 2 gewürdigt. Zur Sicherstellung der rechnerischen Richtigkeit des Bewertungsmodells haben wir die Berechnungen auf Basis risikoorientiert ausgewählter Elemente nachvollzogen. Die Genauigkeit des Mengengerüsts haben wir durch stichprobenhafte Belegeinsicht sichergestellt.

Um der bestehenden Prognoseunsicherheit Rechnung zu tragen, haben wir die Auswirkungen möglicher Veränderungen der Umsatz- und Ergebnisentwicklung sowie der Fluktuationsraten auf den Rückstellungsbetrag untersucht, indem wir alternative Szenarien berechnet und diese mit den Werten des Konzerns verglichen haben.

UNSERE SCHLUSSFOLGERUNGEN

Das für die Bewertung der Rückstellung verwendete Bewertungsmodell ist sachgerecht. Die zugrunde liegenden Annahmen sind insgesamt ausgewogen und angemessen. Die entsprechenden Angaben im Konzernanhang sind sachgerecht.

Sonstige Informationen

Der Vorstand ist für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen:

- die im Konzernlagebericht enthaltenen lageberichts-fremden und als ungeprüft gekennzeichneten Angaben,
- die übrigen Teile des Geschäftsberichts, mit Ausnahme des geprüften Konzernabschlusses und Konzernlageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks und
- den auf der Webseite der Scout24-Gruppe veröffentlichten digitalen Geschäftsbericht 2018, mit Ausnahme des geprüften Konzernabschlusses und Konzernlageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, zum Konzernlagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung des Vorstands und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

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.

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 des Vorstands zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

Sonstige gesetzliche und andere rechtliche Anforderungen

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 21. Juni 2018 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 21. Juni 2018 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2016 als Konzernabschlussprüfer der Scout24 tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Haiko Schmidt.

Hamburg, den 18. März 2019

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

gez. Schmidt
Wirtschaftsprüfer

gez. Jordan
Wirtschaftsprüferin

Glossar

- ARPU: Durchschnittlicher Erlös pro User pro Monat, berechnet über die mit Immobilien-Partnern (vertraglich) aus dem Residential-Immobilien bzw. Business-Immobilien Bereich (IS24) bzw. und Händlerpartner in Deutschland bzw. europäischen Kernmärkten (AS24) erzielten Umsatzerlöse im jeweiligen Zeitraum dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Immobilienpartner (vertraglich) bzw. Händlerpartner (berechnet aus Bestand an Immobilienpartner (vertraglich) / Händlerpartner am Beginn und am Ende des Zeitraums), weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum.
- Außenumsätze / externe Umsatzerlöse: Umsätze, die Scout24-Unternehmen mit Kunden erzielen, die ihrerseits nicht Unternehmen des Scout24-Konzerns sind.
- Business-Immobilien Partnern: Gewerbliche Immobilienmakler in Deutschland im Bereich gewerblicher Immobilien sowie im Bereich Bauträger oder Immobilienentwickler, welche einen Vertrag über ein Paket oder ein Bündel an Leistungen mit IS24 abgeschlossen haben
- Cash Contribution: EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen (bereinigt)
- EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern
- EBITDA: Ergebnis vor Zinsen und Steuern vor Abschreibungen und Wertminderung. Ergebnis vor Netto-Finanzierungsaufwand, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertberichtigungen und den Ergebnissen aus den Veräußerungen von Tochterunternehmen.
- EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit: entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht-operative Effekte. Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für Reorganisation, Aufwendungen im Zusammenhang mit der Kapitalstruktur des Unternehmens und Unternehmenserwerben (realisiert und unrealisiert), Kosten für strategische Projekte und sowie ergebniswirksame Effekte aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen.
- EBITDA-Marge: EBITDA im Verhältnis zu den externen Umsatzerlösen (des jeweiligen Segments).
- EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit: EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zu den externen Umsatzerlösen.
- Finanzierungspartner: Dienstleistungsanbieter mit Schwerpunkt Dienstleistungen im Finanzbereich, welche entweder einen Vertrag über ein Paket oder ein Bündel an Leistungen mit der Scout24-Gruppe abgeschlossen haben.
- Händler-Partner: Gewerbliche Fahrzeug-, Nutzfahrzeug- oder Motoradhändler, welche einen Vertrag über ein Paket oder ein Bündel an Leistungen mit AS24 abgeschlossen haben.
- Investitionen (bereinigt): definiert als Investitionen bereinigt um die Effekte der Erstanwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 (Bilanzierung von Leasingverhältnissen)
- Konsolidierungseffekt: Buchhalterischer Vorgang, der im Konzern alle internen Verflechtungen eliminiert (Aufwand / Ertrag, Schulden und Kapital) und alle einbezogenen Unternehmen so darstellt, als ob diese Unternehmen ein einziges Unternehmen wären.
- Lead: Generierung eines Geschäftskontaktes, das heißt Adressdaten eines qualifizierten Interessenten, der sich für ein gewisses Produkt interessiert und sein Einverständnis für die Weiterleitung seiner Daten erteilt hat.
- Listings (Anzahl Listings): IS24 stellt den Bestand aller Immobilienanzeigen zu einem bestimmten Stichtag (i.d.R. Monatsende) auf der entsprechenden Website dar. AS24: stellt den Bestand an neuen und gebrauchten Automobilen sowie Kleintransportern zu einem bestimmten Stichtag (i.d.R. Monatsende) des jeweiligen Landes auf der jeweiligen Website dar.
- Nettofinanzverbindlichkeiten/Nettoverschuldung: Summe der kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten, vermindert um liquide Mittel.
- Nutzeraktivität: Misst die Summe der Minuten, die ein jeweiliger monatlicher Einzelbesucher auf der Online-Plattform mit verschiedenen Interaktionen verbringt.

- Nutzerreichweite: Die Reichweite an Nutzern gemessen anhand monatlicher Einzelbesucher, die wir mit unseren digitalen Marktplätzen in einer bestimmten Zeitspanne erreichen.
- OEM: Original Equipment Manufacturer, Automobilhersteller.
- Sessions: Die Anzahl der Besuche innerhalb einer Berichtsperiode, in denen einzelne Nutzer über ein Endgerät (Desktop-PC, mobile Endgeräte oder Apps (Multiplattform)) aktiv mit dem Web- oder App-Angebot interagieren. Ein Besuch endet automatisch nach 30 Minuten (oder mehr) ohne Interaktion.
- Umsatzerlöse: Umsatzerlöse sind alle kumulierten Erlöse, die in der entsprechenden Periode mit der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erwirtschaftet werden
- Umsatz bereinigt um Akquisitionen: Umsatz im Konzern ohne Neu-Akquisitionen dargestellt
- UMV Unique Monthly Visitor: Monatliche Einzelbesucher, die die Webseite über Desktop-PC, mobile Endgeräte oder Apps (Multiplattform) besuchen, unabhängig davon, wie oft sie das Portal in diesem Monat besuchen und (bei den Multiplattform-Kennzahlen) unabhängig davon, wie viele verschiedene Zugänge (Desktop und Mobil) sie nutzen (Quelle: ComScore für IS24, AGOF für AS24).

Quellen

- OC&C: Studie im Auftrag der Scout24 AG, erstellt von OC&C Strategy Consultants Limited, London, Titel: "The German Real Estate and European Automotive Advertising Markets", 7. August 2014
- AGOF daily digital facts Monatsbericht Dezember vom 02.01.2019: Unique Users pro Monat, auf der Basis von Internetnutzer in Deutschland ab 16 Jahren mobiler und stationärer Geräte (in den letzten 3 Monaten) aggregierte Daten von Dezember 2018, Arbeitsgemeinschaft Online Forschung (AGOF) e.V., Frankfurt am Main
- Automobile Club D'Italia: Automobilclub Italien, Angaben für 2017, Statistisches Jahrbuch 2018
- Automoto.it: Online Automagazin > www.automoto.it, Mailand
- Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat, 2018; Gemeinsame Wohnraumoffensive von Bund, Ländern und Kommunen: Ergebnisse des Wohngipfels am 21. September 2018 im Bundeskanzleramt
- Comscore: comScore MMX®, Mobile Metrix Media Trend, Deutschland, comScore, Long Term Media Trend, Deutschland; Dezember 2018
- DAT: DAT-Report 2018 Deutsche Automobil Treuhand GmbH, Ostfildern
- Deutsche Bundesbank: Deutsche Bundesbank, Frankfurt am Main
- Eurostat: Europäische Kommission, Eurostat, Luxemburg; Prozentsatz der Privathaushalte mit Internet-Zugang. Einschließlich sämtlicher Formen der Internetnutzung, Bevölkerung im Alter zwischen 16 und 74
- Eurozone economic outlook: Gemeinschaftsprojekt zwischen dem ifo Institut, München, dem INSEE, Paris und dem ISTAT, Rom.
- FEBIAC, Immatriculations de véhicules neufs Décembre 2017, Januar 2018: Fédération Belge de l'Automobile & du Cycle; Belgischer Verband für Automobil und Motorrad; Neuzulassungen Stand Dezember 2018; Januar 2019
- GEWOS: GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH, Immobilienmarktanalyse IMA® info 2018 vom 23. Oktober 2018 sowie Pressemitteilung vom 26. September 2018
- IZ Immobilien Zeitung Verlagsgesellschaft mbH; Artikel „Bestellerprinzip soll kommen“ vom 10. Januar 2019, ><https://www.immobilien-zeitung.de/149461/bestellerprinzip-soll-kommen>
- Kraftfahrt Bundesamt: Kraftfahrt-Bundesamt, Flensburg
- Notiziario Motoristico, > <http://www.notiziariomotoristico.com/>, 29. November 2018
- RAI, Januar 2019: RAI Rijwiel en Auto Industrie (Verein für Fahrrad und Automobile), Niederlande; Pressemitteilung „Autoverkoop plust 7,1 procent in 2018“ (Fahrzeugverkauf 2018 im Rahmen der Umsatzprognose), Januar 2019
- STATISTIK AUSTRIA, Kfz-Statistik. Erstellt am: 26.02.2018, > http://www.statistik.at/web_de/statistiken/energie_umwelt_innovation_mobilitaet/verkehr/strasse/kraftfahrzeuge_-_bestand/index.html, Kfz-Neuzulassungen Jänner bis Dezember 2018, Kfz-Gebrauchtzulassungen Jänner bis Dezember 2018
- Statistisches Bundesamt: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden
- VWE Automotive, Januar 2019: VWE Automotive; Niederländischer Anbieter von Online-Tools, Marktdaten und Fahrzeuginformationen; Pressemitteilung: „VWE OCCASION JAAROVERZICHT 2018“ (VWE Gebrauchtwagen Jahresbericht 2018); Januar 2019
- ZenithOptimedia: ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, Dezember 2017: Zenith Optimedia Group Limited, London; Advertising Expenditure Forecasts December 2017
- Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK): Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe, November 2018: Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V., Bonn; Pressemitteilung „Kfz-Gewerbe rechnet mit stabilem Autojahr 2019“, November 2018

Disclaimer

Dieser Bericht kann zukunftsgerichtete Aussagen über das Geschäft, die Finanz- und Ertragslage und Gewinnprognosen der Scout24-Gruppe enthalten. Begriffe wie „können“, „werden“, „erwarten“, „rechnen mit“, „er-wägen“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „fortdauern“ und „schätzen“, Abwandlungen solcher Begriffe oder ähnliche Ausdrücke kennzeichnen diese zukunftsgerichteten Aussagen. Solche zukunftsgerichteten Aussagen basieren auf den gegenwärtigen Einschätzungen, Erwartungen, Annahmen und Informationen des Scout24 Vorstands. Die Aussagen unterliegen einer Vielzahl bekannter und unbekannter Risiken und Unsicherheiten. Sie bieten keine Garantie dafür, dass die erwarteten Ergebnisse und Entwicklungen tatsächlich eintreten. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können daher wesentlich von diesen zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Gründe hierfür können unter anderem Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und des Wettbewerbsumfelds, Kapitalmarktrisiken, Wechselkursschwankungen, Änderungen internationaler und nationaler Gesetze und Vorschriften, insbesondere im Hinblick auf Steuergesetze und -vorschriften, die Scout24 betreffen, sowie weitere Faktoren sein. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung zur Aktualisierung oder Überprüfung zukunftsgerichteter Aussagen aufgrund neuer Informationen, künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen, soweit keine ausdrückliche rechtliche Verpflichtung besteht.

Aufgrund von Rundungsdifferenzen ist es möglich, dass bei der Summierung der in diesem Bericht veröffentlichten Einzelpositionen Unterschiede zu den angegebenen Summen auftreten und aus diesem Grund auch Prozentsätze nicht die genaue Entwicklung der absoluten Zahlen widerspiegeln. Die Angaben zu Quartalskennzahlen wurden keiner Prüfung unterzogen und sind somit als ungeprüft gekennzeichnet.

Scout24 verwendet zur Erläuterung der Ertragskennzahlen auch alternative Leistungskennzahlen, die nicht nach IFRS definiert sind. Diese sollten nicht isoliert, sondern als ergänzende Information betrachtet werden. Sondereinflüsse, die für die Ermittlung einiger alternativer Leistungskennzahlen verwendet werden, resultieren aus der Integration erworbener Unternehmen, Restrukturierungen, außerplanmäßigen Abschreibungen, dem Veräußerungsergebnis bei Devestitionen und Beteiligungsverkäufen sowie sonstigen Aufwendungen und Erträgen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs von Scout24. Die von Scout24 verwendeten alternativen Leistungskennzahlen sind im Kapitel „Glossar“ des Scout24 Geschäftsberichts 2018 definiert.

Der Konzern-Lagebericht sollte im Kontext mit dem Konzern-Abschluss und den erläuternden Angaben gelesen werden. Der Geschäftsbericht liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor und steht in beiden Sprachen im Internet unter bericht.scout24.com/2018 zur Verfügung sowie zum Download bereit. Bei Abweichungen hat die deutsche Fassung des Geschäftsberichts Vorrang gegenüber der englischen Übersetzung.

IMPRESSUM

Investor Relations

Britta Schmidt

Telefon +49 89 444 56-3278

E-Mail ir@scout24.com

Scout24 AG

Bothestraße 11-15

81675 München

Deutschland

Telefon +49 89 44456-0

E-Mail info@scout24.com

www.scout24.com

Konzept und Gestaltung

Instinctif Partners

www.instinctif.com

Fotos

EyeEm, Thorsten Henning (Titel)

EyeEm, Tao Covillault (S. 5, oben)

Scout24 AG (S. 5, Mitte, S. 6, oben, S. 7, unten, S. 8)

EyeEm, iJeab (S. 5, unten)

EyeEM, Sawitree LYaon (S. 6, Mitte)

EyeEm, Maskot (S. 6, unten)

Senatskanzlei Berlin (S. 7, Mitte)

EyeEm, @u28340968 (S. 7, unten)