

Geschäftsbericht und
Jahresfinanzbericht 2019

Make it
happen.



Scout24

Inhalt

An unsere Aktionäre	
Make it count	4
Vorstandsvorwort	6
Investor Relations	10
Bericht des Aufsichtsrats	17
Corporate Governance Bericht	26
Zusammengefasster Lagebericht (Scout24-Konzern und Scout24 AG)	37
Inhalt	38
Wesentliche Kennzahlen	39
Vorbemerkungen	40
Grundlagen des Konzerns	40
Wirtschaftsbericht	51
Risiko- und Chancenbericht	67
Prognosebericht	86
Vergütungsbericht	89
Sonstige Angaben	105
Ergänzende Lageberichterstattung zum Jahresabschluss der Scout24 AG	109
Konzernabschluss	115
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	116
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	118
Konzern-Bilanz	119
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	121
Konzern-Kapitalflussrechnung	122
Anhang zum Konzernabschluss	124
Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung	127
Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	147
Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	151
Erläuterungen zur Konzernbilanz	161
Sonstige Erläuterungen	186
Sonstige Vermerke	220
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	221
Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers	222
Glossar	232
Disclaimer	234
Impressum	235

Make it count

349,7 Mio. Euro

Umsatzerlöse fortgeführtes Geschäft
(ImmobilienScout24 und immobilien-
nahe Consumer Services Aktivitäten)

60%

EBITDA-Marge aus gewöhnlicher
Geschäftstätigkeit
(fortgeführtes Geschäft)

13,5 Mio.

monatliche Einzelbesucher auf
ImmobilienScout24 (Multi-Plattform)

676 Euro

durchschnittlicher Erlös pro
Residential Immobilien Partner
pro Monat

1.761 Euro

durchschnittlicher Erlös pro
Business Immobilien Partner
pro Monat

425.000

Listings auf dem ImmobilienScout24
Marktplatz zum Jahresende



613,6 Mio. Euro

Umsatzerlöse fortgeführtes und nicht fortgeführtes Geschäft
(ImmobilienScout24, AutoScout24, Scout24 Consumer Services)



52,5%

EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (fortgeführtes und nicht fortgeführtes Geschäft)



150 Mio. Euro

Gegenwert 1. Tranche
Aktienrückkauf bis Stichtag
31. Januar 2020



2,892 Mrd. Euro

Veräußerungspreis für
AutoScout24, FinanceScout24
und FINANZCHECK



49%

Aktienrendite d.h. Kurs gewinn
Scout24-Aktie zuzüglich
Dividendenrendite



TOBIAS HARTMANN
CEO der Scout24 AG

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

das Jahr 2019 lässt sich wohl am besten mit unserem neuen Markenkern beschreiben: „Make it happen“. Wir haben Rekordergebnisse bei Umsatz und Ertrag erzielt und damit unsere Gruppenziele voll erfüllt. Wir haben mit unserem neuen CFO Dirk Schmelzer unser Vorstandsteam vervollständigt. Wir haben einen neuen strategischen Fahrplan vorgestellt und konsequent verfolgt. Wir haben einen neuen Markenauftritt verabschiedet. Wir haben die größte Transaktion unserer Unternehmensgeschichte eingeleitet. Und unser Produktportfolio ist so gut gefüllt wie nie zuvor.

Zudem: 2019 war das erste volle Geschäftsjahr, für das ich als CEO in der Verantwortung stand. Und es war das Jahr, in dem wir uns im Vorstand schwierige Fragen gestellt haben. Fragen zur Strategie, Effizienz, Wettbewerbsfähigkeit und Organisation von Scout24 – und zur angemessenen Rendite für Ihre Investition, liebe Aktionärinnen und Aktionäre.

Heute kann ich sagen: Wir haben überzeugende Antworten gefunden. Das zeigt sich nicht nur an den Zahlen des Geschäftsjahres 2019. Sondern auch an unserer neuen Ausrichtung. Im Sommer 2019 haben wir einen strategischen Review-Prozess eingeleitet. Nach einer sorgfältigen und gründlichen Überprüfung haben wir uns dazu entschieden, 100% unserer Anteile an AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK zu verkaufen.

Nach der Transaktion wird sich das Unternehmen jetzt auf den Erfolg von ImmobilienScout24 konzentrieren. Unser Ziel: ein umfassendes Ecosystem für Immobilienmakler, Eigentümer und Suchende aufzubauen. Dafür sind wir gut vorbereitet: Wir haben über das ganze Jahr neue Produkte und Lösungen entwickelt und getestet, die wir nun gezielt mit unseren Partnern vermarkten. Gleichzeitig haben wir die operative Effizienz gesteigert, um schneller und zielgerichteter zu agieren. Wir sind überzeugt: Der neue Fokus von Scout24 ist auch in Ihrem Interesse, liebe Aktionärinnen und Aktionäre.

ImmobilienScout24 ist relevanter als je zuvor – und damit in einer hervorragenden Position für weiteres profitables Wachstum. Denn auch wenn wir schon viel erreicht haben: Der deutsche Immobilienmarkt steht im internationalen Vergleich erst am Anfang und bietet noch enormes Potenzial für uns. Um es zu nutzen, wollen wir Immobilientransaktionen so digital und effizient wie möglich gestalten: mit der besten Nutzererfahrung und mit größtmöglicher Transparenz. Und wir richten uns noch konsequenter an den wichtigsten Nutzergruppen aus: Makler wollen mit uns nicht nur Immobilien verkaufen, sondern auch neue Mandate akquirieren. Hausbesitzer erhalten bei uns die Unterstützung, die sie für ihren Immobilienverkauf benötigen. Und Suchenden bieten wir nicht nur den besten Marktüberblick – sondern auch bessere Chancen auf einen Miet- oder Kaufvertrag.

Damit stehen auch unsere Ziele im Vorstand für 2020 fest. Es soll das Jahr sein, in dem wir unsere führende Marktposition bei Immobilien ausbauen. Das Jahr, in dem wir noch näher an unsere Kunden und Nutzer heranrücken. Das Jahr, in dem wir unsere Daten und unsere Marktkennntnis noch besser in Produkte umwandeln. Und in dem wir dafür sorgen, dass wir weiterhin die besten Talente an uns binden.

Für mich selbst gilt: Ich möchte 2020 im Unternehmen die bestmöglichen Voraussetzungen dafür schaffen, dass unsere strategische Vision Stück für Stück Wirklichkeit wird. „Make it happen“ ist eine Aufforderung an uns selbst, exzellente operative Leistungen zu erbringen – und zwar gemeinsam. Denn als starkes Team können wir bei Scout24 alles erreichen. Das beweisen wir seit über 20 Jahren jeden Tag aufs Neue – was für eine Erfolgsgeschichte im dynamischen Online- Geschäft! Meine Vorstandskollegen und ich danken allen Mitarbeitern für ihren großartigen Einsatz. 2019 war sehr erfolgreich. Das wollen wir auch im Jahr 2020 fortsetzen – vor allem, wenn auch Sie uns dabei begleiten, liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

Ihr



Tobias Hartmann
CEO der Scout24AG

Making it happen in 2020



„Wir haben die richtigen strategischen Entscheidungen getroffen. Unser Ziel ist klar: Wir nutzen das enorme Wachstumspotenzial von ImmobilienScout24 und bauen die Marktführerschaft in Zukunft weiter aus – mit neuen Produkten, modernsten Technologien und einer größeren Reichweite in unserem Markt.“

Tobias Hartmann ist Chief Executive Officer (CEO) der Scout24 AG und verantwortlich für die Leitung des gesamten operativen Geschäfts.

„Unsere Gruppenziele für das Geschäftsjahr 2019 haben wir voll erfüllt. Wir haben die größte Transaktion unserer Unternehmensgeschichte eingeleitet. Und wir agieren in einem Marktumfeld mit enormem Potenzial. Dies spiegelt sich auch in unserer Aktienrendite inklusive Dividende von 49% im Jahr 2019 wider.“

Dr. Dirk Schmelzer ist Chief Financial Officer (CFO) der Scout24 AG. In dieser Funktion verantwortet er die Bereiche Finance, Treasury, Tax, Controlling, Procurement & Facilities und Investor Relations.



„Um das Netzwerk für Immobilien erfolgreich aufzubauen, werden wir uns noch konsequenter an den Journeys unserer Nutzer und Kunden ausrichten. Und das mit Blick auf Vermietung, Verkauf, Gewerbeimmobilien und Projektentwicklung.“

Ralf Weitz ist als Chief Commercial Officer der Scout24 AG verantwortlich für alle Vertriebsaktivitäten der Scout24-Marktplätze.



„Mit neuen Produkten und Mitgliedschaftsmodellen bieten wir unseren Kunden und Verbrauchern einen echten Mehrwert. Die Verkäuferwelt und der Immobilienatlas unterstützen Hauseigentümer bei ihren ersten Überlegungen zu einem Verkauf. Premium-Mitgliedschaften heben den Such- und Bewerbungsprozess auf die nächste Stufe. Und die Standortanalyse KOLUMBUS ermöglicht unseren Partnern sichere Entscheidungen mit einzigartigen Daten zu Nachfrage, Angebot und Standortfaktoren.“

Dr. Thomas Schroeter ist Chief Product Officer der Scout24 AG und verantwortet damit die gesamte Produktentwicklung und -vermarktung.

Investor Relations

Investor Relations Arbeit

Die Scout24 AG pflegt einen stetigen, offenen und transparenten Dialog mit dem Kapitalmarkt. Die Kommunikation mit Investoren und Analysten ist darauf ausgerichtet, dass der Unternehmenswert die Geschäftsentwicklung und die Zukunftsperspektiven der Scout24-Gruppe angemessen widerspiegelt.

Neben der quartalsweisen Finanzberichterstattung sowie zahlreichen Presse- und IR-Mitteilungen nutzte Scout24 dafür folgende Wege des Austauschs:

- Telefonkonferenzen,
- individuelle Treffen oder Gruppentreffen in den Räumen von Scout24,
- Kapitalmarkttag,
- Roadshows (national und international),
- Investoren-Konferenzen.

So wurden bei 264 Anlässen Gespräche mit fast 500 Investoren geführt, wobei die Häufigkeit im zweiten Halbjahr mit Blick auf die strategischen Entwicklungen im Unternehmen deutlich zunahm. Insgesamt wurden 16 Roadshow- und Konferenz-Tage aufgewendet, und zwar alle mit Vorstandsbeteiligung.

ROADSHOWS

27. März 2019	Frankfurt
28./29. März 2019	London
1./2. April 2019	New York
3. April 2019	Edinburgh
5./6. Juni 2019	London
8. Juli 2019	London
9. Juli 2019	Edinburgh
18. Juli 2019	Frankfurt
18. November 2019	London

KONFERENZEN

24. September 2019	Berenberg - Goldman Sachs: 8. German Corporate Conference, München
13.-15. November 2019	Morgan Stanley European TMT Conference, Barcelona

Am 26. November 2019 fand in München der zweite Kapitalmarkttag der Scout24 AG für institutionelle Investoren und Analysten statt. Neben einem tieferen Einblick in die Strategie und die Finanzen der Scout24-Gruppe durch den Vorstandsvorsitzenden und den Finanzvorstand präsentierten der Produktvorstand und weitere Manager des Unternehmens die geplante Weiterentwicklung der beiden Kernsegmente zu vernetzten Marktplätzen der Zukunft. Abgerundet wurden die Vorträge durch eine ausführliche Frage-und-Antwort-Runde. Zudem gab das Unternehmen einen Ausblick auf die Jahre 2020 bis 2022.

KAPITALMARKTTAG IN ZAHLEN

Eingeladen	
Analysten	16
Investoren	> 200
Teilnehmer	
Analysten	14
Investoren	48 (davon 11 national, 37 international)
Corporate Banker	10
Journalisten	3

Ereignisse im Börsenjahr

Das Börsenjahr 2019 war ein sehr bewegtes Jahr für die Scout24-Gruppe. Neben der gewöhnlichen Kommunikation mit dem Kapitalmarkt wurde die Investor-Relations-Arbeit insbesondere von den folgenden Ereignissen geprägt, die kommunikativ begleitet und den Marktteilnehmern sinnvoll und verständlich vermittelt wurden.

ÜBERNAHMEANGEBOT

Am 15. Februar 2019 entschieden sich die ehemaligen Großaktionäre der Scout24 AG, Hellman & Friedman sowie die Blackstone Group, zur Abgabe eines gemeinsamen freiwilligen Übernahmeangebots zum Preis von 46,00 Euro je Aktie. Das Angebot stand unter der Bedingung einer Mindestannahmequote von 50 % plus 1 Aktie. Am 14. Mai 2019 gaben die Bieter das Scheitern ihres Übernahmeangebots bekannt. Die Annahmequote hatte rund 42,8 % erreicht und damit die Mindestannahmeschwelle von 50 % plus eine Aktie klar verfehlt. Insbesondere eine Reihe aktivistischer Aktionäre hatte sich zwischenzeitlich in der Aktie engagiert und das Angebot als unzureichend abgelehnt.

STRATEGISCHE ROADMAP ZUR LANGFRISTIGEN WERTSTEIGERUNG

Am 19. Juli legte der Scout24-Vorstand eine strategische Roadmap zur langfristigen Wertsteigerung des Unternehmens vor. Diese fußte auf drei wesentlichen Säulen: (i) Stärkung der beiden Kern-Geschäftsfelder von Scout24, (ii) Umsatzwachstum und Steigerung der operativen Effizienz sowie (iii) Optimierung der Kapitalstruktur.

STRATEGISCHER REVIEW AUTOSCOOUT24

Im August 2019 kündigte der Vorstand eine strategische Überprüfung aller möglichen Zukunftsoptionen für AutoScout24 an. In einem strukturierten und sorgfältigen Prozess wurden mehrere Optionen, darunter Fusions-, Teil-/Vollverkaufs-, Spin-off- und Halteszenarien geprüft und bewertet. Der strategische Review endete am 17. Dezember 2019 mit der Entscheidung für den Verkauf von AutoScout24. Der Verkaufspreis von 2,9 Mrd. Euro entspricht einem EBITDA-Multiple (auf Basis der letzten zwölf Monate bis 30. September 2019) von 26,1x.

HAUPTVERSAMMLUNG

Die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 AG fand am 30. August 2019 in München statt. Insgesamt waren dort über 79 % des Grundkapitals der Scout24 AG, eingeteilt in 107.600.000 Aktien, vertreten. Alle Beschlussvorlagen wurden mit den erforderlichen Mehrheiten angenommen. Dazu gehörten insbesondere die erneute Anhebung der Dividende um 14 %, von 0,56 auf 0,64 Euro je Aktie, sowie die Wahl von drei neuen Mitgliedern in den Aufsichtsrat. Weiterhin hat die Hauptversammlung Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2018 mit deutlicher Mehrheit entlastet.

Insgesamt drei Aufsichtsratsmitglieder der Scout24 AG hatten ihr Aufsichtsratsmandat vor Ablauf der Amtszeit zur Verfügung gestellt. So hat Michael Zahn sein Amt zum 30. Juni 2019 sowie David Roche und Dr. Liliana Solomon das ihrige jeweils mit Wirkung zur Beendigung der Hauptversammlung am 30. August 2019 niedergelegt.

Die Hauptversammlung hat auf Vorschlag des Aufsichtsrats Frank H. Lutz und André Schwämmlein als neue Mitglieder in den Aufsichtsrat der Scout24 AG gewählt. Ferner entsprach die Hauptversammlung dem Gegenantrag des Aktionärs Pelham Capital Ltd, London, zur Wahl von Christoph Brand, stellvertretender CEO, Leiter Rubriken & Markplätze der TX Group AG (Umbenennung am 1. Januar 2020, davor Tamedia AG), Zürich, in den Aufsichtsrat der Scout24 AG. Die Amtszeit endet jeweils mit Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2019 beschließt.

Die detaillierten Abstimmungsergebnisse sowie die Präsentation des Vorstands sind auf der Webseite der Scout24 AG unter WWW.Scout24.COM/INVESTOR-RELATIONS/HAUPTVERSAMMLUNG verfügbar.

AKTIENRÜCKKAUF

Am 19. Juli 2019 hat die Scout24 AG bekanntgegeben, ein Aktienrückkaufprogramm in Höhe von bis zu 300 Millionen Euro durchzuführen. Zum damaligen Aktienkurs von 49,80 Euro entsprach dies etwa 6 % des Stammkapitals. Der Aktienrückkauf sollte dabei längstens in einem 12-Monats-Zeitraum vom 2. September 2019 bis maximal 1. September 2020 durchgeführt werden und in mehreren Tranchen erfolgen.

Das Programm startete am 2. September 2019 mit einer ersten Tranche in Höhe von 150 Millionen Euro. Mit dem Rückkauf wurde ein Kreditinstitut beauftragt, das seine Entscheidungen über den Zeitpunkt des Erwerbs der Aktien unabhängig und unbeeinflusst von der Gesellschaft traf. Die Tranche wurde am 31. Januar 2020 mit einem Volumen von 150,0 Millionen Euro und einer zurückgekauften Stückzahl von 2,8 Millionen Aktien (2,6 % des Grundkapitals) abgeschlossen. Nähere Informationen zum Aktienrückkaufprogramm finden sich unter WWW.Scout24.COM/INVESTOR-RELATIONS/AKTIERUECKKAUF.

AKTIENRÜCKKÄUFE

Zeitraum	Aggregiertes Volumen in Stück	Gesamtvolumen (EUR)
02.09.–06.09.2019	250.207	13.086.675
09.09.–13.09.2019	302.200	15.209.917
16.09.–20.09.2019	304.500	15.209.289
23.09.–27.09.2019	181.395	9.236.176
30.09.–04.10.2019	88.250	4.624.897

Zeitraum	Aggregiertes Volumen in Stück	Gesamtvolumen (EUR)
07.10.–11.10.2019	108.900	5.790.420
14.10.–18.10.2019	108.700	5.790.972
21.10.–25.10.2019	107.800	5.789.352
28.10.–01.11.2019	105.700	5.791.513
04.11.–08.11.2019	107.700	5.788.855
11.11.–15.11.2019	252.689	13.053.667
18.11.–22.11.2019	113.300	5.928.374
25.11.–29.11.2019	91.500	4.985.835
02.12.–06.12.2019	88.800	4.970.841
09.12.–13.12.2019	90.000	4.967.582
16.12.–20.12.2019	85.000	4.964.194
23.12.2019–03.01.2020	83.800	4.971.566
06.01.–10.01.2020	83.000	4.962.023
13.01.–17.01.2020	80.454	4.923.527
20.01.–24.01.2020	80.250	4.972.527
27.01.–31.01.2020	79.728	4.981.772
Summe	2.793.873	149.999.973

Die Scout24-Aktie

Die Aktien der Scout24 AG, München, werden seit dem 1. Oktober 2015 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Seit dem 18. Juni 2018 ist die Scout24 AG außerdem Mitglied im Auswahlindex MDAX.

AKTIENKENNZAHLEN

Aktiengattung	Namensaktien (ohne Nennwert)
Handelsplätze	Frankfurter Wertpapierbörse, XETRA, Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Hannover, München, Stuttgart, Tradegate
Transparenz-Level der Frankfurter Wertpapierbörse	Prime Standard
Gesamtaktienanzahl	107.600.000
ISIN/WKN	DE000A12DM80/A12DM8
Aktienkürzel	G24
Designated Sponsors	Goldman Sachs, ODDO Seydler Bank AG
Zahlstelle	UniCredit Bank AG
Kurs zum 30.12.2019	58,95 Euro
52-Wochen-Hoch*	59,70 Euro
52-Wochen-Tief*	38,58 Euro
Marktkapitalisierung zum 30.12.2019	6.343,02 Millionen Euro
Durchschnittliches tägliches Handelsvolumen (52 Wochen zum 30.12.2019)	304.186 Aktien/Tag

* Jeweils auf Schlusskursbasis im XETRA-Handel

ANALYSTEN-COVERAGE

Zusätzlich zur Finanzkommunikation des Unternehmens können Investoren auf die Einschätzungen und Empfehlungen diverser unabhängiger Analysten zurückgreifen. Die Scout24 AG wird von folgenden Analysten begleitet:

ANALYSTEN	
Bank of America Merrill Lynch	John King
Barclays	Andrew Ross
Bankhaus Lampe	Christoph Bast
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
Morgan Stanley	Miriam Adisa
Pareto Securities	Mark Josefson
Royal Bank of Canada	Sherrri Malek
Société Générale	Rémi Grisard
UBS	Richard Eary
Warburg	Marius Fuhrberg

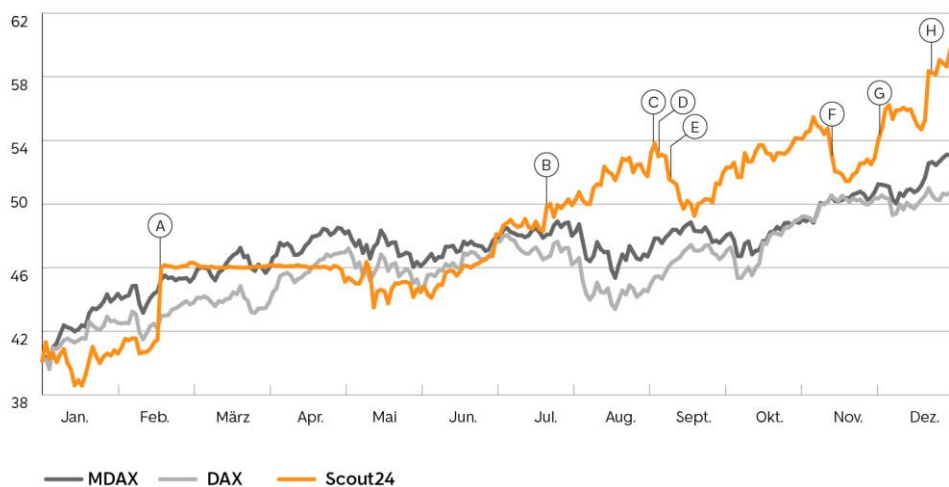
KURSVERLAUF

Der deutsche Aktienmarkt, gemessen am Leitindex DAX, entwickelte sich in der schwierigen Gemengelage des Jahres 2019 sehr positiv. Zu den wesentlichen Einflussfaktoren gehörten die Handelsstreitigkeiten der USA mit China und der EU mit ihren Auswirkungen auf die Weltwirtschaft, immer wieder aufkeimende Rezessionsängste, befeuert von zahlreichen Gewinnwarnungen aus zyklischen Branchen wie Chemie, Stahl und Automobil, die Geldpolitik von Fed und EZB sowie politische Themen wie das zähe Ringen um eine Brexit-Lösung oder die Regierungskrise in Italien.

In diesem Umfeld bewegte sich der DAX trotz wiederkehrender kurzfristiger Rückschläge im Jahresverlauf kontinuierlich nach oben. So wurde das Jahrestief von 10.417 Punkten bereits am 3. Januar 2019 erreicht. Das Jahreshoch von 13.408 Punkten markierte der DAX dagegen erst am 16. Dezember 2019. Zum Jahresende am 30. Dezember 2019 schloss der DAX mit 13.249 Punkten, nur leicht unter dem Jahreshoch, und erzielte damit einen deutlichen Zuwachs gegenüber dem Vorjahresschluss von 25,5 %.

KURSVERLAUF DER SCOUT24 AKTIE (INDEXIERT)

in Euro



Die Kursentwicklung der Scout24-Aktie wurde im ersten Halbjahr 2019 wesentlich von dem letztlich gescheiterten freiwilligen Übernahmeangebot (A) geprägt, das lange Zeit einen Fixpunkt für den Aktienkurs darstellte. Entsprechend früh, nämlich am 16. Januar 2019, erreichte die Aktie ihr Jahrestief von 38,58 Euro. Das Übernahmeangebot erregte zunehmend die Aufmerksamkeit aktivistischer Aktionäre, die den gebotenen Übernahmepreis von 46,00 Euro je Aktie als unzureichend ablehnten und auf kurzfristige Maßnahmen zur Steigerung des Unternehmenswerts setzten. Dadurch erhielt die Aktie zusätzlich zur anhaltend positiven Geschäftsentwicklung weiteren Auftrieb.

Die Bekanntgabe der strategischen Roadmap zur langfristigen Wertsteigerung am 19. Juli 2019 (B) honorierten die Marktteilnehmer mit einem Tagesgewinn von 3,1 %. In der Folge übersprang der Kurs erstmals die 50-Euro-Marke, wobei gute Halbjahreszahlen und die Ankündigung der Prüfung von strategischen Alternativen für AutoScout24 den Kursanstieg zusätzlich unterstützten.

Nach der Hauptversammlung am 30. August 2019 (C) und der damit verbundenen Dividendenausschüttung gab der Aktienkurs kurzfristig nach. Zu dieser Zeit trennten sich auch die Finanzinvestoren Hellman & Friedman von ihrem verbleibenden Aktienpaket von 6,7 Millionen Aktien (E). Stabilisierend wirkte sich dagegen die am 2. September 2019 (D) gestartete erste Tranche des Aktienrückkaufprogramms aus, wobei Scout24 alleine im September fast 1 % der eigenen Aktien aufkaufte. Einen neuen Aufschwung erlebte die Aktie nach Gerüchten über einen eingeleiteten Verkaufsprozess für AutoScout24, sodass die Aktie bis Ende Oktober auch die 55-Euro-Marke überschritt.

Die am 7. November 2019 (F) veröffentlichten Ergebnisse für das dritte Quartal konnten die Markterwartungen nicht vollständig erfüllen, insbesondere das schwächere Wachstum im Consumer Services-Segment enttäuschte. Innerhalb von zwei Tagen büßte die Aktie mehr als 5 % an Wert ein. Die zum Kapitalmarkttag am 26. November 2019 (G) präsentierten Zukunftsperspektiven für die Scout24-Gruppe vermochten allerdings so zu überzeugen, dass der Aktienkurs seinen Aufwärtstrend wieder aufnahm. Für zusätzlichen Schub sorgte zum Jahresende die Ankündigung des Verkaufs von AutoScout24 (H).

So erreichte die Scout24-Aktie am 27. Dezember 2019 ihr Jahreshoch von 59,70 Euro und beendete das Börsenjahr 2019 am 30. Dezember 2019 bei einem Kurs von 58,95 Euro mit einem beachtlichen Kurszuwachs von 46,8 %. Damit übertraf die Scout24-Aktie auch ihre relevanten Vergleichsindizes DAX und MDAX, die im gleichen Zeitraum um 25,5 % bzw. 31,2 % stiegen.

AKTIONÄRSSTRUKTUR

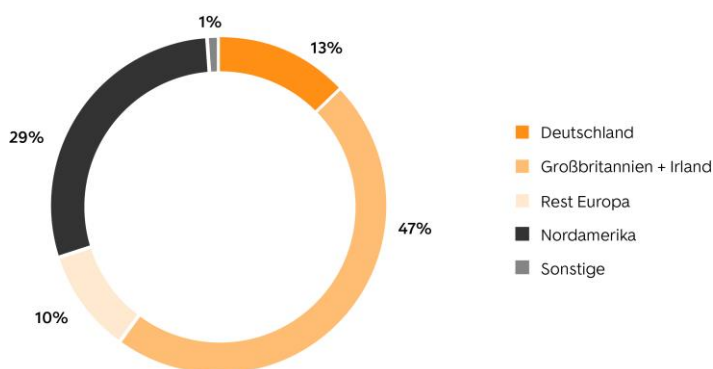
Im Jahr 2019 startete die Scout24 AG ein Aktienrückkaufprogramm und erwarb dabei bis zum 31. Dezember 2019 insgesamt 2,26 % der eigenen Aktien. Die restlichen 97,74 % der Aktien befinden sich im Streubesitz.

Die Aktionärsstruktur der Scout24 AG zum 31. Dezember 2019 stellt sich wie folgt dar:

AKTIONÄRSSTRUKTUR		
Aktionär	Aktienanzahl	in %
Eigene Anteile	2.437.041	2,26
Streubesitz	105.162.959	97,74
Gesamt	107.600.000	100,00

Der Streubesitz von 97,74 % wird im Wesentlichen von institutionellen Aktionären gehalten. Die öffentlich verfügbaren Informationen decken die Verteilung des Streubesitzes zu rund 93 % ab. Institutionelle Aktionäre aus Großbritannien und Irland stellen mit 47 % den größten Anteil, gefolgt von institutionellen Aktionären aus Nordamerika (29 %), Deutschland (13 %) und dem restlichen Kontinentaleuropa (10 %).

AKTIENANTEILE NACH REGIONEN



Quelle: Aktionärsidentifizierung vom Januar 2020, entspricht ca. 93 % der gesamten Aktien ohne eigene Aktien

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die Scout24-Gruppe hat auch im Geschäftsjahr 2019 ihre Umsatz- und Ertragsziele vollständig erfüllt. Die kontinuierliche Entwicklung der beiden zentralen Plattformen ImmobilienScout24 und AutoScout24 zu umfassenden Marktplätzen im Onlinebereich wurde weiter erfolgreich fortgesetzt. Der Aufsichtsrat hat den Vorstand bei diesem zielgerichteten Ausbau und beim Wachstum des Geschäfts durchgehend beratend begleitet und unterstützt.

Der Aufsichtsrat unterstützt den strategischen Fokus der Scout24-Gruppe auf die marktführende Plattform ImmobilienScout24 und die Veräußerung des Bereichs AutoScout24. Im Sommer 2019 hat die Scout24 AG eine Prüfung der strategischen Alternativen für den Geschäftsbereich AutoScout24 begonnen. Dabei war der Aufsichtsrat in den Prozess kontinuierlich eingebunden und umfassend über den Fortgang informiert. Nach einem sorgfältigen und gründlichen Prozess hat Scout24 mit einer Tochtergesellschaft von Hellman & Friedman LLC im Dezember 2019 eine Vereinbarung über den Verkauf der digitalen Marktplätze AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK getroffen. Jede Plattform ist in der Position, ihr volles Potenzial auszuschöpfen und im Interesse des Unternehmens und aller Stakeholder, insbesondere der Gesellschafter, Nutzer, Kunden und Mitarbeiter, die Zukunft zu entwickeln.

Der Aufsichtsrat hat seine Aufgaben und Pflichten gemäß Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat uneingeschränkt wahrgenommen. Im Geschäftsjahr 2019 fanden insgesamt acht ordentliche Sitzungen des Aufsichtsrats statt. Kein Mitglied des Aufsichtsrats hat an mehr als der Hälfte der für dieses Mitglied relevanten Sitzungen des Aufsichtsrats gefehlt. Eine detaillierte Aufstellung der Sitzungsteilnahmen ist nachfolgend in diesem Bericht in tabellarischer Form eingefügt.

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 hat dabei auch Abweichungen der tatsächlichen von früher berichteten Zielen erklärt, soweit und wie dies erforderlich war. Der Vorstand ist damit im Geschäftsjahr seinen Berichtspflichten gegenüber dem Aufsichtsrat vollumfänglich nachgekommen. Der Aufsichtsrat und seine Ausschüsse wurden dabei in alle wichtigen Geschäftsvorgänge und Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen einbezogen.

Dabei hatten die Aufsichtsratsmitglieder im Vorfeld der Sitzungen stets ausreichend Zeit, sich mit den vorgelegten Informationen und Unterlagen des Vorstands kritisch auseinanderzusetzen. Im Rahmen der Sitzungen wurden die Informationen ausführlich mit dem Vorstand diskutiert und geprüft, wobei jedes Mitglied des Aufsichtsrats eigene Ansichten einbringen konnte und eingebracht hat. 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 Vorsitzende des Präsidialausschusses, des Prüfungsausschusses und seit September 2019 des Vergütungsausschusses, in regelmäßigem Austausch sowohl untereinander als auch mit dem Vorstand. Dabei wurden insbesondere Fragen der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements, der Corporate Governance und der Compliance des Unternehmens 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 Aufsichtsratsplenium

In Ergänzung zu der regelmäßigen Berichterstattung und Diskussion zur aktuellen Geschäftsentwicklung der Segmente waren die folgenden Themen Schwerpunkte der Aufsichtsratsarbeit:

Zu Beginn des Jahres standen das öffentliche Übernahmeangebot und der zugehörige Abschluss der Investorenvereinbarung vom 15. Februar 2019 mit der Bietergesellschaft (gehalten von Fonds, die ihrerseits von Hellman & Friedman LLC sowie Gruppengesellschaften der Blackstone Group L.P. beraten werden) im Zentrum der Aufsichtsratsarbeit.

In der Bilanzsitzung vom 19. März 2019 hat sich der Aufsichtsrat mit dem Jahresabschluss 2018 der Scout24 AG sowie dem Konzernabschluss 2018 befasst, diesen gebilligt und über die Gewinnverwendung entschieden. Der Aufsichtsrat hat sich zudem mit der Tagesordnung und einzelnen Beschlussvorschlägen für die ordentliche Hauptversammlung 2019 sowie dem Geschäftsverteilungsplan für die Mitglieder des Vorstands befasst. Zudem wurde die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex besprochen und in welchen Punkten Abweichungen davon erklärt werden müssen.

Die Sitzung vom 10. April 2019 und deren Vorbereitung befassten sich umfassend mit der Bewertung des Übernahmeangebots und der begründeten Stellungnahme des Aufsichtsrats zu dem Übernahmeangebot. Der Aufsichtsrat beschloss, dieses zu unterstützen. Nachdem das Übernahmeangebot nicht die durch den Bieter bestimmte Mindestannahmequote erreicht hatte, behandelte der Aufsichtsrat in der Sitzung vom 27. Mai 2019 intensiv die Folgen daraus und die zukünftige Ausrichtung der Gesellschaft.

Im Frühjahr hat sich der Aufsichtsrat auch mit der Nachbesetzung des Finanzvorstands beschäftigt, bis Anfang Juni der Beschluss über die Bestellung von Dr. Dirk Schmelzer zum neuen Finanzvorstand der Scout24-Gruppe getroffen wurde. In der Sitzung am 12. Juni 2019 hat sich der Aufsichtsrat mit der allgemeinen Geschäftsentwicklung in der Scout24-Gruppe beschäftigt. Durch den Vorstandswechsel mit

dem Eintritt von Dr. Dirk Schmelzer wurde ein angepasster Geschäftsverteilungsplan für den Vorstand beschlossen. Außerdem wurden die Tagesordnung und einzelne Beschlussvorschläge für die ordentliche Hauptversammlung 2019 weiterbehandelt.

In der Sitzung vom 26. September 2019 wurden die neuen Mitglieder des Aufsichtsrats willkommen geheißen sowie die Mitglieder in den Ausschüssen mit ihren einzelnen Vorsitzenden gewählt. Frank Lutz wurde zum stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt. Auch wurden detailliert die einzelnen Segmente der Scout24-Gruppe besprochen. Ferner wurden der finanzielle Ausblick für das aktuelle und das kommende Geschäftsjahr, M&A-Aktivitäten und Opportunitäten sowie die Entwicklung der einzelnen Geschäftssegmente präsentiert und besprochen.

Die Sitzung vom 11. November 2019 befasste sich im Schwerpunkt mit der Prüfung strategischer Alternativen für AutoScout24, dem Prozessfortschritt und den verschiedenen Optionen in diesem Zusammenhang. Zudem wurden die Marktentwicklung und das regulatorische Umfeld sowie die Wettbewerbssituation tiefer betrachtet. In der Sitzung vom 5. Dezember 2019 hat der Aufsichtsrat ausführlich gemeinsam mit dem Vorstand über die finanzielle Situation der Scout24 AG und des Konzerns beraten und die Geschäftsentwicklung ausführlich mit dem Management erörtert. Außerdem hat der Aufsichtsrat den Beschluss über das Budget für das Geschäftsjahr 2020 gefasst. Ebenso wurden wieder ausführlich die Fortschritte im Prozess zur Bewertung strategischer Alternativen für den Geschäftsbereich AutoScout24 behandelt. In der außerordentlichen Sitzung vom 16. Dezember 2019 wurde nach intensiver Vorbereitung und Beratung dem Verkauf der digitalen Marktplätze AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK zugestimmt.

Ausschüsse

Um seine Arbeit effizient wahrzunehmen, hat der Aufsichtsrat derzeit insgesamt drei Ausschüsse gebildet, einen Präsidialausschuss (Executive Committee), einen Prüfungsausschuss (Audit Committee) sowie seit September 2019 einen Vergütungsausschuss (Remuneration Committee). Diese Ausschüsse bereiten Beschlüsse des Aufsichtsrats sowie Themen, die im Plenum zu behandeln sind, vor. Darüber hinaus sind Entscheidungsbefugnisse des Aufsichtsrats auf Ausschüsse übertragen worden, soweit dies gesetzlich zulässig ist. Die Ausschussvorsitzenden berichten dem Aufsichtsrat über die Arbeit der Ausschüsse jeweils in der anschließenden Sitzung.

PRÄSIDIALAUSSCHUSS

Der Präsidialausschuss befasst sich mit der Vorbereitung der Sitzungen des Aufsichtsrats und insbesondere mit den strategischen M&A-Aktivitäten der Scout24-Gruppe. Der Präsidialausschuss hat insbesondere den Auftrag, die Entscheidungen des Aufsichtsrats im Bereich der Corporate Governance und bis zur Einrichtung des Vergütungsausschusses im September 2019 im Zusammenhang mit Vorlagen für beabsichtigte Bestellungen oder Abberufungen sowie die Vergütung von Vorstandsmitgliedern vorzubereiten.

Der Vorsitzende des Präsidialausschusses ist Dr. Hans-Holger Albrecht. Dem Ausschuss gehörten im Geschäftsjahr 2019 neben dem Vorsitzenden die weiteren Aufsichtsratsmitglieder Peter Schwarzenbauer, Frank H. Lutz (seit September 2019), André Schwämmlein (seit September 2019), Ciara Smyth (bis September 2019) und David Roche (bis August 2019) an.

Im Jahr 2019 fanden drei Sitzungen des Präsidialausschusses statt. Dabei waren alle zur Beschlussfähigkeit erforderlichen Ausschussmitglieder anwesend. Wesentliche Themen der Beratungen waren die Vorberei-

zung der Sitzungen, die Corporate Governance einschließlich der Nachbesetzung der ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitglieder. Bis zur Einrichtung des Vergütungsausschusses hat sich der Präsidialausschuss auch mit Fragen der Vorstandsvergütung befasst.

PRÜFUNGSAUSSCHUSS

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 Aufsichtsrats angehören, das über Sachverstand auf dem Gebiet der Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügt. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses, Frank H. Lutz, verfügt über diese gesetzlichen Voraussetzungen und zusätzlich über besondere Kenntnisse in den Bereichen Financial Planning und Controlling. Frank H. Lutz erfüllt ferner die weiteren Kriterien von Ziff. 5.3.2 Abs. 3 des Deutschen Corporate Governance Kodex, wonach der Vorsitzende des Prüfungsausschusses unabhängig und kein ehemaliges Vorstandsmitglied sein soll, dessen Bestellung vor weniger als zwei Jahren endete. Dem Prüfungsausschuss gehörten neben dem Vorsitzenden die weiteren Aufsichtsratsmitglieder Dr. Hans-Holger Albrecht, Christoph Brand (seit September 2019), Dr. Liliana Solomon (bis August 2019) sowie Michael Zahn (bis Juni 2019) an.

Im Jahr 2019 tagte der Prüfungsausschuss in insgesamt drei Präsenzsitzungen und drei Telefonkonferenzen. Themenschwerpunkte der Beratungen im Prüfungsausschuss waren insbesondere der Jahresabschluss, der Gewinnverwendungsvorschlag, der Halbjahresfinanzbericht, die Quartalsmitteilungen, die Arbeit von Internal Audit, das Risikomanagement und der Compliance Report sowie IT Security und Datenschutz in der Scout24-Gruppe.

VERGÜTUNGSAUSSCHUSS

Die Vorsitzende des Vergütungsausschusses ist seit seiner Einrichtung im September 2019 Ciara Smyth. Weitere Mitglieder sind Peter Schwarzenbauer und André Schwämmlein. Der Vergütungsausschuss trat, in Ergänzung zu der vorbereitenden Arbeit außerhalb der Sitzungen, zu einer förmlichen Sitzung im Geschäftsjahr 2019 zusammen. Sämtliche Mitglieder des Ausschusses waren anwesend. Wesentliche Themen waren dabei Fragen der Vorstandsvergütung insbesondere mit Blick auf die erwarteten Gesetzesänderungen bzw. geänderten gesetzlichen Bestimmungen und Empfehlungen.

Corporate Governance und Entsprechenserklärung

Der Aufsichtsrat hat mit Beschluss aus dem Februar 2020 die aktuelle Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG verabschiedet. Ihr vollständiger Wortlaut ist weiter unten im **CORPORATE GOVERNANCE BERICHT** und auf der Unternehmenswebseite unter WWW.SCOUT24.COM/INVESTOR-RELATIONS/CORPORATE-GOVERNANCE veröffentlicht.

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

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

Ebenfalls am 19. März 2019 hat der Aufsichtsrat für den Frauenanteil im Vorstand der Scout24 AG eine Zielgröße von 0% mit einer Umsetzungsfrist bis zum 1. März 2024 beschlossen. Für die erste Führungsebene unterhalb des Vorstands hat der Vorstand der Scout24 AG eine Zielgröße für den Frauenanteil von 25 % und eine Umsetzungsfrist bis zum Ablauf des 30. Juni 2024 beschlossen. Zum 31. Dezember 2019 lag der Frauenanteil auf der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands bei 0 % und erreichte damit nicht die Zielgröße von 25 %. Dies ist insbesondere der Tatsache geschuldet, dass die erste Führungsebene unterhalb des Vorstands zum 31. Dezember 2019 aus lediglich einer Person männlichen Geschlechts bestand. Für die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstands hat der Vorstand der Scout24 AG eine Zielgröße für den Frauenanteil von 30 % und eine Umsetzungsfrist bis zum Ablauf des 1. März 2024 beschlossen. Zum 31. Dezember 2019 betrug der Frauenanteil 27 % und lag damit leicht unterhalb der Zielgröße.

Zuletzt hat sich der Aufsichtsrat am 19. März 2020 mit der Corporate Governance innerhalb der Scout24-Gruppe beschäftigt.

Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat

Seit dem 19. November 2018 ist Tobias Hartmann Vorstandsvorsitzender.

Mit Wirkung zum 6. Dezember 2018 wurden Dr. Thomas Schroeter und Ralf Weitz zu Mitgliedern des Vorstands berufen. Mit Wirkung vom 30. Juni 2019 wurde der Vertrag des Vorstandmitglieds Christian Gisy einvernehmlich beendet. Sein Nachfolger, Dr. Dirk Schmelzer, trat am 18. Juni 2019 sein Amt an.

Das Aufsichtsratsmitglied Michael Zahn hat sein Mandat zum 30. Juni 2019 niedergelegt, Dr. Liliana Solomon und David Roche haben ihre Mandate mit Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung am 30. August 2019 niedergelegt. Als Ersatz für die ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitglieder hat die Hauptversammlung der Scout24 AG am 30. August 2019 Christoph Brand, Frank H. Lutz und André Schwämmlein als neue Mitglieder in den Aufsichtsrat gewählt.

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS IM GESCHÄFTSJAHR 2019

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2019 (während der Amtszeit)
Dr. Hans-Holger Albrecht Vorsitzender	CEO und Mitglied des Verwaltungsrats der Deezer S.A., Paris, Frankreich, und London, Vereinigtes Königreich	21.06.2018	HV 2020	• ICE GROUP ASA, Oslo, Norwegen (Vorsitzender des Board of Directors)
Frank H. Lutz	CEO der CRX Markets AG, München, Deutschland	30.08.2019	HV 2020	• Bilfinger SE, Mannheim, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied)

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2019 (während der Amtszeit)
Ciara Smyth	Strategische Beraterin/Consultant, Dublin, Irland	21.06.2018	HV 2020	
Christoph Brand	Stellvertretender CEO, Leiter Rubriken & Marktplätze bei der TX Group AG (Umbenennung am 01.01.2020, davor: Tamedia AG), Zürich, Schweiz	30.08.2019	HV 2020	<p>Verschiedene Konzernmandate in Tochtergesellschaften der TX Group AG:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Homegate AG, Zürich, Schweiz (Präsident des Verwaltungsrats) • JobCloud AG, Zürich, Schweiz (Vizepräsident des Verwaltungsrats), • Tamedia Espace AG, Bern, Schweiz (Mitglied des Verwaltungsrats), • Ricardo AG, Zug, Schweiz (Präsident des Verwaltungsrats), • CAR FOR YOU AG, Zürich, Schweiz (Präsident des Verwaltungsrats), • Trendsales ApS, Kopenhagen, Dänemark (Vorsitzender des Aufsichtsrats), • Gfm Schweizerische Gesellschaft für Marketing, Zürich, Schweiz (Mitglied des Vorstands)
André Schwämmlein	CEO der FlixMobility GmbH, München, Deutschland	30.08.2019	HV 2020	
Peter Schwarzenbauer	Ehemaliges 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, Vereinigtes Königreich (Mitglied der Geschäftsführung) (bis Oktober 2019)
Dr. Liliana Solomon	Group CFO der Compass IV Ltd, London, Vereinigtes Königreich	04.09.2015	Zum 30.08.2019 ausgeschieden	<ul style="list-style-type: none"> • Metro AG, Düsseldorf, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrats)
David Roche	CEO der goHenry Limited, Lymington, Vereinigtes Königreich	04.09.2015	Zum 30.08.2019 ausgeschieden	<ul style="list-style-type: none"> • Guestline Ltd., Shrewsbury, Vereinigtes Königreich (Mitglied der Geschäftsführung)
Michael Zahn	CEO der Deutsche Wohnen AG, Berlin, Deutschland	08.06.2017	Zum 30.06.2019 ausgeschieden	<ul style="list-style-type: none"> • TLG Immobilien AG, Berlin, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrats) (bis Mai 2019); • 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); • Fühse Berlin Handball GmbH, Berlin, Deutschland (Mitglied des Beirats); • GETEC Wärme & Effizienz GmbH, Magdeburg, Deutschland (Mitglied des Immobilienbeirats);

Ausschüsse des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2019 und Sitzungsteilnahmen

AUFSICHTSRATSITZUNGSTEILNAHMEN

Name	Teilnahmen an Aufsichtsratsitzungen
Dr. Hans-Holger Albrecht	7/8
Peter Schwarzenbauer	7/8
Ciara Smyth	8/8
Christoph Brand (seit August 2019)	4/4
Frank H. Lutz (seit August 2019)	4/4
André Schwämmlein (seit August 2019)	4/4
Dr. Liliana Solomon (bis August 2019)	4/4
David Roche (bis August 2019)	3/4
Michael Zahn (bis Juni 2019)	2/4

PRÄSIDIALAUSSCHUSS (EXECUTIVE COMMITTEE)

Name	Position	Teilnahmen an Ausschusssitzungen
Dr. Hans-Holger Albrecht	Vorsitzender	3/3
Peter Schwarzenbauer	Mitglied	3/3
Frank H. Lutz (seit September 2019)	Mitglied	2/2
André Schwämmlein (seit September 2019)	Mitglied	2/2
Ciara Smyth (bis September 2019)	Mitglied	1/1
David Roche (bis August 2019)	Mitglied	1/1

PRÜFUNGS-AUSSCHUSS (AUDIT COMMITTEE)

Name	Position	Teilnahmen an Ausschusssitzungen
Frank H. Lutz (seit September 2019)	Vorsitzender	2/2
Dr. Hans-Holger Albrecht	Mitglied	6/6
Christoph Brand (seit September 2019)	Mitglied	2/2
Dr. Liliana Solomon (bis August 2019)	Vorsitzende	4/4
Michael Zahn (bis Juni 2019)	Mitglied	2/3

VERGÜTUNGS-AUSSCHUSS (REMUNERATION COMMITTEE) (SEIT SEPTEMBER 2019)

Name	Position	Teilnahmen an Ausschusssitzungen
Ciara Smyth	Vorsitzende	1/1
Peter Schwarzenbauer	Mitglied	1/1
André Schwämmlein	Mitglied	1/1

Prüfung von Jahres- und Konzernabschluss

Entsprechend dem Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 30. August 2019 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 2019 abgelaufene Geschäftsjahr beauftragt. Der für die Prüfung vorrangig verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Haiko Schmidt (seit 2016). Weitere verantwortliche Wirtschaftsprüferin ist Dorothea Thummert (seit 2019).

Die KPMG hat den vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellten Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2019 bis 31. Dezember 2019 und den Lagebericht der Scout24 AG, der mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst ist, geprüft. Die KPMG erteilte einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk. Der Konzernabschluss der Scout24 AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2019 bis 31. Dezember 2019 und der Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, wurden gemäß § 315e HGB auf der Grundlage der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS aufgestellt, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind. Sowohl der Konzernabschluss als auch der zusammengefasste Lagebericht erhielten ebenfalls einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Der Abschlussprüfer hat ferner festgestellt, dass der Vorstand ein angemessenes Informations- und Überwachungssystem eingerichtet hat, das in seiner Konzeption und Handhabung geeignet ist, den Fortbestand der Gesellschaft gefährdende Entwicklungen frühzeitig zu erkennen. Der Aufsichtsrat hat durch die KPMG zudem nach § 111 Abs. 2 S. 4 AktG eine freiwillige externe inhaltliche Überprüfung des gesonderten nichtfinanziellen Konzernberichts vornehmen lassen.

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

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

Die Abschlussunterlagen und die Prüfungsberichte wurden in den Sitzungen des Prüfungsausschusses sowie des Aufsichtsrats am 19. März 2020 umfassend diskutiert. Der Abschlussprüfer berichtete über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung. Er informierte ferner über seine Feststellungen zum internen Kontroll-

und Risikomanagement bezogen auf den Rechnungslegungsprozess und stand für ergänzende Fragen und Auskünfte zur Verfügung. Über die Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts durch den Prüfungsausschuss hat dessen Vorsitzender in der Plenumsitzung ausführlich berichtet. Nach eingehender Prüfung und Diskussion des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts sind keine Einwendungen gegen die vorgelegten Unterlagen zu erheben. Der Aufsichtsrat folgt daher der Empfehlung des Prüfungsausschusses und stimmt dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer zu. Der Aufsichtsrat hat sodann durch Beschluss vom 19. März 2020 den Jahresabschluss und den Konzernabschluss der Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2019 genehmigt. 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 Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat dankt den Vorstandsmitgliedern sowie allen Mitarbeitern des Konzerns für ihr herausragendes Engagement und ihren persönlichen Einsatz im Geschäftsjahr 2019, wodurch sie die Erfolgsgeschichte der Scout24-Gruppe weiter fortschreiben.

München, März 2020

Scout24 AG
Der Aufsichtsrat



Dr. Hans-Holger Albrecht
Aufsichtsratsvorsitzender

Corporate Governance Bericht

Erklärung zur Unternehmensführung

Die Prinzipien verantwortungsbewusster und guter Unternehmensführung bestimmen das Handeln der Leitungs- und Kontrollgremien der Scout24 AG. Die Erklärung zur Unternehmensführung umfasst die Entsprechenserklärung gem. § 161 AktG, relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken, eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Zusammensetzung von deren Ausschüssen.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS DER SCOUT24 AG ZUM DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Im Februar 2020 wurde die Entsprechenserklärung wie folgt abgegeben:

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

Die letzte jährliche Erklärung wurde im März 2019 abgegeben.

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

1. Seit Abgabe der letzten Entsprechenserklärung vom März 2019 bis zur Veröffentlichung der Entsprechenserklärung im Februar 2020 hat die Scout24 AG sämtlichen Empfehlungen des Kodex in der Fassung vom 7. Februar 2017 entsprochen, mit Ausnahme der in der Entsprechenserklärung vom März 2019 erklärten und begründeten Ausnahmen zu Ziffer 4.2.3 Abs. 2 Satz 6 und Ziffer 4.2.5 Abs. 1 Satz 2 des Kodex.
 - Gemäß Ziffer 4.2.3 Abs. 2 Satz 6 des Kodex soll die Vergütung der Vorstandsmitglieder insgesamt und hinsichtlich ihrer variablen Vergütungsteile betragsmäßige Höchstgrenzen aufweisen. Die Vergütung nunmehr, zum Zeitpunkt der Abgabe dieser Erklärung, ausgeschiedener Vorstandsmitglieder wies insgesamt eine betragsmäßige Höchstgrenze auf, nicht aber hinsichtlich ihrer einzelnen variablen Vergütungsteile. Durch den Verzicht auf Höchstgrenzen für die einzelnen Vergütungsteile sollte vermieden werden, dass deren Anreizwirkung durch starre Grenzen beschränkt wird. Durch die betragsmäßige Höchstgrenze für die Vergütung insgesamt wurde trotzdem sichergestellt, dass die Gesamtvergütung ein angemessenes Niveau nicht überschreitet.
 - Gemäß Ziffer 4.2.5 Abs. 1 Satz 2 des Kodex sollen in einem Vergütungsbericht als Teil des Lageberichtes die Grundzüge des Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder dargestellt werden. Die Scout24 AG hatte sich zur Verbesserung der Lesbarkeit des Geschäftsberichts entschieden, den Vergütungsbericht als Teil des Anhangs darzustellen, jedoch in den Lagebericht einen Verweis auf den Vergütungsbericht im Anhang aufzunehmen. Insofern wurde das Vergütungssystem der Scout24 AG im Anhang offengelegt.

- Die Scout24 AG wird künftig sämtlichen Empfehlungen des Kodex in der Fassung vom 7. Februar 2017 entsprechen. Die für die Vergangenheit erklärten Abweichungen werden für die Zukunft nicht in Anspruch genommen.

München im Februar 2020

Scout 24 AG

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

RELEVANTE ANGABEN ZU UNTERNEHMENSFÜHRUNGSPRAKTIKEN

Gegenstand der Scout24 AG 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. Gemeinsam mit der Scout24 AG bilden diese Beteiligungen die Scout24-Gruppe.

Die Gesellschaft beachtet sämtliche gesetzlichen Anforderungen an die Unternehmensführung und auch die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex – mit den in der Entsprechenserklärung genannten und begründeten Ausnahmen. In einem speziellen Verhaltenskodex („Code of Conduct“) hat die Gesellschaft für ihre Mitarbeiter einen verlässlichen Rahmen für verantwortungsbewusstes Handeln geschaffen, der den gesetzlichen Anforderungen, aber auch den eigenen ethischen und gesellschaftlichen Maßstäben gerecht wird. Ziel ist es, Schäden durch Fehlverhalten von Scout24 aber auch von einzelnen Mitarbeitern abzuwehren. Der Verhaltenskodex ist auf der Webseite der Gesellschaft unter WWW.SCOUT24.COM/INVESTOR-RELATIONS/CORPORATE-GOVERNANCE/VERHALTENSKODEX jederzeit abrufbar.

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

BESCHREIBUNG DER ARBEITSWEISE VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT SOWIE DER ZUSAMMENSETZUNG UND ARBEITSWEISE DER AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS

Die Scout24 AG ist eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und unterliegt damit unter anderem den Vorschriften des deutschen Aktiengesetzes. Dementsprechend verfügt die Gesellschaft auch über die übliche dualistische Führungs- und Kontrollstruktur aus Vorstand und Aufsichtsrat. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten im Interesse des Unternehmens eng zusammen.

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

Arbeitsweise des Vorstands

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

Der Vorstand besteht gemäß § 6 Abs. 1 der Satzung aus mindestens zwei Mitgliedern. Die genaue Anzahl der Vorstandsmitglieder wird vom Aufsichtsrat festgelegt. Der Aufsichtsrat bestellt die Vorstandsmitglieder, beruft diese ab und bestimmt die Verteilung ihrer Verantwortlichkeiten. Er kann außerdem einen Vorstandsvorsitzenden (CEO) sowie einen stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands ernennen und auch stellvertretende Vorstandsmitglieder bestellen.

ZUSAMMENSETZUNG DES VORSTANDS

Name	Funktion	Mitglied des Vorstands seit	Ende Bestellungszeitraum
Tobias Hartmann	Chief Executive Officer	19. November 2018	18. November 2021
Dr. Dirk Schmelzer	Chief Financial Officer	18. Juni 2019	30. Juni 2022
Dr. Thomas Schroeter	Chief Product Officer	6. Dezember 2018	5. Dezember 2021
Ralf Weitz	Chief Commercial Officer	6. Dezember 2018	5. Dezember 2021

Der bisherige CFO Christian Gisy hat mit Wirkung zum 30. Juni 2019 sein Amt als Vorstandsmitglied der Scout24 AG niedergelegt.

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

Der Geschäftsverteilungsplan sieht derzeit folgende Zuweisung vor:

Tobias Hartmann: Chief Executive Officer – CEO:

- Strategie- und Geschäftsentwicklung
- Mergers & Acquisitions
- Technologie
- Brand Management & Unternehmenskommunikation
- Personalwesen
- Recht, Risk & Compliance

Dr. Dirk Schmelzer: Chief Financial Officer – CFO:

- Finanz- und Rechnungswesen
- Treasury
- Controlling
- Investor Relations
- Steuer
- Einkauf & Facilities

Dr. Thomas Schroeter: Chief Product Officer – CPO:

- Produktstrategie
- Strategie Marketing und Markenentwicklung
- Konzernweite Insights, Analysen & Marktforschung
- Scout24 Segmente Deutschland

Ralf Weitz: Chief Commercial Officer – CCO:

- Geschäftsstrategie
- Vertriebsoperationen inkl. Planung, Go-To-Market, Kundenbetreuung, Training & Enablement
- Scout24 Segmente Deutschland

Der Vorstand hat eine Geschäftsordnung. Die Geschäftsordnung für den Vorstand wurde am 4. September 2015 vom Aufsichtsrat beschlossen und im Geschäftsjahr 2019 angepasst. Sie sieht insbesondere Regelungen zur Arbeitsweise des Vorstands, zu der Verteilung der Verantwortlichkeiten zwischen den Vorstandsmitgliedern und zur Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat vor. Sie enthält einen Katalog von Maßnahmen und Rechtsgeschäften, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen.

Angaben zu Vorstandssitzungen

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

Der Vorstand der Scout24 AG hat keine Ausschüsse gebildet.

Arbeitsweise des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat alle Aufgaben und Rechte, die ihm durch Gesetz, Satzung oder in sonstiger Weise übertragen oder zugewiesen werden. Dazu gehören insbesondere die Überwachung der Geschäftsführung, die Bestellung und Abberufung der Vorstandsmitglieder sowie die Änderung, die Aufhebung und die Kündigung der Anstellungsverträge mit den Vorstandsmitgliedern. Der Aufsichtsrat berät den Vorstand regelmäßig bei der Leitung der Gesellschaft. In alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für die Gesellschaft wird der Aufsichtsrat rechtzeitig eingebunden. Der Aufsichtsrat hat sich eine Geschäftsordnung gegeben. Sie regelt unter anderem die Arbeitsweise und die Art der Beschlussfassung im Aufsichtsrat sowie die Aufgaben der gebildeten Ausschüsse des Aufsichtsrats, des Prüfungsausschusses (Audit Committee), des Präsidialausschusses (Executive Committee) und des Vergütungsausschusses (Remuneration Committee). Für die Ausschüsse hat der Aufsichtsrat zusätzliche Geschäftsordnungen erlassen, die deren Arbeitsweise regeln.

Der Aufsichtsrat tagte im Geschäftsjahr 2019 in acht Sitzungen und hat darüber hinaus schriftliche Beschlüsse im Umlaufverfahren gefasst. Der Präsidialausschuss tagte im Geschäftsjahr 2019 drei Mal. Der Prüfungsausschuss hielt drei Präsenzsitzungen ab und drei Telefonkonferenzen. Der Vergütungsausschuss tagte seit seinem Bestehen im September 2019 ein Mal. Es ist vorgesehen, dass der Aufsichtsrat und der Prüfungsausschuss jeweils regelmäßig vier ordentliche Sitzungen im Geschäftsjahr abhalten.

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

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

Jedes Aufsichtsratsmitglied hat Interessenkonflikte, insbesondere solche, die auf Grund einer Beratung oder Organfunktion bei Kunden, Lieferanten, Kreditgebern oder sonstigen Dritten entstehen können, dem Aufsichtsrat gegenüber offenzulegen. Bei wesentlichen und nicht nur vorübergehenden Interessenkonflikten hat das betreffende Aufsichtsratsmitglied sein Amt niederzulegen. Der Aufsichtsrat informiert in seinem Bericht an die Hauptversammlung über aufgetretene Interessenkonflikte und deren Behandlung. Im Berichtszeitraum sind keine Interessenkonflikte aufgetreten.

Der Aufsichtsrat überprüft regelmäßig die Effizienz seiner Tätigkeit.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats

Gemäß § 9 Abs. 1 der Satzung besteht der Aufsichtsrat der Scout24 AG aus sechs Mitgliedern, die derzeit allein von der Hauptversammlung zu wählen sind. Soweit die Hauptversammlung nicht bei der Wahl für einzelne der von ihr zu wählenden Mitglieder oder für den Gesamtaufichtsrat einen kürzeren Zeitraum beschließt, werden die Aufsichtsratsmitglieder bis zur Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung bestellt, die über die Entlastung für das vierte Geschäftsjahr nach dem Beginn der Amtszeit beschließt. Das Jahr in welchem die Amtszeit beginnt, wird nicht mitgerechnet.

Zu der Zusammensetzung des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2019 und zu der Zusammensetzung seiner Ausschüsse wird auf die Angaben im **BERICHT DES AUFSICHTSRATS** verwiesen.

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

Entsprechend Ziffer 5.4.2 des Deutschen Corporate Governance Kodex soll dem Aufsichtsrat der Scout24 AG eine nach seiner Einschätzung angemessene Anzahl unabhängiger Mitglieder angehören. Alle Aufsichtsratsmitglieder sind nach Einschätzung des Aufsichtsrats unabhängig im Sinne des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Um seine Arbeit effizient wahrzunehmen, hat der Aufsichtsrat derzeit insgesamt drei Ausschüsse gebildet, einen Präsidialausschuss (Executive Committee), einen Prüfungsausschuss (Audit Committee) sowie seit September 2019 einen Vergütungsausschuss (Remuneration Committee). Die Ausschussvorsitzenden berichten dem Aufsichtsrat regelmäßig über die Arbeit der Ausschüsse.

Präsidialausschuss (Executive Committee)

Der Präsidialausschuss besteht aus einem Vorsitzenden sowie drei weiteren Mitgliedern. Der Präsidialausschuss befasst sich mit der Vorbereitung der Sitzungen des Aufsichtsrats und der Erledigung laufender Angelegenheiten zwischen den Sitzungen. Er hat insbesondere den Auftrag, die Entscheidungen des Aufsichtsrats im Bereich der Corporate Governance und bis zur Einrichtung des Vergütungsausschusses im September 2019 im Zusammenhang mit Vorlagen für beabsichtigte Bestellungen oder Abberufungen sowie die Vergütung von Vorstandsmitgliedern vorzubereiten.

Prüfungsausschuss (Audit Committee)

Der Prüfungsausschuss besteht aus einem Vorsitzenden sowie zwei weiteren Mitgliedern. 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 Aufsichtsrats angehören, das über Sachverstand auf den Gebieten der Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügt. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses, Frank H. Lutz, verfügt über diese gesetzlichen Voraussetzungen und verfügt zusätzlich über besondere Kenntnisse in den Bereichen Financial Planning und Controlling. Frank H. Lutz 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.

Vergütungsausschuss (Remuneration Committee)

Der Vergütungsausschuss befasst sich mit der Vergütung von Mitgliedern des Vorstands. Er besteht aus einer Vorsitzenden sowie zwei weiteren Mitgliedern.

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

ANGABEN ZUR FÖRDERUNG DER TEILHABE VON FRAUEN AN FÜHRUNGSPPOSITIONEN NACH § 76 ABS. 4, § 111 ABS. 5 AKTG

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 1. März 2024 erneut beschlossen.

Ebenfalls am 19. März 2019 hat der Aufsichtsrat für den Frauenanteil im Vorstand der Scout24 AG eine Zielgröße von 0% mit einer Umsetzungsfrist bis zum 1. März 2024 beschlossen.

Für die erste Führungsebene unterhalb des Vorstands hat der Vorstand der Scout24 AG eine Zielgröße eines Frauenanteils von einem Viertel und eine Umsetzungsfrist bis zum Ablauf des 01. März 2024 beschlossen. Zum 31. Dezember 2019 lag der Frauenanteil auf der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands bei 0 % und erreichte damit nicht die Zielgröße von 25 %. Dies ist der Tatsache geschuldet, dass die erste Führungsebene unterhalb des Vorstands zum 31. Dezember 2019 aus lediglich einer Person männlichen Geschlechts bestand. Für die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstands hat der Vorstand der Scout24 AG eine Zielgröße eines Frauenanteils von 30% und eine Umsetzungsfrist bis zum Ablauf des 1. März 2024 beschlossen. Zum 31. Dezember 2019 betrug der Frauenanteil 27 % und lag damit leicht unterhalb der Zielgröße.

Corporate Governance bei Scout24 AG

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

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

Die Gesellschaft verfügt über eine zentrale Funktion Risikomanagement und Compliance, welche unter anderem für die Sicherstellung des konzernweiten Compliance-Management-Systems (CMS) verantwortlich ist. Die entsprechenden Vorschriften beinhalten auch den Verhaltenskodex („Code of Conduct“), den Datenschutz-Verhaltenskodex sowie andere Compliance relevante Prozesse (z.B. eLearning, Schulungen, Bewertung des Compliance-Risikos, Compliance-Gespräche, eine Whistleblower Hotline und Compliance-

Berichte). Das CMS umfasst im Wesentlichen die folgenden Bereiche: Compliance-Kultur, Ziele und Aufgaben der Compliance, Compliance-Organisation, Compliance-Risiken, Compliance-Programme, Informationen und Schulungen zum Thema Compliance, Überwachung und Verbesserung der Compliance. Diese Funktion Risikomanagement und Compliance ist der zentrale Ansprechpartner für alle Stakeholder, insbesondere für die Mitarbeiter und Organmitglieder sowie für Kunden und Dritte.

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

Die Führungskräfte der Konzerngesellschaften sind angehalten, die Compliance-relevanten Informationen an alle Mitarbeiter innerhalb ihres Verantwortungsbereichs weiterzugeben und die Einhaltung der Compliance-Regeln sicherzustellen. Dieser Prozess wird unterstützt durch Informationsmaterial und Anleitungen sowie Compliance-Beratung.

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

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

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

Vorstand und Aufsichtsrat haben zuletzt im Februar 2020 eine Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Auch den in der letzten Entsprechenserklärung im März 2019 angegebenen Ausnahmen zu den Empfehlungen des Kodex wird in Zukunft entsprochen.

ZIELE FÜR DIE ZUSAMMENSETZUNG DES AUFSICHTSRATS

Gemäß § 2 Abs. 1 der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats ist der Aufsichtsrat so zusammenzusetzen, dass seine Mitglieder insgesamt über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung der Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen. Diese Voraussetzungen sollten auch jedes einzelne Aufsichtsratsmitglied erfüllen. Der Aufsichtsrat sollte für seine Zusammensetzung konkrete Ziele benennen, die unter Beachtung der unternehmensspezifischen Situation, die internationale Tätigkeit des

Unternehmens, potenzielle Interessenkonflikte, die Anzahl der unabhängigen Aufsichtsratsmitglieder im Sinn von Ziff. 5.4.2 des Deutschen Corporate Governance Kodex, eine festzulegende Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder und die Vielfalt (Diversity) berücksichtigen. Ein Mitglied soll in der Regel nicht länger als insgesamt 15 Jahre dem Aufsichtsrat der Scout24 AG angehören. Der Aufsichtsrat legt für den Anteil von Frauen im Aufsichtsrat Zielgrößen fest. Der Aufsichtsrat hat dazu in seiner Sitzung vom 19. März 2019 beschlossen, dass dem Aufsichtsrat mindestens eine Frau angehören soll.

KOMPETENZPROFIL

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

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

Der Aufsichtsrat in seiner aktuellen Besetzung füllt dieses Kompetenzprofil aus.

GRUNDZÜGE DES VERGÜTUNGSSYSTEMS

Vorstandsvergütung

Die Vorstandsvergütung wird durch den Aufsichtsrat unter Einbeziehung von etwaigen Konzernbezügen in angemessener Höhe auf der Grundlage einer Leistungsbeurteilung festgelegt und regelmäßig überprüft. Bei der Festlegung und Überprüfung der Vorstandsvergütung berücksichtigt der Aufsichtsrat, dass die Gesamtbezüge des einzelnen Vorstandsmitglieds gemäß den in § 87 Abs. 1 AktG normierten Anforderungen in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben und Leistungen des Vorstandsmitglieds sowie zur Lage der Gesellschaft stehen und die übliche Vergütung nicht ohne besondere Gründe überschreiten. Kriterien für die Festlegung einer angemessenen Vorstandsvergütung bilden daher insbesondere die Aufgaben des Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die Leistung des Gesamtvorstands, die wirtschaftliche und finanzielle Lage der Gesellschaft, der Erfolg und die Zukunftsaussichten der Gesellschaft sowie die Höhe und Struktur der Vorstandsvergütung bei vergleichbaren Unternehmen. Das Vergütungssystem der Scout24 AG ist auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet. Die Vergütung ist so bemessen, dass sie im nationalen und internationalen Vergleich wettbewerbsfähig ist und damit einen Anreiz für engagierte und erfolgreiche Arbeit bietet.

Entsprechend Ziffer 4.2.3 des deutschen Corporate Governance Kodex ist die Vergütungsstruktur des Vorstands insbesondere auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet. Die monetären Vergütungsteile enthalten fixe und variable Bestandteile. Die variable Vergütung enthält sowohl kurzfristige als auch mehrjährige Ziele. Außerdem ist der Aufsichtsrat berechtigt, jedem Vorstandsmitglied eine Sondervergütung für eine außerordentliche Leistung zu gewähren. Für die variablen Vergütungsbestandteile sind Obergrenzen festgelegt. Die Ziele für die einjährige variable Vergütung werden jeweils vom Aufsichtsrat am

Ende eines Geschäftsjahres für das folgende Geschäftsjahr festgesetzt. Die Ziele können finanzieller Natur oder sonstiger Art sein. Neben diesen Bestandteilen erhalten die Vorstände Nebenleistungen, wie z.B. Beiträge zu Versicherungen, Altersvorsorge und Wohnungs- sowie Reisekosten.

Vorstandsvergütung nach 4.2.5 DCGK

Genauere Angaben zur Vergütungsstruktur und Vergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder gemäß Ziffer 4.2.5. DCGK und zur Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder finden sich im [VERGÜTUNGSBERICHT](#).

Aufsichtsratsvergütung

Jedes Aufsichtsratsmitglied erhält gemäß § 12 Abs. 1 der Satzung neben dem Ersatz seiner Auslagen eine feste jährliche Vergütung in Höhe von EUR 60.000. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von EUR 140.000 und sein Stellvertreter eine solche in Höhe von EUR 120.000. Jedes Mitglied eines Ausschusses erhält zusätzlich eine feste jährliche Vergütung in Höhe von EUR 20.000 und jeder Vorsitzende eines Ausschusses eine solche in Höhe von EUR 40.000.

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

D&O-Versicherung

Die Gesellschaft hat für die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (sogenannte D&O-Versicherung) mit einem angemessenen Selbstbehalt gemäß § 93 Abs. 2 Satz 3 AktG (Vorstand) bzw. gemäß Ziffer 3.8 Abs. 3 Deutscher Corporate Governance Kodex (Aufsichtsrat) abgeschlossen. Die Prämien hierfür übernimmt die Gesellschaft.

AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG

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

Die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 AG fand am 30. August 2019 in München statt. Die Einladung wurde gemäß den gesetzlichen Anforderungen fristgerecht im Bundesanzeiger bekannt gemacht und enthielt unter anderem die Tagesordnung mit den Beschlussvorschlägen der Verwaltung sowie die Bedingungen für die Teilnahme an der ordentlichen Hauptversammlung und die Ausübung des Stimmrechts. Alle gesetzlich vorgeschriebenen Dokumente standen ab dem Zeitpunkt der Einberufung der ordentlichen Hauptversammlung auf der Internetseite der Scout24 AG zur Verfügung.

Im Anschluss an die ordentliche Hauptversammlung veröffentlichte die Scout24 AG dort auch die Präsenz und die Abstimmungsergebnisse.

Insgesamt waren auf der ordentlichen Hauptversammlung mehr als 79,0 % des Grundkapitals der Scout24 AG vertreten.

MELDEPFLICHTIGE WERTPAPIERGESCHÄFTE

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats, sonstige Personen mit Führungsaufgaben, die regelmäßig Zugang zu Insiderinformationen der Gesellschaft haben und zu wesentlichen unternehmerischen Entscheidungen befugt sind, sowie bestimmte Personen, die in einer engen Beziehung zu den Vorgenannten stehen, sind nach Artikel 19 der Marktmissbrauchsverordnung gesetzlich verpflichtet, Erwerb und Veräußerung von Scout24-Aktien und von sich darauf beziehenden Finanzinstrumenten, insbesondere Derivaten, ab einem Betrag von mehr als EUR 5.000 im Kalenderjahr gegenüber der Scout24 AG offenzulegen. Mitteilungen über entsprechende Geschäfte haben wir unter anderem im Internet unter WWW.SCOUT24.COM/INVESTOR-RELATIONS/FINANZMITTEILUNGEN/DIRECTORS-DEALINGS veröffentlicht.

Für das Geschäftsjahr 2019 wurden der Gesellschaft insgesamt 13 solcher Wertpapiergeschäfte von Mitgliedern des Aufsichtsrats, des Vorstands und sonstigen Personen mit Führungsaufgaben mitgeteilt.

TRANSPARENZ

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

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

RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Der Halbjahresfinanzbericht zum 30. Juni 2019 und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2019, sowie die beiden Quartalsmitteilungen zum 31. März 2019 und 30. September 2019 wurden in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards - IFRS erstellt. Der Einzelabschluss der Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2019 wurde nach den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) sowie den Vorschriften des Aktiengesetzes (AktG) erstellt.

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

Zusammengefasster

Lagebericht

des Scout24-Konzerns und der Scout24 AG

Inhalt

Wesentliche Kennzahlen	39
Vorbemerkungen	40
Grundlagen des Konzerns	40
Geschäftstätigkeit und Geschäftsfelder	40
Organisation und Konzernstruktur	42
Strategie	44
Steuerungssystem und Steuerungsgrößen	46
Forschung und Entwicklung	48
Corporate Social Responsibility	50
Wirtschaftsbericht	51
Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	51
Geschäftsverlauf	55
Entwicklung der Geschäftsbereiche	56
Lage des Konzerns	61
Gesamtaussage	66
Risiko- und Chancenbericht	67
Gesamtaussage zur Chancen- und Risikolage aus Sicht der Unternehmensleitung	67
Risiko-/Chancenmanagementsystem, Compliance Management und Internes Kontrollsystem	68
Entwicklung der Risikobeurteilung	71
Chancenbericht	78
Prognosebericht	86
Markt- und Branchenerwartungen	86
Unternehmenserwartungen	86
Vergütungsbericht	89
Vergütung des Vorstands	89
Vergütung des Aufsichtsrats	103
Sonstige Angaben	105
Übernahmerelevante Angaben gemäß §§ 289a Abs. 1, 315a Abs. 1 HGB	105
Angaben zum Erwerb eigener Aktien	108
Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §§ 289f, 315d HGB	108
Nichtfinanzieller Bericht gemäß § 315b ff. HGB	108
Ergänzende Lageberichterstattung zum Jahresabschluss der Scout24 AG	109
Geschäftstätigkeit der Scout24 AG	109
Lage der Scout24 AG	110
Risiko- und Chancenbericht der Scout24 AG	114

Wesentliche Kennzahlen

(in Millionen Euro)	GJ 2019 ¹	GJ 2018 ^{1,2}	Veränderung
Außenumsätze (fortgeführtes Geschäft)³	349,8	318,1	9,9%
Außenumsätze (nicht fortgeführtes Geschäft)³	263,8	213,5	23,6%
Außenumsätze (fortgeführtes + nicht fortgeführtes Geschäft)	613,6	531,7	15,4%
davon ImmobilienScout24 (fortgeführtes Geschäft)	270,2	250,0	8,1%
davon AutoScout24 (nicht fortgeführtes Geschäft)	186,9	166,3	12,3%
davon Scout24 Consumer Services (teilweise fortgeführtes Geschäft)	156,5	115,3	35,7%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit⁴ (fortgeführtes Geschäft)	217,6	194,9	11,7%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit⁴ (nicht fortgeführtes Geschäft)	114,9	104,3	10,2%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit⁴ (Konzern mit fortgeführtem + nicht fortgeführtem Geschäft)	321,9	291,5	10,4%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ⁴ ImmobilienScout24 (fortgeführtes Geschäft)	188,0	170,3	10,4%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ⁴ AutoScout24 (nicht fortgeführtes Geschäft)	107,1	88,4	21,1%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ⁴ Scout24 Consumer Services (teilweise fortgeführtes Geschäft)	37,5	40,4	-7,2%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit⁵ in % (fortgeführtes Geschäft)	62,2%	61,3%	0,9pp
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit⁵ in % (nicht fortgeführtes Geschäft)	43,5%	48,8%	-5,3pp
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit⁵ in % (Konzern mit fortgeführtem + nicht fortgeführtem Geschäft)	52,5%	54,8%	-2,3pp
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ⁵ ImmobilienScout24	69,6%	68,1%	1,5pp
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ⁵ AutoScout24	57,3%	53,2%	4,1pp
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ⁵ Scout24 Consumer Services	23,9%	35,0%	-11,1pp
Investitionen (bereinigt)⁶	24,5	28,3	-13,4%
Cash Contribution⁷	297,4	263,1	13,0%
Cash Conversion⁸	92,4%	90,3%	2,1pp

1 Die Umsätze mit Werbeanzeigen von OEM Agenturpartnern sowie das entsprechende EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit werden ab dem 1. Januar 2019 aufgrund der engen Verzahnung mit Umsätzen aus Werbeanzeigen von Dritten im Segment Scout24 Consumer Services ausgewiesen, anstatt wie bisher im Segment AutoScout24; die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

2 Ab dem 1. September 2018 ist das Ergebnis der FINANZCHECK in den Finanzzahlen der Scout24 AG enthalten. FINANZCHECK wird dem Segment Scout24 Consumer Services zugerechnet. Der Umsatzbeitrag für die Vier-Monatsperiode ab September 2018 beträgt 12,3 Millionen Euro, der Beitrag zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit beträgt -2,0 Millionen Euro.

3 Am 17. Dezember 2019 hat Scout24 eine Vereinbarung zum Verkauf von 100% der Anteile an AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK geschlossen. Die Transaktion umfasst die aus dem Scout24 Consumer Services Segment in AutoScout24 zu integrierenden Geschäftsteile. Das in der Tabelle dargestellte fortgeführte Geschäft besteht aus dem bisherigen Segment ImmobilienScout24 sowie den Geschäftsteilen aus dem Consumer Services Segment, die dem IS24-Geschäft zuzuordnen sind (ohne zentrale Konzernfunktionen, Konsolidierung und Sonstige).

4 EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht operative Effekte. Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, M&A Aktivitäten (realisiert und unrealisiert), Reorganisation, strategische Projekte sowie sonstige nicht operative Effekte.

5 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.

6 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.

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

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

Vorbemerkungen

Am 19. Juli 2019 hat die Scout24 AG (nachfolgend auch „Scout24“ oder zusammen mit ihren Tochtergesellschaften „Scout24-Gruppe“ oder „Scout24-Konzern“ genannt) ihre „strategische Roadmap zur langfristigen Wertsteigerung“ angekündigt und damit ihre Absicht, die beiden Kern-Geschäftsfelder ImmobilienScout24 („IS24“) und AutoScout24 („AS24“) zu stärken. Im Zuge dessen sollten nach Ablauf des Geschäftsjahres 2019 die Produkte und Lösungen des dritten Geschäftsfeldes Consumer Services („CS“) in IS24 und AS24 integriert werden, um von einer Drei-Segment- in eine Zwei-Segment-Struktur überzugehen.

Am 17. Dezember 2019 hat Scout24 eine Vereinbarung zum Verkauf von 100 % der Anteile an AS24, FinanceScout24 und FINANZCHECK geschlossen. Die Transaktion umfasst die aus dem CS-Segment in AS24 zu integrierenden Geschäftsteile. Der Verkauf soll in der ersten Jahreshälfte 2020 abgeschlossen werden, wobei die Scout24 AG für einen Vollzug zum 31. März 2020 plant.

Während die Steuerung der Scout24-Gruppe im gesamten Geschäftsjahr 2019 auf Grundlage der drei Segmente IS24, AS24 und CS erfolgte, führt der Verkauf von AS24, FinanceScout24 und FINANZCHECK zu einer Klassifikation der Geschäftsaktivitäten im IFRS-Konzernabschluss als nicht fortgeführte Geschäftsaktivitäten nach IFRS 5, die zu einem rückwirkendem Ausweis der Aufwendungen und Erträge für diese Geschäftsaktivitäten in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für die Geschäftsjahre 2018 und 2019 im Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten führt.

Die Ausführungen in diesem Lagebericht erfolgen daher mit einem Fokus auf die fortgeführten Aktivitäten der Scout24-Gruppe, das heißt auf das Segment IS24 und die diesem Segment zuzuordnenden CS-Geschäftsaktivitäten. Informationen zur Entwicklung der nicht fortgeführten AS24-Geschäftsaktivitäten, die Gegenstand des Verkaufs sind, werden so weit wiedergegeben, wie sie zur Beurteilung der Gesamtlage notwendig sind. Die Angaben für das Jahr 2019 und der Vergleichsinformationen für das Geschäftsjahr 2018 beziehen sich – sofern nicht anders gekennzeichnet – auf die fortgeführten Aktivitäten.

Grundlagen des Konzerns

Geschäftstätigkeit und Geschäftsfelder

Der Scout24-Konzern betreibt zwei führende digitale Marktplätze: IS24 und AS24, wobei AS24 Gegenstand des am 17. Dezember 2019 abgeschlossenen Veräußerungsvertrags ist. Hier bringen wir ein großes Angebot an Inseraten („Listings“) mit einer großen Anzahl von Nutzern zusammen, die durch ihre Suchanfragen Besuche („Traffic“) auf unseren digitalen Marktplätzen auslösen. Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden und Konsumenten individuelle Zusatzprodukte und -leistungen entlang von Kauf-/Verkaufs- bzw. Miet-/Vermietungstransaktionen an. So haben wir unsere digitalen Marktplätze zu digitalen Marktnetzwerken weiterentwickelt.

Dabei geht es uns einerseits darum, den Nutzern ein erfolgreiches, nahtloses digitales Erlebnis zu bieten. Andererseits wollen wir wertvolle Erkenntnisse über die zukünftigen Bedürfnisse unserer Nutzer gewinnen, um unser Angebot kontinuierlich zu verbessern.

IS24 ist das marktführende Immobilienanzeigenportal in Deutschland, gemessen an der Anzahl der Immobilieninserate („Listings“) sowie an den Besucherzahlen („Traffic“). Mit rund 425.000 Listings¹ beträgt unser Vorsprung zum nächstgrößten Wettbewerber etwa das 1,9fache. Beim Traffic² liegen wir im Durchschnitt bei 13,5 Millionen Unique Monthly Visitors („UMV“). In Österreich betreiben wir mit unseren Plattformen ImmobilienScout24.at und Immobilien.net ebenfalls ein führendes Immobilienanzeigenportal. Auch das österreichische Portal Immodirekt.at gehört seit 2016 zur Scout24-Gruppe.

Die nicht fortgeführte AS24-Gruppe betreibt den europaweit größten digitalen Automobilmarktplatz und gehört zu den führenden³ Betreibern in den Kernmärkten Italien, Belgien (inklusive Luxemburg), Niederlande, Österreich und Deutschland. AS24 ist ebenfalls in Spanien⁴ 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 AS24-Gruppe betreibt zudem die digitalen Automobilmarktplätze AutoTrader.nl in den Niederlanden und Gebrauchtwagen.at in Österreich.

IMMOBILIENSCOUT24

Im Segment IS24 generieren wir Umsätze mit folgenden Partnern:

- Immobilienmaklern, die Wohnimmobilien oder gewerbliche Immobilien zum Verkauf oder zur Vermietung anbieten);
- Hausverwaltungen und Wohnungsbaugesellschaften, die regelmäßige Neuvermietungen durchführen;
- Immobilien-Projektentwicklern und Fertighausanbietern, die Neubauprojekte vermarkten;
- privaten Konsumenten, die Immobilien zum Verkauf oder zur Vermietung direkt anbieten oder suchen.

Die Hauptprodukte von IS24 sind demnach Anzeigen für den Verkauf und die Vermietung von Immobilien. Die Vertragsbeziehung mit den Immobilienmaklern und anderen professionellen Kunden läuft entweder über ein Mitgliedschaftsmodell, ein Paket- bzw. Projektmodell oder ein nutzungsbasiertes Preismodell (sogenanntes Pay-per-Ad-Modell). Zusätzlich zu den Anzeigen bietet IS24 Produkte an, mit denen die Kunden die Effektivität ihrer Anzeigen verbessern können. Darüber hinaus bieten wir Produktlösungen, die die Kundenakquise und -pflege unterstützen. Diese Zusatzprodukte fassen wir unter der Abkürzung „VIA“ (Vermarktung, Image und Akquise) zusammen. Sie sind entweder Teil einer Mitgliedschaft bzw. eines Pakets oder können individuell hinzugebucht werden. Weiterhin bietet IS24 die Möglichkeit, über das Produkt „Realtor Lead Engine“ Leads für neue Aufträge zu erwerben.

AUTOSCOUT24 (NICHT FORTGEFÜHRT)

Im nicht fortgeführten Segment AS24 generieren wir Umsätze mit Automobilhändlern in Deutschland und ausgewählten europäischen Kernländern, die neue und gebrauchte Personenkraftwagen, Motorräder sowie Nutzfahrzeuge zum Verkauf anbieten

¹ IS24 Core Data und interne Wettbewerbsbeobachtung für den Vergleich mit anderen Immobilienanzeigenportalen.

² Basierend auf Besucherzahlen (Unique Monthly Visitors, „UMV Multiplattform“), AGOF e. V./digital facts, 2018–19.

³ AS24 Core Data und interne Wettbewerbsbeobachtung für den Vergleich mit anderen Automobilanzeigenportalen.

⁴ Am 21. Dezember 2018 wurden 100 % der Anteile an der AutoScout24 España S.A., Madrid, Spanien, in die Alpinia Investments 2018, S.L.U., Madrid, Spanien, eingebracht, die heutige SUMAUTO MOTORS, S.L. Madrid. Dafür erhielt die AutoScout24 GmbH 49,999 %.

Die Hauptprodukte von AS24 sind demnach Anzeigen für den Verkauf neuer und gebrauchter Fahrzeuge. Weiterhin können Händler, die einen Vertrag mit AS24 abgeschlossen haben, die Effektivität ihrer Anzeigen mithilfe 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 Direktverkaufs ihr Fahrzeug an geprüfte Händler zu verkaufen.

SCOUT24 CONSUMER SERVICES (TEILWEISE FORTGEFÜHRT)

Im plattformübergreifenden Segment CS generieren wir immobiliennahe Umsätze mit folgenden Partnern:

- Finanzpartnern, z. B. Sparkassen, die Maklertätigkeiten durchführen;
- Banken, Finanzierungsberatern, Kreditvermittlern, denen wir Finanzierungsanfragen für Immobilienkredite vermitteln;
- Versicherungen und Versicherungsintermediären, denen wir immobiliennahe Versicherungsanfragen vermitteln;
- privaten Konsumenten, die Mietobjekte suchen bzw. gesucht haben (z. B. Bonitätsprüfung sowie Premium-Mitgliedschaften);
- Umzugsunternehmen, denen wir Umzüge vermitteln;
- Werbetreibenden, die Werbeflächen auf dem IS24-Marktplatz buchen.

Nicht fortgeführte automobilnahe Umsätze werden mit folgenden Partnern erzielt:

- Banken und Kreditvermittlern, denen wir Auto- und sonstige Konsumentenkredite vermitteln (hierin enthalten sind auch die Umsätze der Tochtergesellschaft FINANZCHECK);
- Werbetreibenden, i. d. R. Automobilherstellern (Original Equipment Manufacturer, sogenannte OEM), die Werbeflächen auf dem AS24-Marktplatz buchen.

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 Holdinggesellschaft mit Konzernleitungsfunktion und betätigt sich gemäß Satzung auf dem Gebiet des Online- und Internetgeschäfts. Sie erbringt für ihre Tochterunternehmen Dienstleistungen in den Bereichen Finanzen, Rechnungswesen, Controlling, interne Revision, Risikomanagement und Compliance, Unternehmensentwicklung und -strategie, Kommunikation, Investor Relations, Personalwesen und Recht. Des Weiteren erbringt die Scout24 AG Dienstleistungen für die operativen Tochterunternehmen im Rahmen des Scout24-CS-Geschäfts.

Die Verantwortung für die Strategie und die Steuerung des Konzerns obliegt dem Vorstand der Scout24 AG.

Er setzte sich im Geschäftsjahr 2019 wie folgt zusammen:

VORSTAND DER SCOUT24 AG IM GESCHÄFTSJAHR 2019

Name	Position	Amtszeit
Tobias Hartmann	Vorstandsvorsitzender (CEO)	1. Januar 2019 bis 31. Dezember 2019
Dr. Dirk Schmelzer	Finanzvorstand (CFO)	18. Juni 2019 bis 31. Dezember 2019
Dr. Thomas Schroeter	Chief Product Officer (CPO)	1. Januar 2019 bis 31. Dezember 2019
Ralf Weitz	Chief Commercial Officer (CCO)	1. Januar 2019 bis 31. Dezember 2019
Christian Gisy	Finanzvorstand (CFO)	1. Januar 2019 bis 17. Juni 2019
	Vorstandsmitglied	18. Juni 2019 bis 30. Juni 2019

Die Arbeitsweise, die Zusammensetzung und die Mitglieder des Aufsichtsrats werden im Kapitel **BERICHT DES AUFSICHTSRATS** des Geschäftsberichts 2019 erläutert.

Die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie Anreiz- und Bonussysteme werden im **VERGÜTUNGSBERICHT** erläutert.

ÜBERNAHMERELEVANTE ANGABEN GEMÄß §§ 289A ABS. 1, 315A ABS. 1 HGB sowie eine **ERGÄNZENDE LAGEBERICHT-ERSTATTUNG ZUM JAHRESABSCHLUSS DER SCOUT24 AG** werden als integrale Bestandteile dieses zusammengefassten Lageberichts in den entsprechenden Kapiteln weiter unten 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. Dies wird im **CORPORATE GOVERNANCE BERICHT** inklusive der Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §§ 289f, 315d HGB näher erläutert. Dieser ist sowohl Teil dieses Geschäftsberichts als auch auf unserer Webseite unter **WWW.SCOUT24.COM/INVESTOR-RELATIONS/CORPORATE-GOVERNANCE** abrufbar.

KONZERNSTRUKTUR

Im Berichtszeitraum fanden folgende Veränderungen in der organisatorischen Konzernstruktur statt:

Am 15. März 2019 erfolgte die Gründung der Scout24 HCH Beteiligungs AG mit Sitz in Bonn. Die Eigenkapitalanteile der Gesellschaft befinden sich zu 100 % im Besitz der Scout24 AG, München. Die Scout24 HCH Beteiligungs AG wurde anschließend im Wege der Verschmelzung durch Aufnahme auf die Scout24 HCH Alpen AG zur Scout24 Beteiligungs SE verschmolzen. Für die Scout24 HCH Alpen AG und die Scout24 HCH Beteiligungs AG erfolgte daraufhin die Löschung.

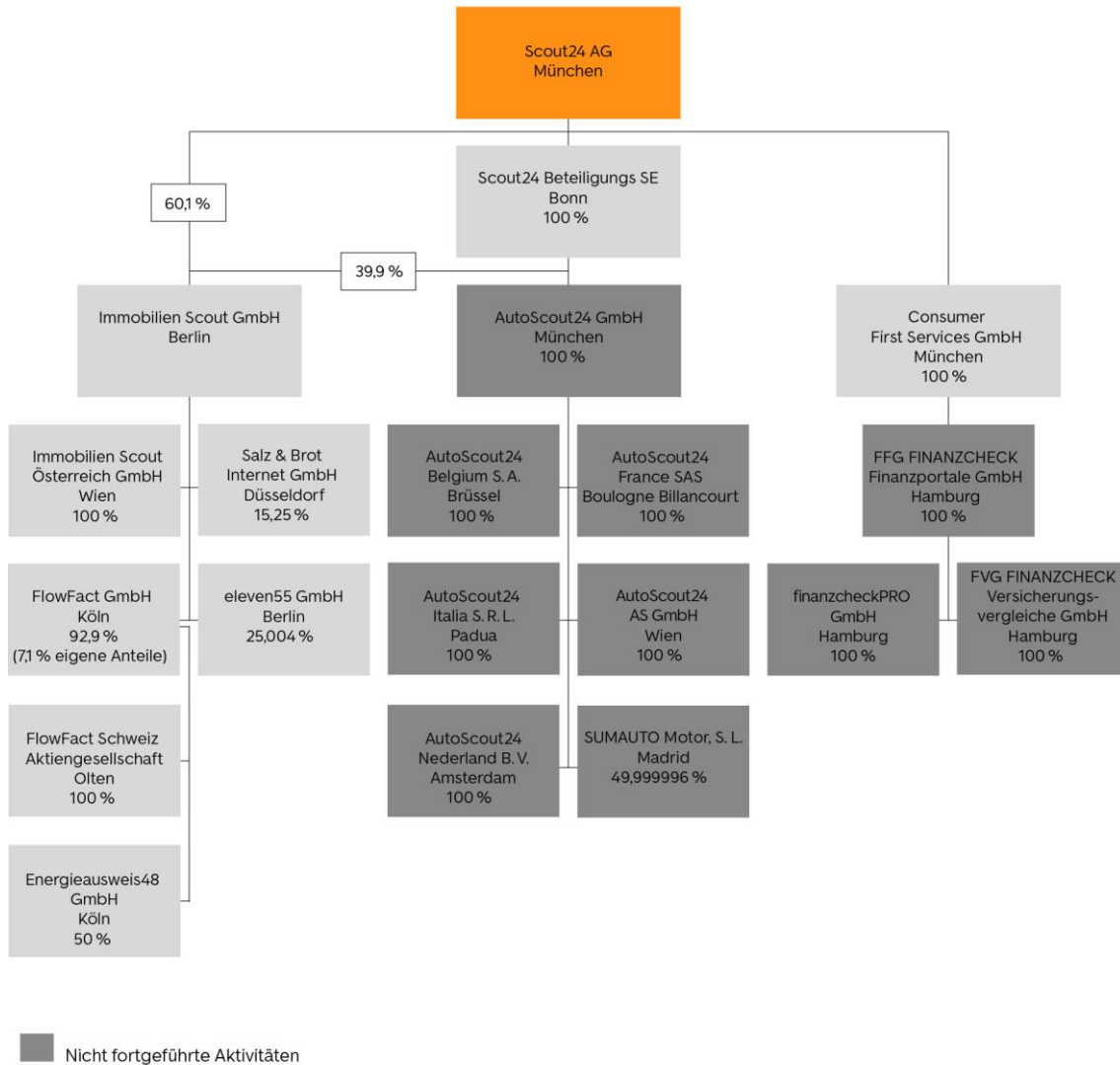
Des Weiteren wurde die Alpinia Investments 2018 S.L.U. in SUMAUTO MOTOR S.L. umfirmiert. Ebenfalls wurden während des Geschäftsjahres 2019 zwei Verschmelzungen durchgeführt:

Übertragende Gesellschaft	Aufnehmende Gesellschaft
immosuma GmbH, Wien	Immobilien Scout Österreich GmbH, Wien
European AutoTrader B.V., Hoofdoorp	AutoScout24 Nederland B.V., Amsterdam

Eine vollständige Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 AG findet sich im **KONZERNANHANG** (als Teil des Kapitels 5.9. „Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 AG nach § 313 Abs. 2 Nr. 1 bis 4 HGB“).

Die nachfolgende Darstellung gibt (in vereinfachter Form) einen Überblick über die direkten und indirekten Beteiligungen der Scout24 AG zum 31. Dezember 2019:

DIREKTE UND INDIREKTE BETEILIGUNGEN DER SCOUT24 AG



Strategie

Für die fortgeführten Geschäftsaktivitäten von Scout24 im Immobilienbereich ist es entscheidend, die führende Marktposition bei der Anzahl von Listings und Traffic zu erhalten bzw. auszubauen und die Funktionalitäten der Plattform stetig weiterzuentwickeln. Denn Anbieter und Nutzer neigen dazu, den Marktplatz zu bevorzugen, der am liquidesten, am intuitivsten und somit am effizientesten ist.

Auf Basis dieser führenden Position wollen wir uns mit IS24 innerhalb des Immobilien-Ecosystems in Deutschland kontinuierlich zu einem vollständig vernetzten digitalen Marktplatz weiterentwickeln.

Langfristig streben wir an, dass eine Immobilientransaktion komplett digital über unseren vernetzten Marktplatz abgewickelt werden kann. Auf dem Weg dorthin wollen wir unseren Nutzern die jeweils beste

Nutzererfahrung bei einer kontinuierlich steigenden Datenqualität und Markttransparenz bieten. Dafür verbessern wir laufend unser Angebot und entwickeln neue digitale Produkte und Dienstleistungen, die wir mithilfe gezielter Vertriebs- und Marketingaktivitäten anbieten.

Der Fokus liegt dabei auf den folgenden drei Haupt-Nutzergruppen:

- Makler,
- Immobilieneigentümer,
- Konsumenten.

Im aktuellen Marktumfeld (siehe Kapitel **GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENBEDINGUNGEN**) ist es die größte Herausforderung für **Immobilienmakler**, neue Mandate zu gewinnen. Hierbei können wir sie durch entsprechende digitale Zusatzprodukte, Paketangebote und Mitgliedschaftsmodelle unterstützen. Über die „Maklersuchmaschine“ führen wir ihnen relevante Kontakte für die Akquisition neuer Verkaufsmandate zu. Zur Verbesserung der Vermarktung selbst bieten wir ihnen hinzubuchbare Sichtbarkeitsprodukte und unterstützen sie bei der Imagepflege mit entsprechenden Marketingprodukten. Mit der weiter zunehmenden Digitalisierung werden auch unsere Maklerkunden kurz- bis mittelfristig immer digitalaffiner. Wir sehen uns als Partner der Makler. Unser Marktnetzwerk und unsere Produkte sollen ihnen dabei helfen, ihre Geschäftsaktivitäten so effizient und erfolgreich wie möglich zu betreiben.

Auch **Immobilieneigentümer** nutzen zunehmend digitale Lösungen. Mit der „Verkäuferwelt“ von IS24 bieten wir umfassende Informationen und konkrete Services für Immobilieneigentümer an. Die Struktur ist dabei konsequent auf die Consumer-Journey von verkaufswilligen Eigentümern ausgerichtet und mündet in der Entscheidung, ob sie mit einem professionellen Makler oder eigenständig vermarkten. Einen passenden Makler können private Immobilienanbieter über unsere „Maklersuchmaschine“ finden. Immobilienanbieter, die sich gegen einen Makler entscheiden, unterstützen wir bei der Wertermittlung und bei der Erstellung eines Exposés für ihre Immobilie.

Unter Konsumenten fassen wir die **ImmobilienSuchenden**, und zwar in den Bereichen Kaufen und Mieten, zusammen. Wir begleiten sie mit einer funktionalen und intuitiven Sucherfahrung auf ihrer Consumer-Journey. Dabei bieten wir ihnen zusätzliche, auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Produkte und Dienstleistungen an. Mit der Premium-Mitgliedschaft können sich Immobiliensuchende beispielsweise mittels einer digitalen Bewerbungsmappe inklusive einer aktuellen Bonitätsauskunft schnell und einfach bei Immobilienanbietern um eine Wunschimmobilie bewerben.

Wie in den Jahren zuvor ist das Ziel unserer strategischen Ausrichtung ein nachhaltiges und profitables Wachstum und damit die nachhaltige Steigerung unseres Unternehmenswertes. Als adressierbaren Markt nehmen wir nicht nur den Provisions-Pool der Makler (ca. 6 Milliarden Euro)⁵, sondern auch den gesamten deutschen Immobilientransaktions-Markt (ca. 191 Milliarden Euro)⁶ und den Immobilienfinanzierungs-Markt (ca. 240 Milliarden Euro)⁷ in den Blick. Strategische Zukäufe entlang der Wertschöpfungskette sind möglich, wenn sie unsere Marktposition stärken, uns weiteren Zugriff auf benachbarte Umsatzquellen geben oder uns einen schnelleren Ausbau unserer technologischen Leistungsfähigkeit ermöglichen.

⁵ OC&C Report 2015.

⁶ GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung – IMA Immobilienmarkt Deutschland 2019.

⁷ Deutsche Bundesbank, Neugeschäftsvolumina Banken DE/Wohnungsbaukredite an private Haushalte insgesamt, Stand 07.01.2020, Wert für 2018.

Auch für die nicht fortgeführten Geschäftsaktivitäten im Bereich AS24 lag der strategische Fokus im Geschäftsjahr 2019 darauf, nachhaltiges, profitables Wachstum durch ein erweitertes Produktangebot zu erzielen. Diese Produktentwicklungen helfen den Händler-Kunden, ihre Geschäftsaktivitäten kontinuierlich zu verbessern, und unterstützen gleichzeitig die fortschreitende Digitalisierung einer Gebrauchtwagen-transaktion. Sie zielen somit nicht nur auf zusätzliche Marketingbudgets der Kunden, sondern auch auf neue Märkte entlang der Wertschöpfungskette des Gebrauchtwagenkaufs und -verkaufs ab, so auch auf den Finanzierungsmarkt mit FinanceScout24 und FINANZCHECK.

Steuerungssystem und Steuerungsgrößen

Entlang unserer Strategie haben wir unser internes Steuerungssystem ausgerichtet und entsprechende Steuerungsgrößen definiert. Wir unterscheiden finanzielle und nichtfinanzielle Steuerungsgrößen, mit denen wir den Erfolg unserer Strategieumsetzung messbar machen. Ein wichtiger Teil unseres internen Steuerungssystems sind Monatsberichte, die eine Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, eine Konzernbilanz, eine Konzernkapitalflussrechnung sowie die Monatsergebnisse unserer Segmente beinhalten.

Weiterhin werden in regelmäßig stattfindenden Besprechungen unseres Vorstands der aktuelle Geschäftsverlauf der Gruppe und der Segmente sowie Prognosen der nächsten Wochen mit Blick auf die Entwicklung der finanziellen und nichtfinanziellen Steuerungsgrößen 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.

Gemäß unserem Fokus auf nachhaltiges und profitables Wachstum sowie auf die nachhaltige Steigerung unseres Unternehmenswertes ist das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit unsere wichtigste (finanzielle) Ziel- und Steuerungsgröße auf Konzern- und Segmentebene. Ergänzt wird dieser Indikator durch den Umsatz und die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit. Wir betrachten zusätzlich den Umsatz nach Haupt-Nutzergruppen und mit bestimmten Produkten. Dazu überwachen wir die durchschnittlichen Erlöse ausgewählter Kundengruppen pro Monat (Average Revenue per User, „ARPU“).

Als nichtfinanzielle Steuerungsgröße auf Marktplatz-Ebene messen wir die Anzahl der Listings, insbesondere im Vergleich zum Wettbewerb. Daneben betrachten wir Kennzahlen zu Nutzerreichweite und Nutzeraktivität (Traffic).

IMMOBILIENSCOUT24

Mit folgenden finanziellen und nichtfinanziellen Größen wird das IS24-Geschäft gesteuert:

- Die Anzahl der Listings stellt den Bestand aller Immobilienanzeigen zu einem bestimmten Stichtag (i. d. R. Monatsende) auf der IS24-Webseite dar.
- 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 Mobile) sie nutzen.
- Sessions bezieht sich auf die durchschnittliche monatliche Anzahl der Sitzungen auf der IS24-Plattform über Desktop, mobile Endgeräte, mobiloptimierte Webseite und Apps.

- **Umsätze mit Residential-Immobilien-Partnern** werden mit Maklerkunden erzielt, die primär Wohnimmobilien zum Verkauf oder zur Vermietung anbieten, sowie mit Hausverwaltungen. Die Vertragsbeziehung läuft entweder über ein Mitgliedschaftsmodell oder durch Einzelbuchung in einem nutzungsbasierten Preismodell (Pay-per-Ad-Modell). Umsatzerlöse aus Zusatzprodukten für Vermarktung, Image und Akquise („VIA“), die von diesen Kunden gebucht werden, fließen ebenfalls mit ein.
- **Umsätze mit Business-Immobilien-Partnern** werden mit Maklerkunden erzielt, die primär Gewerbeimmobilien zum Verkauf oder zur Vermietung anbieten, sowie mit Wohnungsbaugesellschaften, Immobilien-Projektentwicklern und Fertighausanbietern. Die Vertragsbeziehung läuft entweder über ein Mitgliedschaftsmodell, ein Paket- oder ein Projektmodell. Umsatzerlöse aus Zusatzprodukten für Vermarktung, Image und Akquise („VIA“), die von diesen Kunden gebucht werden, fließen ebenfalls mit ein.
- **Umsätze mit privaten Anbietern und Sonstige** enthalten Umsatzerlöse, die mit privaten Konsumenten erzielt werden, die einzelne Immobilienanzeigen in einem nutzungsbasierten Modell (Pay-per-Ad-Modell) buchen. Dazu kommen Umsatzerlöse, die aus dem Verkauf von FlowFact (unsere CRM-Software für gewerbliche Immobilienpartner) stammen, und sonstige nicht anzeigenbezogene Umsatzerlöse. Auch die Umsatzerlöse des österreichischen IS24-Portals werden hier ausgewiesen.
- Die **Anzahl der Residential-Immobilien-Partner** bezieht sich auf diejenigen, mit denen zum Ende der Periode eine Geschäftsbeziehung in Form eines vertraglichen Mitgliedschaftsmodells besteht.
- Die **Anzahl der Business-Immobilien-Partner** bezieht sich auf diejenigen, mit denen zum Ende der Periode eine Geschäftsbeziehung in Form eines vertraglichen Mitgliedschafts-, Paket- oder Projektmodells besteht.
- Der **ARPU von Residential-Immobilien-Partnern** in Euro pro Zeitraum wird berechnet, indem die Umsatzerlöse, erzielt mit unseren vertragsgebundenen Residential-Immobilien-Partnern, durch die durchschnittliche Anzahl an vertragsgebundenen Residential-Immobilien-Partnern (berechnet aus dem 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** in Euro pro Zeitraum wird berechnet, indem die Umsatzerlöse, erzielt mit unseren vertragsgebundenen Business-Immobilien-Partnern, durch die durchschnittliche Anzahl an vertragsgebundenen Business-Immobilien-Partnern (berechnet aus dem 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.

AUTOSCOOUT24 (NICHT FORTGEFÜHRT)

Mit folgenden finanziellen und nichtfinanziellen Größen wurde das nicht fortgeführte AS24-Geschäft im Geschäftsjahr 2019 gesteuert:

- Die **Anzahl Listings** stellt den Bestand aller Anzeigen für neue und gebrauchte Automobile sowie Kleintransporter zu einem bestimmten Stichtag (i. d. R. Monatsende) auf der jeweiligen AS24-Länder-Webseite dar.
- **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 Mobile) sie nutzen.
- **Sessions** bezieht sich auf die durchschnittliche monatliche Anzahl der Sitzungen auf der AS24-Plattform über Desktop, mobile Endgeräte, mobiloptimierte Webseite und Apps.
- **Umsätze mit Händlern in Deutschland oder in unseren europäischen Kernmärkten** (Belgien inklusive Luxemburg, Niederlande, Italien und Österreich) werden mit Automobilhändlern erzielt, die neue und

gebrauchte Personenkraftwagen, Motorräder sowie Nutzfahrzeuge zum Verkauf anbieten. Die Vertragsbeziehung läuft über die Buchung eines Anzeigenpakets in den genannten Ländern. Umsatzerlöse aus Zusatzprodukten für Marketing, Image und Akquise („MIA“), die von diesen Kunden gebucht werden, fließen ebenfalls mit ein.

- **Sonstige Erlöse** enthalten Umsatzerlöse, die mit privaten Konsumenten im Rahmen einer Anzeigeneinzelbuchung erzielt werden, sowie Umsatzerlöse durch das Werkstattportal und für andere Händlerdienstleistungen. Zudem sind die Umsatzerlöse aus dem Produkt „Expressverkauf“ und die Umsatzerlöse unserer Portale außerhalb der europäischen Kernmärkte enthalten.
- Die **Anzahl Händler-Partner** bezieht sich auf alle gewerblichen Fahrzeug- und Motorradhändler inklusive der Nutzfahrzeughändler in Deutschland oder in unseren europäischen Kernmärkten, mit denen zum Ende der Periode eine Geschäftsbeziehung in Form eines Anzeigenpakets besteht.
- Der **ARPU von Händlern in Deutschland oder in unseren europäischen Kernmärkten** in Euro pro Zeitraum pro Ländersegment (Deutschland bzw. Summe der europäischen Kernmärkte) wird berechnet, indem die Umsatzerlöse, erzielt mit den vertragsgebundenen Händler-Partnern, durch die durchschnittliche Anzahl an vertragsgebundenen Händler-Partnern (berechnet aus dem Bestand an Händler-Partnern am Beginn und am Ende des Zeitraums) und weiter durch die Anzahl der Monate im jeweiligen Zeitraum geteilt wird.

SCOUT24 CONSUMER SERVICES (TEILWEISE FORTGEFÜHRT)

Mit folgenden finanziellen Größen wird das immobiliennahe CS-Geschäft gesteuert:

- **Umsätze mit Finanzierungspartnern** enthalten Umsatzerlöse aus der Vermittlung von Finanzierungsanfragen für Immobilienkredite sowie von immobiliennahen Versicherungsanfragen. Dazu kommen Umsatzerlöse von Finanzpartnern, die Mitgliedschaften buchen, Einzelanzeigen schalten und/oder Zusatzprodukte bestellen.
- **Umsätze aus Dienstleistungen** enthalten Umsätze mit privaten Konsumenten (z. B. für Bonitätsprüfung und Premium-Mitgliedschaften) sowie Umsatzerlöse aus der Vermittlung von Umzugsleads.
- **Display-Umsätze mit Dritten** stammen aus der Buchung von Display-Werbeanzeigen auf dem IS24-Marktplatz.

Mit folgenden finanziellen Größen wurde das nicht fortgeführte automobilnahe CS-Geschäft gesteuert:

- **Umsätze mit Finanzierungspartnern** enthalten Umsatzerlöse aus der Vermittlung von Verbraucherkrediten (primär über FINANZCHECK, z. B. für Autofinanzierungen).
- **Display-Umsätze mit Dritten** stammen aus der Buchung von Display-Werbeanzeigen auf dem AS24-Marktplatz (in Deutschland und den europäischen Kernmärkten).

Forschung und Entwicklung

Innovationen und die Weiterentwicklung unserer Produkte sind ein elementarer Bestandteil unserer Strategie. Des Weiteren wollen wir die Digitalisierung der Nutzererfahrung entlang der Wertschöpfungsketten vorantreiben.

Wir folgen dem Ansatz der agilen Produktentwicklung mit iterativem Vorgehen und einem Prozess der kontinuierlichen Verbesserung. Dieser wird durch automatisierte Test- und Lieferprozesse unterstützt. Diese Prozesse ermöglichen es, die entwickelten Produkte, Erweiterungen oder Fehlerkorrekturen mit geringem Risiko und niedrigem manuellem Aufwand verfügbar zu machen.

Mit der Standortanalyse auf der IS24-Plattform bieten wir seit dem Geschäftsjahr 2019 ein Daten-Tool an, welches erstmals Immobiliennachfrage und -angebot mit den entscheidenden Standortfaktoren verknüpft. Die neue Standortanalyse liefert die Datenbasis zur Standort- und Investitionsentscheidung für eine Wohn-, Büro- oder Handelsimmobilie. Gewerbliche Immobilienanbieter, Projektentwickler und Vermarkter erhalten die Möglichkeit, einen spezifischen Standort umfangreich auszuwerten bzw. mehrere Standorte miteinander zu vergleichen. Die Technologie beruht auf einem eigen-entwickelten Modell, basierend auf Big Data und Smart Analytics.

2019 haben wir auch die Digitalisierung der Objektakquise weiter vorangetrieben. Hierzu haben wir einen neuen Verkaufsbereich für private Immobilieneigentümer sowie neue Makler-Tools geschaffen. Die Verkäuferwelt von IS24 bietet umfassende Informationen und konkrete Services für Immobilieneigentümer an. Potenzielle Verkäufer werden durch die verschiedenen Schritte im Verkaufsprozess geleitet und bei ihrer Entscheidungsfindung unterstützt. Neben Informationstexten stehen Services wie der Maklervergleich, der Preisatlas, die kostenlose Immobilienbewertung oder die Verkaufsberatung zur Verfügung. Zu dieser neuen Verkäuferwelt haben über verschiedene Online-Tools auch Immobilienmakler Zugang, um die privaten Verkäufer und ihre Objekte für sich akquirieren zu können.

Immobilienmakler müssen nicht nur ihre Verkaufsobjekte optimal sichtbar für Immobiliensuchende positionieren, um den aktuellen Vermarktungserfolg zu maximieren, sondern auch verkaufswillige Eigentümer auf sich aufmerksam machen, um ihr Neugeschäft anzukurbeln. Deshalb hat IS24 zwei neue Mitgliedschaften, Image Edition und Akquise Edition, eingeführt. Ein Highlight der beiden neuen Mitgliedschaften ist der „Image-Boost“. Zusätzlich werden mit der „Top-List-All“-Funktion alle Inserate automatisch vor allen Standard-Inseraten gelistet. Bei der Akquise Edition werden zusätzlich 30 % der Listings mit einer Premium-Platzierung ausgestattet, wodurch die Chance auf neue Verkaufsmandate gesteigert wird.

Auch für die nicht fortgeführten AS24-Geschäftsaktivitäten haben wir im Jahr 2019 diverse neue Produkte und Lösungen entwickelt.

Wir haben beispielsweise für Automobilsuchende eine intern entwickelte, intelligente Freitextsuche auf unserer AS24-Plattform eingeführt. Hiermit können Nutzer ihre Fahrzeugwünsche frei formulieren. Das System erkennt bereits vier Sprachen, übersetzt die Wünsche in die richtigen Filter und Keywords und schlägt den Fahrzeuginteressenten daraufhin entsprechende Angebote vor. Die neue Suche nutzt künstliche Intelligenz, das heißt, mit jeder Suchanfrage lernt das System Neues dazu, sodass die Freitextsuche immer hilfreicher wird.

Mit einer neuen Mobilitätsoption bringt AS24 verschiedene Auto-Abo-Modelle ausgewählter Anbieter unter einem Dach vergleichend zusammen. Neben dem klassischen Kauf eines Fahrzeugs bietet AS24 damit nun auch die Nutzung eines Autos zu einem festen Monatstarif an.

Der Gesamtaufwand für die Produktentwicklung der fortgeführten Aktivitäten der Scout24-Gruppe belief sich auf 21,2 Millionen Euro (2018: 20,9 Millionen Euro). Davon wurden insgesamt 14,0 Millionen Euro bzw. 66,0 % (2018: 11,2 Millionen Euro bzw. 53,5 %) gemäß IAS 38 aktiviert.

Neben unseren eigenen Personalkosten umfassen die gesamten Aufwendungen für die Produktentwicklung auch Kosten für externe Dienstleister, welche uns im Entwicklungsprozess unterstützen. Im Jahr 2019 beliefen sich die Kosten für externe Dienstleister auf 14,1 Millionen Euro (2018: 13,1 Millionen Euro).

Der Gesamtaufwand für die Produktentwicklung einschließlich der nicht fortgeführten Aktivitäten belief sich im Jahr 2019 auf 39,3 Millionen Euro (2018: 33,9 Millionen Euro). Hiervon wurden insgesamt 21,5 Millionen Euro bzw. 54,8% (2018: 18,5 Millionen Euro bzw. 54,6%) gemäß IAS 38 aktiviert. Insgesamt 17,3 Millionen Euro an aktivierten Entwicklungskosten wurden im Berichtsjahr abgeschrieben.

Forschungskosten bestehen nur in unwesentlicher Höhe und werden zum Zeitpunkt der Verursachung in der Gewinn- und Verlustrechnung als Aufwand erfasst.

Corporate Social Responsibility

Unser Anspruch ist es, Nachhaltigkeit und gesellschaftliche Verantwortung in unser tägliches Handeln zu integrieren. Der Nachhaltigkeitsbericht 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 auf zukünftige Maßnahmen zum Thema Nachhaltigkeit.

Der Nachhaltigkeitsbericht für das Geschäftsjahr 2019 wird gleichzeitig mit dem Geschäftsbericht am 26. März 2020 veröffentlicht. Er ist auf unserer Webseite unter www.scout24.com/investor-relations/finanzpublikationen/nachhaltigkeitsberichte verfügbar. Da der Nachhaltigkeitsbericht auch die nichtfinanzielle Konzernklärung gemäß § 315b ff. HGB für das Geschäftsjahr 2019 enthält, ist diese nicht Teil dieses zusammengefassten Lageberichts.

Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Scout24 war im Geschäftsjahr 2019 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 83 % Umsatzanteil im Geschäftsjahr 2019 der Hauptmarkt von Scout24. Die deutsche Wirtschaft ist, wenn auch mit nachlassender Dynamik, im Jahr 2019 zum zehnten Mal in Folge gewachsen. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) nahm um weitere 0,6 % zu.⁸ Insbesondere der Dienstleistungsbereich, in dem auch die Scout24-Gruppe aktiv ist, entwickelte sich sehr positiv.⁹ Auch die Eurozone verzeichnete ein moderates BIP-Wachstum von 1,2 %¹⁰.

Vor dem Hintergrund dieses stabilen gesamtwirtschaftlichen Umfelds wird das Scout24-Geschäftsmodell 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 hat dazu beigetragen, dass die Internetnutzung zu einem festen Bestandteil der Bevölkerung geworden ist. Dies wirkt sich auch nachhaltig auf die Verteilung von Marketingbudgets aus, die sich weiterhin in Richtung Digitalmarkt verschiebt. So geht die Media-Agentur GroupM von einem Wachstum der digitalen Werbeausgaben von 6 % in 2019 sowie jeweils 5 % in 2020 und 2021 aus, wohingegen der Gesamtwerbemarkt nur um 0,9 % in 2019 und 0,6 % in 2020 ansteigen soll. Zeitungswerbung muss weitere Einbußen von 7 % in 2019 und 9 % in 2020 verkraften.¹¹ Für die digitalen Marktplätze der Scout24-Gruppe trägt diese Entwicklung zu einem positiven Geschäftsumfeld bei.

ENTWICKLUNG DES DEUTSCHEN WOHNIMMOBILIENMARKTS

Der deutsche Immobilienmarkt umfasst sowohl den Verkauf als auch die Vermietung von Wohn- und Gewerbeimmobilien. IS24 erwirtschaftet einen Großteil des Umsatzes mit dem Wohnimmobilienmarkt sowie im Bereich der Verkaufstransaktionen.

In 2018 verzeichnete das unabhängige Beratungs- und Forschungsinstitut GEWOS für den Bereich der Wohnimmobilien rund 698.000 Verkaufstransaktionen. Die aktuelle GEWOS-Prognose vom 12. November 2019 erwartet bei stabilen Transaktionszahlen von rund 696.000 eine Steigerung der Transaktionsumsätze um 4,2 % auf 191,1 Milliarden Euro im Jahr 2019 (2018: 183,4 Milliarden Euro).¹² Ursächlich für die anhaltend hohe Nachfrage sind das weiterhin günstige Zinsniveau und die stabile konjunkturelle Lage. Der Markt für Gewerbeimmobilien zeigt sich mit rund 52.700 Transaktionen (2018: 53.400) und Umsätzen von 60,1 Milliarden Euro (2018: 59,9 Milliarden Euro) stabil.¹³

⁸ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 018 vom 15. Januar 2020.

⁹ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 018 vom 15. Januar 2020.

¹⁰ Eurostat, vorläufige Schnellschätzung vom 31. Januar 2020.

¹¹ „GroupM: Werbeausgaben wachsen langsamer“ vom 9. Dezember 2019.

¹² GEWOS IMA® info 2019.

¹³ GEWOS IMA® info 2019.

Deutschland bleibt weiterhin ein Land der Mieter. Die Wohneigentumsquote in Deutschland lag im Jahr 2018 mit 51,5 % deutlich unter dem EU-Durchschnitt von 69,3 %.¹⁴ Insbesondere in Süd- und Osteuropa werden noch deutlich höhere Eigentumsquoten erreicht. Bei in den letzten Jahren kontinuierlich steigenden Immobilienpreisen liegen die Hintergründe zum einen in einer höheren Flexibilität, zum anderen vor allem aber in der oft geringen Kapitalausstattung der meisten Mieterhaushalte und hohen Kaufnebenkosten. So verfügen etwa 90 % der Mieter über ein Vermögen von weniger als 50.000 Euro.¹⁵ Neben dem reinen Preis der Immobilie können sich zudem die Kaufnebenkosten in Deutschland (Grunderwerbsteuer, Notar- und Grundbuchkosten, Maklerprovision) auf bis zu 15 % des Kaufpreises summieren.¹⁶ Diese stellen damit eine signifikante zusätzliche Belastung beim Kauf einer Immobilie dar, gerade bei Personen mit geringem Vermögen und Einkommen.

Um den steigenden Immobilienpreisen und Mieten entgegenzuwirken, wurde bereits zum 1. Juni 2015 die sogenannte Mietpreisbremse eingeführt. Um die Wirkung zu verstärken, wurde die Regelung zum 1. Januar 2019 weiter angepasst, unter anderem um eine strengere Begrenzung von Modernisierungsumlagen. Die Mietpreisbremse sieht vor, dass die Miete bei der Wiedervermietung von Bestandswohnungen in Gebieten mit einem angespannten Wohnungsmarkt höchstens 10 % über der ortsüblichen Vergleichsmiete liegen darf. Diese ergibt sich aus dem jeweiligen Mietspiegel. Um Investitionen in den Wohnungsbau nicht zu behindern, gilt die Mietpreisbremse ausdrücklich nicht für Neubauten.

Noch einen Schritt weiter ging man in Berlin, wo bereits Mitte 2019 ein sogenannter Mietendeckel angekündigt wurde. Die entsprechende Regelung wurde vom Berliner Senat am 26. November 2019 beschlossen und am 30. Januar 2020 auch vom Berliner Abgeordnetenhaus angenommen. Vorgesehen ist zunächst das Einfrieren bestehender Mietverhältnisse auf dem Stand vom 18. Juni 2019. Auch bei Neuvermietungen soll keine Erhöhung der Miete erlaubt sein. In einem zweiten Schritt sollen Mietobergrenzen eingeführt werden, die sich ausschließlich am Alter und an der Ausstattung der Wohnungen orientieren und teilweise deutlich unter den aktuellen Werten liegen. Wie bei der Mietpreisbremse sind Neubauten (Erstbezug jeweils ab dem Jahr 2014) hier ausdrücklich von der Regelung ausgenommen.

Auf dem Mietwohnungsmarkt sorgen mehr als 8 Millionen Menschen, die jedes Jahr aus privaten oder beruflichen Gründen umziehen,¹⁷ für eine hohe Fluktuation. Daraus resultiert ein entsprechend großes Reservoir potenzieller Angebotsobjekte, die von IS24 auf verschiedene Weise monetarisiert werden können.

Mit dem sogenannten Bestellerprinzip bei der Vermietung wurde im Jahr 2015 eine Regelung eingeführt, nach der der Makler seine Provision nur noch vom jeweiligen Auftraggeber (in der Regel der Vermieter) erhalten darf. Eine Überwälzung auf den Mieter ist nicht mehr zulässig. Als Folge davon war mit einem verstärkten Einstieg der Vermieter in die Direktvermarktung und größeren negativen Auswirkungen auf die Maklerbranche in Deutschland gerechnet worden. Diese Befürchtungen haben sich offenbar nicht erfüllt. Nach Angaben des Branchenverbands IVD (Immobilienverband Deutschland – Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e. V.) gab es im Jahr 2018 rund 35.000 Immobilienmakler in Deutschland.¹⁸

¹⁴ Eurostat, Distribution of population by tenure status, type of household and income group – EU-SILC survey, last update: 31-01-2020, Jahr 2018.

¹⁵ Capital, „Warum die Deutschen eher mieten als kaufen“, 27. Mai 2019.

¹⁶ ImmoKEY, „Was sind eigentlich „Kaufnebenkosten““, 15. September 2019.

¹⁷ Deutsche Post Adress GmbH & Co. KG, „Umzugsstudie 2018 – So zieht Deutschland um“, Seite 3.

¹⁸ Listenchampion, „Größte Immobilienmakler Deutschland – Unsere Liste“, 6. Oktober 2018.

Die Berufsbezeichnung „Immobilienmakler“ ist in Deutschland nicht geschützt. Ebenso wenig gibt es eine spezielle Berufsausbildung für Immobilienmakler. Einzige rechtliche Voraussetzung ist eine behördliche Maklererlaubnis gemäß § 34c der Gewerbeverordnung. Dabei wird jedoch nicht die fachliche Qualifikation geprüft, sondern lediglich persönliche Hinderungsgründe (etwa Verbrechen, Insolvenzen etc. innerhalb eines Fünf-Jahres-Zeitraums) ausgeschlossen. Ein Makler darf nicht ohne Auftrag tätig werden. Dabei kann ein Makler sowohl exklusiv als auch gemeinsam mit anderen Maklern beauftragt werden. Zudem kann auch der Eigentümer selbst die Vermarktung der Immobilie eigenständig weiterbetreiben.

Im Oktober 2019 legte die Bundesregierung den Entwurf eines Gesetzes über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser vor. Ein ursprünglich angedachtes striktes Bestellerprinzip, wie es bereits auf dem Mietmarkt besteht, wird demnach aber nicht eingeführt. Stattdessen soll derjenige, der die Maklertätigkeit ursprünglich initiiert hat (gewöhnlich der Verkäufer), die Maklerkosten nur noch zu maximal 50 % auf Transaktionspartner (gewöhnlich der Käufer) umlegen dürfen.¹⁹ Das Gesetz wird voraussichtlich im Laufe des Jahres 2020 in Kraft treten.

ENTWICKLUNG DES EUROPÄISCHEN AUTOMOBILMARKTS

AS24, das nicht fortgeführte Segment der Scout24-Gruppe, 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 47,1 Millionen PKW²⁰ und einem Gesamtumsatz von 191,7 Milliarden Euro aus Verkäufen von neuen und gebrauchten PKW²¹ den größten europäischen Automobilmarkt dar. Laut Kraftfahrt-Bundesamt haben im Jahr 2019 wie schon im Vorjahr ca. 7,2 Millionen Gebrauchtfahrzeuge den Besitzer gewechselt. Zusätzlich wurden im Jahr 2019 ca. 3,6 Millionen Neufahrzeuge zugelassen, ein Anstieg von 5,0 % gegenüber dem Jahr 2018.²²

Italien ist ein weiterer großer Automobilmarkt in Europa mit ca. 39,0 Millionen registrierten PKW.²³ Die Zahl der registrierten PKW in Italien ist damit gegenüber dem Vorjahr um etwa 0,5 Millionen gewachsen. Für das Jahr 2019 berichtet das italienische Ministerium für Verkehr einen leichten Anstieg der Fahrzeugneuzulassungen um 0,3 % gegenüber dem Vorjahr auf 1,92 Millionen Fahrzeugzulassungen.²⁴ Der Gebrauchtwagenmarkt verzeichnete bei PKW im Jahr 2019 ein Plus von 0,5 %.²⁵

Der Automobilmarkt in den Beneluxstaaten hat sich weiter stabil entwickelt. Belgien verzeichnete mit 550.003 Neuzulassungen einen minimalen Zuwachs von 0,1 % gegenüber dem Vorjahr (2018: 549.632).²⁶ Im Jahr 2019 gab es in den Niederlanden 446.114 Neuzulassungen und somit 0,6 % mehr als im Vorjahr.²⁷ Der Gebrauchtwagenmarkt wuchs im Jahr 2019 um 1,1 % gegenüber 2018, rund 1,9 Millionen Fahrzeuge wechselten den Besitzer im Jahr 2019.²⁸

¹⁹ Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz, https://www.bmjv.de/SharedDocs/Gesetzgebungsverfahren/DE/Verteilung_Maklerkosten.html.

²⁰ Kraftfahrt-Bundesamt: Jahresbilanz des Fahrzeugbestandes am 1. Januar 2019.

²¹ Statista, „Gebrauchtwagenmarkt Deutschland – Umsatz bis 2018“ und „Umsatz auf dem Neuwagenmarkt in Deutschland bis 2018“.

²² Kraftfahrt-Bundesamt, Fahrzeugzulassungen im Dezember 2019, 6. Januar 2020.

²³ Automobile Club D'Italia, Angabe für 2018, Statistisches Jahrbuch 2019.

²⁴ Automoto.it, 3. Januar 2020, <https://www.automoto.it/news/mercato-italia-balzo-a-dicembre-12-48.html>.

²⁵ Automoto.it, 7. Januar 2020, <https://www.automoto.it/news/mercato-usato-il-2019-chiude-in-rialzo.html>.

²⁶ FEBIAC, immatriculations de véhicules neufs décembre, 2. Januar 2020.

²⁷ RAI Vereniging, 1. Januar 2020.

²⁸ VWE Automotive, 6. Januar 2020.

Der österreichische Automobilmarkt begann das Jahr 2019 mit einem Fahrzeugbestand von knapp 5,0 Millionen PKW.²⁹ Mit 329.363 Neuzulassungen verzeichnete der österreichische PKW-Markt im Jahr 2019 ein Minus von 3,4 % gegenüber dem Vorjahr (2018: 341.068).³⁰ Im selben Zeitraum wechselten außerdem 872.043 Gebrauchtwagen den Besitzer. Verglichen mit dem Vorjahreswert von 874.827 Gebrauchtzulassungen entspricht das einem Minus von 0,3 %.³¹

Auf dem spanischen Automobilmarkt war AS24 im Jahr 2019 nicht mehr eigenständig, sondern in Form eines Joint Ventures mit dem Automobilportal Autocasión des führenden spanischen Medienkonzerns Vocento aktiv. Trotz eines seit September 2019 anhaltenden Aufwärtstrends verbuchte der spanische Markt im Jahr 2019 einen Rückgang der Neuwagenverkäufe um 4,8 % auf 1.258.260 Fahrzeuge.³² Der spanische Gebrauchtwagenmarkt konnte dagegen um 0,9 % auf 2,23 Millionen verkaufte Fahrzeuge zulegen.³³

WETTBEWERBSSITUATION

Wie im Kapitel **GESCHÄFTSTÄTIGKEIT UND GESCHÄFTSFELDER** erläutert, zählen die digitalen Marktplätze IS24 (fortgeführt) und AS24 (nicht fortgeführt), gemessen an der Anzahl der Listings und der Nutzeraktivität, zu den führenden Playern in ihren jeweiligen Ländern.

ImmobilienScout24

IS24 sieht sich mit verschiedenen Wettbewerbern, sowohl im Geschäft mit Immobilienmaklern als auch mit Privatkunden, konfrontiert. Der nächstgrößte Wettbewerber ist die Immowelt Group, die zum Axel-Springer-Konzern gehört, der unter anderem durch den Finanzinvestor KKR finanziert wird. Immowelt ist, wie wir, ein vertikal organisierter Marktplatz. Das heißt, der Fokus liegt auf Immobilienanzeigen. Im Privatkundengeschäft zählt eBay Kleinanzeigen als horizontal organisierter Marktplatz zu unseren Wettbewerbern. Neben Immobilien werden diverse andere Produkte und Dienstleistungen digital vermarktet. Auch hybride Makler wie etwa der Immobiliendienstleister McMakler zählen zu unseren Konkurrenten. Diese kombinieren eigene Software-Lösungen mit der Kompetenz klassischer Makler und konkurrieren etwa über den Preis wie auch über die Kundenakquise durch intensive Werbung. Gleichzeitig nutzen sie aber auch IS24 zur Vermarktung.

Der Vorstand ist zuversichtlich, dass IS24 seine führende Wettbewerbsposition halten kann – durch weitere Investitionen in ein überlegenes Leistungsangebot und mit dem Anspruch, DIE Plattform zu sein, welche die Digitalisierung des gesamten deutschen Immobilien-Ecosystems weiter vorantreibt.

AutoScout24 (nicht fortgeführt)

Das nicht fortgeführte Geschäft von AS24 steht im Wettbewerb mit der Automobilanzeigenplattform mobile.de, die in Deutschland als Marktführer gilt. Die Angebote der AUTO1 Group (wirkaufendeinauto.de, AUTO1.com oder Autohero) stehen ebenfalls mit AS24 im Wettbewerb. Auch internationale Wettbewerber wie CarGurus versuchen zunehmend, auf dem deutschen Automobilanzeigenmarkt Fuß zu fassen. Hinzu kommen eigene Angebote der großen Automobilkonzerne wie z. B. die Gebrauchtwagenplattform heycar. Auch in den europäischen Kernmärkten von AS24 zählen sowohl vertikal als auch horizontal organisierte Plattformen zu unseren Wettbewerbern.

²⁹ STATISTIK AUSTRIA, Fahrzeug-Bestand am 31. Dezember 2018 nach Fahrzeugarten.

³⁰ STATISTIK AUSTRIA, Fahrzeug-Neuzulassungen Jänner bis Dezember 2019.

³¹ STATISTIK AUSTRIA, Fahrzeug-Gebrauchtzulassungen Jänner bis Dezember 2019.

³² elPeriódico, El mercado automovilístico cayó un 4,8% en 2019.

³³ motor.es, Las ventas de coches de ocasión se estancan en 2019.

Geschäftsverlauf

Scout24 hat auch im abgelaufenen Geschäftsjahr sein stetiges Wachstum fortgesetzt und konnte den Umsatz aus fortgeführten Aktivitäten von 318,2 Millionen Euro auf 349,7 Millionen Euro steigern. Dies entspricht einem Umsatzwachstum von 9,9 %.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der fortgeführten Aktivitäten belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 209,3 Millionen Euro (2018: 188,7 Millionen Euro). Damit konnte das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten ein Wachstum von 10,9 % gegenüber dem Vorjahr verzeichnen. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten lag mit 59,9 % in etwa auf Vorjahresniveau (2018: 59,3 %).

Im Geschäftsjahr 2019 sind die Investitionen aus fortgeführten Aktivitäten von 50,6 Millionen Euro auf 17,4 Millionen Euro gesunken. Die höheren Investitionen im Geschäftsjahr 2018 sind auf den Einmaleffekt aus der Erstanwendung von IFRS 16 sowie auf Leasing-Zugänge im Geschäftsjahr 2018 zurückzuführen. Die bereinigten³⁴ Investitionen aus fortgeführten Aktivitäten betragen im Geschäftsjahr 2019 16,0 Millionen Euro und fielen damit im Vergleich zum Vorjahr um 15,3 % (2018: 18,9 Millionen Euro).

Die Cash Contribution aus fortgeführten Aktivitäten, definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten vermindert um Investitionen (bereinigt) aus fortgeführten Aktivitäten, stieg im Geschäftsjahr 2019 um 23,5 Millionen Euro auf 193,3 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahreszeitraum (31. Dezember 2018: 169,8 Millionen Euro). Die Cash Conversion Rate³⁵ aus fortgeführten Aktivitäten bezogen auf das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten, stieg im Vergleich zum Vorjahr (31. Dezember 2018: 90,0 %) um 2,4 Prozentpunkte auf 92,4 %.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente der fortgeführten Aktivitäten der Scout24-Gruppe stiegen zum Stichtag auf 65,6 Millionen Euro (31. Dezember 2018: 59,2 Millionen Euro).

Die Nettofinanzverbindlichkeiten³⁶ der fortgeführten Aktivitäten wiesen zum 31. Dezember 2019 einen Wert von 789,3 Millionen Euro auf (31. Dezember 2018: 752,2 Millionen Euro). Der Anstieg der Nettofinanzverbindlichkeiten ist im Wesentlichen auf die Erhöhung der revolvingenden Akquise-Kreditlinie für das Aktienrückkaufprogramm zurückzuführen.

Der Verschuldungsgrad (Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate) belief sich um 31. Dezember 2019 auf 2,45 : 1 (31. Dezember 2018: 2,56 : 1). Diese Leverage-Angabe bezieht sich, wie in den Kreditverträgen festgehalten, auf die fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten. Für die fortgeführten Aktivitäten wird aufgrund der Veräußerung von AS24 der Zugang von wesentlichen Cash-Reserven erwartet. Aufgrund dessen hat die Leverage-Kennzahl nur noch eine untergeordnete Bedeutung für den fortgeführten Geschäftsbereich.

Die Scout24-Gruppe hat im Geschäftsbericht 2018 und im Halbjahresfinanzbericht 2019 ein Umsatzwachstum einschließlich der nicht fortgeführten Aktivitäten zwischen 15 % und 17 % prognostiziert. Mit einem Umsatz einschließlich der nicht fortgeführten Aktivitäten im Geschäftsjahr 2019 von 613,6 Millionen Euro

³⁴ Die Investitionen (bereinigt) beinhalten nicht die Investitionen, die aufgrund der Anwendung von IFRS 16 angefallen sind.

³⁵ Cash Conversion Rate ist definiert als (EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit – Investitionen (bereinigt)) / EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

³⁶ Nettofinanzverbindlichkeiten sind definiert als Summe der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten (inklusive Leasingverbindlichkeiten) vermindert um liquide Mittel.

(2018: 531,7 Millionen Euro) konnte ein Umsatzwachstum von 15,4 % verzeichnet werden. Das Umsatzwachstum befindet sich somit am unteren Ende der letztjährigen Prognose. Das bereinigte Wachstum³⁷ liegt mit 11,7 % innerhalb der prognostizierten Bandbreite im niedrigen bis mittleren Zehnerprozentbereich.

Für die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit einschließlich der nicht fortgeführten Aktivitäten wurde im Geschäftsbericht 2018 und im Halbjahresfinanzbericht eine Bandbreite zwischen 52 % und 54 % prognostiziert. Mit einer EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit einschließlich der nicht fortgeführten Aktivitäten von 52,5 % konnte die Erwartung erfüllt werden.

Neben dem operativen Geschäft (fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten) war das Geschäftsjahr 2019 auf Ebene der Holding zusätzlich durch die folgenden Ereignisse geprägt.

- Am 15. Februar 2019 entschieden sich die ehemaligen Großaktionäre der Scout24 AG, Hellman & Friedman sowie die Blackstone Group, zur Abgabe eines gemeinsamen freiwilligen Übernahmeangebots zum Preis von 46,00 Euro je Aktie. Das Angebot stand unter der Bedingung einer Mindestannahmequote von 50 % plus 1 Aktie. Am 14. Mai 2019 gaben die Bieter das Scheitern ihres Übernahmeangebots bekannt, da sie nur eine Annahmequote von rund 42,8 % erreicht hatten.
- Am 19. Juli legte der Scout24-Vorstand eine strategische Roadmap zur langfristigen Wertsteigerung des Unternehmens vor. Diese fußte auf drei wesentlichen Säulen: (i) Stärkung der beiden Kern-Geschäftsfelder von Scout24, (ii) Umsatzwachstum und Steigerung der operativen Effizienz sowie (iii) Optimierung der Kapitalstruktur.
- Im August 2019 kündigte der Vorstand eine strategische Überprüfung aller möglichen Zukunftsoptionen für AutoScout24 an. In einem strukturierten und sorgfältigen Prozess wurden mehrere Optionen, darunter Fusions-, Teil-/Vollverkaufs-, Spin-off- und Halteszenarien geprüft und bewertet.
- Am 2. September 2019 startete die Scout24 AG die erste Tranche ihres Aktienrückkaufprogramms. Die Tranche wurde am 31. Januar 2020 mit einem Volumen von 150,0 Millionen Euro und einer zurückgekauften Stückzahl von 2,8 Millionen Aktien (2,6 % des Grundkapitals) abgeschlossen.

Entwicklung der Geschäftsbereiche

IMMOBILIENSCOUT24

WESENTLICHE FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

In Millionen. Euro	Q4 2019 (ungeprüft)	Q4 2018 ¹ (ungeprüft)	Änderung	GJ 2019	GJ 2018 ¹	Änderung
Umsätze mit Residential-Immobilien-Partnern	35,3	31,7	11,3 %	137,5	122,6	12,1 %
Umsätze mit Business-Immobilien-Partnern	15,8	14,2	11,6 %	59,8	53,5	11,8 %
Umsätze mit privaten Anbietern und Sonstige	18,3	18,3	0,1 %	73,0	73,9	-1,2 %
Außenumsätze gesamt	69,4	64,2	8,2 %	270,2	250,0	8,1 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	49,7	44,4	11,9 %	188,0	170,3	10,4 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	71,6 %	69,2 %	2,4 Pp	69,6 %	68,1 %	1,5 Pp

¹ Enthält einen Beitrag der inzwischen entkonsolidierten classmarkets für Q4 2018 in Höhe von rund 0,6 Millionen Euro (2018: 2,1 Millionen Euro) und ein EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von rund 0,2 Millionen Euro (2018: 0,7 Millionen Euro).

³⁷ Wäre FINANZCHECK bereits seit dem 1. Januar 2018 konsolidiert worden, hätte die Gesellschaft in 2018 25,9 Millionen Euro von Januar bis September zu den Umsatzerlösen beigetragen.

Die Außenumsätze des Segments IS24 stiegen im Geschäftsjahr 2019 um 8,1 % auf 270,2 Millionen Euro (2018: 250,0 Millionen Euro). Bereinigt um Konsolidierungseffekte³⁸ betrug das Umsatzwachstum 9,0 %, eine um 30 % höhere Wachstumsrate als im Vorjahr (2018: Wachstum Außenumsätze: 6 %).

Stärkster Wachstumstreiber war das Geschäft mit Residential-Immobilien-Partnern, das ein Umsatzwachstum von 12,1 % auf 137,5 Millionen Euro (2018: 122,6 Millionen Euro; 7,9 %) verzeichnen konnte. Der IS24-Vertrieb hat neben dem erfolgreichen Upselling von bestehenden Maklerkunden (Zusatzprodukte und höhere Mitgliedschaftsmodelle) auch diverse kleinere Maklerbüros und Hausverwaltungen neu akquiriert. Ein wichtiges Zusatzprodukt war „Realtor Lead Engine“, dessen Umsätze im Geschäftsjahr auf 9,5 Millionen Euro fast verdreifacht werden konnten.

Die Umsätze mit Business-Immobilien-Partnern sind von 53,5 Millionen Euro auf 59,8 Millionen Euro gestiegen. Für das von 13,0 % (2018) auf 11,8 % (2019) leicht verlangsamte Wachstum sind im Wesentlichen Umsätze mit Projektentwicklern und Fertighausanbietern verantwortlich. Diese sehen sich vor dem Hintergrund der zunehmenden Regulierung (siehe Kapitel **ENTWICKLUNG DES DEUTSCHEN IMMOBILIENMARKTS**) mit einem angespannteren Marktumfeld konfrontiert.

Die Umsätze mit privaten Anbietern und Sonstige gingen im Geschäftsjahr leicht um 1,2 % auf 73 Millionen Euro (2018: 73,9 Millionen Euro) zurück. Hauptgrund dafür war die Entkonsolidierung von classmarkets. Die Umstellung von einem Lizenzmodell auf ein SaaS-Preismodell bei der Tochtergesellschaft FlowFact wirkte sich ebenfalls dämpfend aus. Dagegen konnte ImmobilienScout24 Österreich ein starkes Wachstum um 26,0 % verzeichnen. Umsätze aus „private listings“ sind wettbewerbsbedingt auf Vorjahresniveau geblieben.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg aufgrund der zum Umsatz unterproportional steigenden Kostenbasis gegenüber dem Vorjahr um 10,4 % auf 188,0 Millionen Euro (2018: 170,3 Millionen Euro). Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag bei 69,6 % (2018: 68,1 %, bereinigt³⁹: 68,5 %).

WEITERE FINANZIELLE UND NICHT-FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

In Millionen. Euro	GJ 2019	GJ 2018	Änderung
Residential-Immobilien-Partner (vertraglich) (zum Periodenende, Anzahl)	14.967	14.745	1,5 %
ARPU Residential-Immobilien-Partner (€/Monat)	676	634	6,6 %
Business-Immobilien-Partner (vertraglich) (zum Periodenende, Anzahl)	2.774	2.815	-1,5 %
ARPU Business-Immobilien-Partner (€/Monat)	1.761	1.567	12,4 %
UMV Desktop (Anzahl/Millionen) ⁴⁰	6,2	6,2	0 %
UMV Multiplattform (Anzahl/Millionen) ⁴¹	13,5	12,9	4,6 %
Sessions pro Monat Deutschland (Anzahl/Millionen) ⁴²	94,4	87,4	8,0 %

Die Anzahl der Residential-Immobilien-Partner hat sich um 1,5 % im Vergleich zum Vorjahr (2018: 14.745) auf 14.967 erhöht. Der ARPU der Residential-Immobilien-Partner ist um 6,6 % von 634 auf 676 gestiegen und damit unterproportional zu den Umsätzen mit Residential-Immobilien-Partnern. Begründung hierfür sind die oben erwähnte Neugewinnung von Maklerkunden mit niedrigeren ARPUs sowie stark steigende (> 10 %) Pay-per-Ad-Umsätze.

³⁸ Bereinigung aus Konsolidierung; ohne Berücksichtigung des Umsatzbeitrags der classmarkets.

³⁹ Bereinigung aus Konsolidierung; ohne Berücksichtigung des Beitrags zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der classmarkets.

⁴⁰ Quelle: AGOF e. V./digital facts, 2018–19.

⁴¹ Quelle: AGOF e. V./digital facts, 2018–19.

⁴² Interne Messung mit Hilfe von Google Analytics, Anzahl der Sessions inklusive der IS24-Plattform in Österreich.

Die Anzahl der Business-Immobilien-Partner hat sich dagegen um 1,5 % auf 2.774 leicht verringert (2018: 2.815). Der ARPU der Business-Immobilien-Partner stieg aber im Vorjahresvergleich um 12,4 % auf 1.761 (2018: 1.567).

Trotz eines erhöhten Wettbewerbs bei privaten Anzeigen konnte IS24 auch im Geschäftsjahr 2019 den großen Wettbewerbsvorsprung behaupten, und zwar sowohl beim Anzeigenmarktanteil als auch bei Besucherzahlen („Traffic“) und Nutzeraktivität. Die Sessions pro Monat in Deutschland und die UMV Multiplattform haben jeweils ein Wachstum von 8,0 % bzw. 4,6 % im Vergleich zum Vorjahr verzeichnen können. Mit rund 425.000 Listings⁴³ im Geschäftsjahr 2019 beträgt der Vorsprung zum nächstgrößten Wettbewerber etwa das 1,9fache.

Das Segment hat die kommunizierten Umsatzziele aus dem Geschäftsbericht 2018 und dem Halbjahresbericht 2019 (9,0 % bis 11,0 % bereinigt, 8,0 % bis 10,0 % nicht bereinigt) am unteren Ende erreicht. Die kommunizierte EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von bis zu 70 % wurde im Geschäftsjahr mit 69,6 % erreicht.

AUTOSCOOUT24 (NICHT FORTGEFÜHRT)

Der Vorstand hat Anfang 2019 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: 15,2 Millionen Euro) sowie das entsprechende EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (2018: 8,7 Millionen Euro) werden aufgrund der engen Verzahnung mit Umsätzen aus Werbeanzeigen von Dritten seit dem 1. Januar 2019 im Segment Scout24 Consumer Services ausgewiesen anstatt wie bisher im Segment AS24. Umsätze aus Projektgeschäft mit OEM verbleiben im Segment AS24, werden aber als Teil der Umsätze mit Händlern in Deutschland beziehungsweise in den europäischen Kernmärkten berichtet. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend der geänderten Berichtsstruktur angepasst.

WESENTLICHE FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

In Millionen. Euro	Q4 2019 ¹ (ungeprüft)	Q4 2018 ² (ungeprüft)	Änderung	GJ 2019 ¹	GJ 2018 ²	Änderung
Umsätze mit Händlern in Deutschland	24,4	22,0	10,6 %	94,4	80,5	17,2 %
Umsätze mit Händlern in den europäischen Kernmärkten	22,4	19,5	14,8 %	86,6	74,3	16,6 %
Sonstige Erlöse	1,2	2,9	-57,7 %	5,9	11,5	-49,0 %
Außenumsätze gesamt	48,0	44,5	8,0 %	186,9	166,3	12,3 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	26,7	24,8	7,9 %	107,1	88,4	21,1 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	55,7 %	55,7 %	0,0 Pp	57,3 %	53,2 %	4,1 Pp

¹ Die Umsätze mit Werbeanzeigen von OEM-Agenturpartnern sowie das entsprechende EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit werden ab dem 1. Januar 2019 aufgrund der engen Verzahnung mit Umsätzen aus Werbeanzeigen von Dritten im Segment Scout24 Consumer Services ausgewiesen anstatt wie bisher im Segment AS24. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

² Enthält in Q4 2018 einen Beitrag der inzwischen entkonsolidierten AS24 Spanien in Höhe von rund 1,3 Millionen Euro (2018: 5,6 Millionen Euro) und ein EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von rund 0,6 Millionen Euro (2018: 2,8 Millionen Euro).

⁴³ IS24 Core Data und interne Wettbewerbsbeobachtung für Vergleich mit anderen Immobilienanzeigenportalen.

WEITERE FINANZIELLE UND NICHT-FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

In Millionen. Euro	GJ 2019	GJ 2018	Änderung
Händler-Partner Deutschland (zum Periodenende, Anzahl)	21.959	23.813	-7,8 %
ARPU Händler-Partner Deutschland (€)	339	271	25,1 %
Händler-Partner europäische Kernmärkte (zum Periodenende, Anzahl)	21.486	21.947	-2,1 %
ARPU Händler-Partner europäische Kernmärkte (€)	331	277	19,4 %
UMV Desktop Deutschland (Anzahl/Millionen) ⁴⁴	3,2	3,6	-11,1 %
UMV Multiplattform Deutschland (Anzahl/Millionen) ⁴⁵	8,4	8,2	2,4 %
Sessions pro Monat Deutschland (Anzahl/Millionen) ⁴⁶	52,0	47,7	9,0 %
Sessions pro Monat Europäische Kernmärkte (Anzahl/Millionen) ⁴⁷	57,7	50,5	14,3 %

Die Außenumsätze von AS24 stiegen im Geschäftsjahr 2019 um 12,3 % auf 186,9 Millionen Euro (2018: 166,3 Millionen Euro). Ausschlaggebend für das Umsatzwachstum war die Steigerung der Umsätze mit Händlern in Deutschland und in den europäischen Kernmärkten (Belgien, Luxemburg, Niederlande, Italien und Österreich). Bereinigt um Konsolidierungseffekte betrug das Umsatzwachstum 16,3 %.⁴⁸

Beide Umsatzlinien profitierten von einer Basispreisanpassung sowie steigenden Umsätzen mit Mehrwertprodukten, insbesondere solchen, die die Sichtbarkeit der Listings erhöhen. Vor diesem Hintergrund konnte der ARPU unserer Händlerkunden sowohl in Deutschland als auch in den europäischen Kernmärkten überproportional zum Umsatz gesteigert werden.

Im Verlauf des Geschäftsjahres verzeichnete die Zahl der Händlerpartner in Deutschland im Vorjahresvergleich einen Rückgang mit abnehmender Dynamik. Hintergrund sind die Optimierung der Kundenbasis mit einem verstärkten Fokus des Vertriebs auf den Mittel- bis Großkundenbereich sowie die Fokussierung auf eine Steigerung der Listingzahlen. Die Optimierung wurde zum Jahresende abgeschlossen. Zusätzlich Einfluss auf den Rückgang der Kunden hatte der teilweise Verkauf des TruckScout24-Geschäfts. Dabei wurden die Fahrzeugkategorien Sprinter, Vans sowie Campingfahrzeuge nicht mitveräußert. Die Integration des Truck-Geschäfts ist zum Jahresende noch nicht vollständig abgeschlossen. Die Zahl der Händlerpartner in den europäischen Kernmärkten blieb im Vorjahresvergleich weitestgehend unverändert.

Die sonstigen Erlöse sanken im Wesentlichen um den Effekt der Entkonsolidierung von AS24 Spanien.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit verzeichnete erneut einen hohen Anstieg um 21,1 % auf 107,1 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr (2018: 88,4 Millionen Euro). Bereinigt um Konsolidierungseffekte betrug der Anstieg sogar 25,1 %. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit verbesserte sich aufgrund des hohen operativen Leverage im Vergleich zum Vorjahr um 4,1 Prozentpunkte und lag im Geschäftsjahr bei 57,3 % (2018: 53,2 %). Im Vergleich mit der um Konsolidierungseffekte bereinigten Vorjahresmarge (2018: 53,2 %) war die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in Geschäftsjahr 2019 um 4,0 Prozentpunkte höher.

Im Geschäftsjahr 2019 liegt die bereinigte Umsatzentwicklung des Segments AS24 mit plus 16,3 % (12,3 % nicht bereinigt) weiterhin über den Erwartungen für das Gesamtjahr (12,0 % bis 14,0 % Wachstum bereinigt

⁴⁴ AGOF, Dezember 2018, Mittelwert der jeweiligen Periode; Vorjahreswerte auch AGOF.

⁴⁵ AGOF, Dezember 2018, Mittelwert der jeweiligen Periode; Vorjahreswerte auch AGOF.

⁴⁶ Inklusive Sessions auf osteuropäischen Sprachversionen der AS24-Plattform.

⁴⁷ Interne Messung mit Hilfe von Google Analytics, Anzahl der Sessions inklusive der AS24-Plattformen in Österreich und AutoTrader.nl in den Niederlanden.

⁴⁸ Bereinigt um Konsolidierungseffekte; ohne Berücksichtigung des Umsatzbeitrags der AutoScout24 Spanien für das Geschäftsjahr 2018.

bzw. 9,0 % bis 11,0 % nicht bereinigt). Gleiches gilt für die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in Höhe von 57,3 % (Jahresprognose für 2019 aus dem Geschäftsbericht 2018 und dem Halbjahresbericht 2019: bis zu 54,0 %).

SCOUT24 CONSUMER SERVICES (TEILWEISE FORTGEFÜHRT)

WESENTLICHE FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

In Millionen. Euro	Q4 2019 ¹ (ungeprüft)	Q4 2018 ² (ungeprüft)	Änderung	G.J 2019 ¹	G.J 2018 ²	Änderung
Umsätze mit Finanzierungspartnern	22,5	20,5	9,7 %	88,2	54,8	61,1 %
davon: aus fortgeführten Aktivitäten	8,4	7,9	6,3 %	32,8	29,6	10,6 %
Umsätze aus Dienstleistungen	8,9	7,1	25,4 %	36,2	27,9	30,0 %
davon: aus fortgeführten Aktivitäten	8,9	7,1	25,1%	36,2	27,9	30,0 %
Display-Umsätze mit Dritten	8,4	9,7	-12,9 %	32,0	32,6	-2,0 %
davon: aus fortgeführten Aktivitäten	3,0	3,0	-0,9 %	10,6	10,7	-0,8 %
Außenumsätze gesamt	39,8	37,3	6,8 %	156,5	115,3	35,7 %
davon: aus fortgeführten Aktivitäten	20,3	18,1	12,1 %	79,5	68,2	16,6 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	11,4	9,4	21,8 %	37,5	40,4	-7,2 %
davon: aus fortgeführten Aktivitäten	7,7	5,9	30,4 %	29,6	24,5	20,8 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	28,7 %	25,1 %	3,6 Pp	23,9 %	35,0 %	-11,1 Pp
davon: aus fortgeführten Aktivitäten	38,2 %	32,9 %	5,3 Pp	38,8 %	38,0 %	0,8 Pp

¹ Die Umsätze mit Werbeanzeigen von OEM-Agenturpartnern sowie das entsprechende EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit werden ab dem 1. Januar 2019 aufgrund der engen Verzahnung mit Umsätzen aus Werbeanzeigen von Dritten im Segment Scout24 Consumer Services ausgewiesen anstatt wie bisher im Segment AS24; die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

² Ab dem 1. September 2018 ist das Ergebnis der FINANZCHECK in den Finanzaufstellungen der Scout24 AG enthalten. Der Umsatzbeitrag für die Vier-Monatsperiode ab September 2018 beträgt 12,3 Millionen Euro, der Beitrag zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit beträgt -2,0 Millionen Euro.

Das Segment CS erzielte im Geschäftsjahr Außenumsätze von 156,5 Millionen Euro, ein Plus von 35,7 % gegenüber dem Vorjahr (2018: 115,3 Millionen Euro). Das bereinigte Umsatzwachstum⁴⁹ lag im Geschäftsjahr 2019 bei 11,9 %. Ausschlaggebend für das bereinigte Umsatzwachstum war die Steigerung der Umsätze mit Finanzierungspartnern und aus Dienstleistungen.

Der Anstieg der Umsätze mit Finanzierungspartnern um 61,1 % ist primär auf die Akquisition von FINANZCHECK zurückzuführen, die im Geschäftsjahr 2018 nur für vier Monate und im Geschäftsjahr 2019 ganzjährig konsolidiert wird. Die Umsätze von FINANZCHECK sind komplett in den Umsätzen mit Finanzierungspartnern enthalten.

Neben den zunehmenden Umsätzen mit Finanzierungspartnern wirkten insbesondere die um 30,0 % stark steigenden Umsätze aus Dienstleistungen für Konsumenten wachstumsfördernd. Die Umsätze aus Dienstleistungen sind komplett den fortgeführten Immobiliengeschäftsaktivitäten zuzuordnen. Wachstumstreiber für die Umsätze aus Dienstleistungen waren insbesondere die erfolgreiche Erweiterung der Premium-Mitgliedschaft für Wohnungssuchende.

Die Display-Umsätze liegen leicht unter dem Vorjahr und verzeichnen markt- und konjunkturbedingt einen Rückgang von 2,0 % auf 32,0 Millionen Euro (2018: 32,6 Millionen Euro). Display-Umsätze entfallen sowohl auf das fortgeführte als auch auf das nicht fortgeführte Geschäft.

⁴⁹ Unter der Annahme, dass FINANZCHECK bereits seit 1. Januar 2018 Teil der Scout24-Gruppe gewesen wäre.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Segments CS lag mit 37,5 Millionen Euro unter dem Vorjahresniveau (2018: 40,4 Millionen Euro). Hauptgrund für den Rückgang des EBITDA ist der negative Ergebnisbeitrag von FINANZCHECK, das sich noch in der Investitionsphase befindet. Während der Investitionsphase sind erhöhte Marketingausgaben angefallen. Zudem hat das rückläufige margenstarke Display-Advertising-Geschäft auch zum Rückgang des EBITDA beigetragen. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit betrug dadurch im Geschäftsjahr 2019 23,9 % (2018: 35,0 %, bereinigt⁴⁸ 26,2 %).

Das nicht bereinigte Umsatzwachstum lag im Vorjahresvergleich bei 35,7 %. Somit wurde das kommunizierte Umsatzziel aus dem Geschäftsbericht 2018 und dem Halbjahresfinanzbericht 2019 im Bereich höhere 30 % bis niedrigere 40 % erreicht. Das bereinigte⁴⁸ Umsatzwachstum von 11,9 % hat das kommunizierte Ziel von 15 % bis 17 % nicht erreicht. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit lag mit 23,9 % leicht unter dem kommunizierten Ziel von bis zu 30 %.

Lage des Konzerns

ERTRAGSLAGE

Scout24 befand sich auch im Geschäftsjahr 2019 auf Wachstumskurs. Die **Umsatzerlöse aus fortgeführten Aktivitäten** stiegen um 31,5 Millionen Euro oder 9,9 % auf 349,7 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr (2018: 318,2 Millionen Euro). Hierzu haben alle Segmente aus fortgeführten Aktivitäten mit ihrem positiven Wachstum beigetragen.

Die **aktivierten Entwicklungskosten aus fortgeführten Aktivitäten** stiegen im Vergleich zum Vorjahr (2018: 11,2 Millionen Euro) um 24,7 % auf 14,0 Millionen Euro. Der Anstieg resultiert aus einer erhöhten Kapitalisierung von Projekten im Segment IS24. Die gestiegene Aktivierungsquote wurde dabei im Wesentlichen durch einen erhöhten Einsatz von Entwicklern und gestiegenen Personalkosten getrieben.

Die **sonstigen betrieblichen Erlöse aus fortgeführten Aktivitäten** verzeichneten einen Rückgang um 34,8 % auf 3,1 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr (2018: 4,7 Millionen Euro). Der Rückgang lässt sich durch die Veräußerung der Markenrechte der "JobScout24" Schweiz in Höhe von 1,7 Millionen Euro im Vorjahr 2018 begründen.

Der **Personalaufwand aus fortgeführten Aktivitäten** nahm um 23,2 Millionen Euro oder 27,4 % auf 107,6 Millionen Euro zu (2018: 84,4 Millionen Euro). Der Anstieg begründet sich neben marktüblichen Gehaltsanpassungen im Wesentlichen durch anteilsbasierte Vergütungsprogramme für ausgewählte Mitarbeiter. Der Aufwand hieraus belief sich im Geschäftsjahr 2019 auf 29,0 Millionen Euro (2018: 12,9 Millionen Euro) und ist den nicht operativen Kosten zugeordnet. Insgesamt sind im Personalaufwand aus fortgeführten Aktivitäten nicht operative Kosten in Höhe von 34,7 Millionen Euro (2018: 14,2 Millionen Euro) enthalten.

Der **Marketingaufwand aus fortgeführten Aktivitäten** stieg um 23,4 %, von 24,8 Millionen Euro auf 30,6 Millionen Euro und entwickelte sich damit überproportional zum Umsatz aus fortgeführten Aktivitäten (2019: 8,7 % vom Umsatz, 2018: 7,8 %). Dies lässt sich im Wesentlichen auf erhöhte Online Marketingkosten für die "Realtor Lead Engine" im Segment IS24 zurückführen.

Der IT-Aufwand aus fortgeführten Aktivitäten stieg um 20,1 % auf 14,2 Millionen Euro (2018: 11,8 Millionen Euro). Zu diesem Anstieg führte im Wesentlichen die fortschreitende Migration der Data Center Lösungen in die Cloud und somit ein zunehmender steigender Anteil cloudbasierter Plattform- und Softwarelösungen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen aus fortgeführten Aktivitäten lagen mit 50,8 Millionen Euro auf Vorjahresniveau (2018: 49,0 Millionen Euro) und beinhalten im Wesentlichen Rechts- und Beratungskosten.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten stieg um 10,9 % im Vergleich zum Vorjahr (2018: 188,7 Millionen Euro) und belief sich im Berichtsjahr auf 209,3 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg gleichzeitig um 0,6 Prozentpunkte, von 59,3 % auf 59,9 %.

Im EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten sind 45,7 Millionen Euro nicht operative Kosten (2018: 24,5 Millionen Euro) enthalten. Als nicht operative Kosten gelten insbesondere nicht wiederkehrende Kosten im Rahmen von M&A-Aktivitäten inklusive Post-Merger-Integration sowie Personalkosten aus anteilsbasierten Vergütungen. Auch Personalkosten im Zusammenhang mit Veränderungen der Organisationsstruktur gelten als nicht operative Kosten. Diese umfassen Kosten im Zusammenhang mit Freistellungen und Abfindungszahlungen sowie weitere Personalkosten, die einen einmaligen oder außergewöhnlichen Charakter haben. Ein wesentlicher Anteil der nicht operativen Kosten entfiel im Geschäftsjahr 2019 (wie im Vorjahr) auf die anteilsbasierte Vergütung in Höhe von 29,0 Millionen (2018: 12,9 Millionen Euro). Kosten für Reorganisation beliefen sich auf 9,3 Millionen Euro. Darin sind im Wesentlichen nicht operative Personalkosten in Höhe von 5,7 Millionen Euro (2018: 1,4 Millionen Euro) enthalten.

Die Überleitung zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten des Konzerns ist wie folgt:

ÜBERLEITUNGSRECHNUNG EBITDA AUS GEWÖHNLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT AUS FORTGEFÜHRTEN AKTIVITÄTEN

In Millionen Euro	2019	2018	Änderung
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten	209,3	188,7	10,9 %
Nicht operative Effekte	45,7	24,5	86,3 %
davon: anteilsbasierte Vergütung	29,0	12,9	125,8 %
davon: M&A-Aktivitäten	7,3	7,7	-5,9 %
davon: Reorganisation	9,3	3,8	142,4 %
davon: sonstige nichtoperative Effekte	0,1	0,1	0 %
davon: strategische Projekte	0	0	0 %
EBITDA aus fortgeführten Aktivitäten	163,7	164,2	-0,3 %

Im Geschäftsjahr 2019 hat Scout24 zur Erhöhung der Transparenz eine Neugliederung der Kategorien innerhalb der nicht operativen Effekte vorgenommen, ohne jedoch die Zuordnung von Erträgen und Aufwendungen zu den nicht operativen Effekten zu ändern. Um die Vergleichbarkeit mit der Vorjahresperiode zu gewährleisten, wurden die entsprechenden Werte rückwirkend angepasst.

Die Abschreibung aus fortgeführten Aktivitäten ist mit 54,2 Millionen Euro etwa auf Vorjahresniveau (2018: 53,0 Millionen Euro). Im Wesentlichen entfallen davon 32,1 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen von Kaufpreisallokationen identifiziert worden sind und bilanziert wurden (2018: 32,6 Millionen Euro).

Das **Finanzergebnis aus fortgeführten Aktivitäten** sank von minus 6,1 Millionen Euro auf minus 15,2 Millionen Euro. Dies begründet sich durch Ertragseffekte im Vorjahr, unter anderem durch einen Ertrag in Höhe von 1,6 Millionen Euro aus der Veräußerung von classmarkets und einen Ertrag in Höhe von 6,2 Millionen Euro aus der Refinanzierung des RFA. Die Finanzaufwendungen aus fortgeführten Aktivitäten belaufen sich mit 15,0 Millionen Euro auf Vorjahresniveau (2018: 15,4 Millionen Euro).

Der **Ertragsteueraufwand aus fortgeführten Aktivitäten** beträgt 30,7 Millionen Euro (2018: 29,2 Millionen Euro), woraus sich eine effektive Steuerquote von 32,6 % ergibt. Im Ertragsteueraufwand sind latente Steuererträge in Höhe von 14,9 Millionen Euro enthalten, die im Wesentlichen aus den Abschreibungen auf im Rahmen von Kaufpreisallokationen angesetzten immateriellen Vermögenswerten resultieren.

Entsprechend verzeichnet Scout24 für das Geschäftsjahr 2019 ein auf die Aktionäre entfallendes **Konzernergebnis nach Steuern aus fortgeführten Aktivitäten** in Höhe von 63,5 Millionen Euro (2018: 75,9 Millionen Euro). Daraus ergibt sich ein unverwässertes Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten von 0,59 Euro (2018: 0,71 Euro).

Die Ertragslage aus nicht-fortgeführten Aktivitäten setzt sich im Geschäftsjahr 2019 wie folgt zusammen:

ERTRAGSLAGE (NICHT FORTGEFÜHRTES GESCHÄFT)

In Millionen. Euro	GJ 2019	GJ 2018	Änderung
Umsatzerlöse	263,8	213,5	23,6 %
Sonstige Erlöse	9,9	7,8	26,9 %
Aufwendungen	-201,4	-141,6	42,2 %
Ergebnis vor Zinsen und Steuern - EBIT	72,4	79,6	-9,1 %
Finanzergebnis	0,8	33,4	-97,5 %
Ergebnis vor Steuern	73,2	113,0	-35,2 %
Ertragsteuern	-32,4	-24,7	31,1 %
Ergebnis nach Steuern	40,8	88,3	-53,8 %
Aufwendungen (Veräußerungskosten) im Zusammenhang mit dem Verkauf von AS24, FinanceScout24 und FINANZCHECK	-24,3	-	-
Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten nach Steuern	16,5	88,3	-81,3 %

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 werden die finanzielle Flexibilität und die jederzeitige Zahlungsfähigkeit der Gruppe sichergestellt. Für alle wesentlichen Konzerngesellschaften wird zudem das Cash-Pooling-Verfahren genutzt.

Die Dividendenpolitik der Scout24 AG sieht vor, jährlich zwischen 30 % und 50 % des bereinigten Nettogewinns an ihre Aktionäre ausschütten. Damit sollen die Aktionäre angemessen am Erfolg des Unternehmens beteiligt werden.

Im September 2019 schüttete die Scout24 AG eine gegenüber dem Vorjahr erhöhte Dividende in Höhe von 0,64 Euro pro Stammaktie (2018 für 2017: 0,56 Euro) für das Geschäftsjahr 2018 an ihre Aktionäre aus. Dies entsprach 41 % des bereinigten Nettogewinns und einer Ausschüttungssumme von 68,9 Millionen Euro.

Für das Geschäftsjahr 2019 schlägt der Vorstand dem Aufsichtsrat die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,90 Euro pro Stammaktie vor. Dies entspricht 50 % des bereinigten Nettogewinns und einer Ausschüttungssumme von 94,3 Millionen Euro.

Kapitalausstattung und Finanzierungsstruktur

Die Scout24 AG verfügt im Rahmen Ihres Konsortialkreditvertrags (Term Loan and Revolving Facilities Agreement, „RFA“) über einen Gesamtkreditrahmen in Höhe von 1.000,0 Millionen Euro, bestehend aus 300,0 Millionen Euro Stammkredit, einem revolvingenden Kreditrahmen von 200,0 Millionen Euro sowie einer dedizierten revolvingenden Akquise-Kreditlinie im Volumen von 500,0 Millionen Euro. Zum 31. Dezember 2019 beträgt die Restschuld des Stammkredits 300,0 Millionen Euro. Vom revolvingenden Kreditrahmen sind zum 31. Dezember 2019 20,0 Millionen Euro gezogen. Die revolvingende Akquise-Kreditlinie ist zum 31. Dezember 2019 in Höhe von 315,0 Millionen Euro genutzt, nachdem zunächst 35,0 Millionen vorzeitig getilgt wurden, jedoch später im Zuge des Aktienrückkaufprogramms weitere 100,0 Millionen Euro aufgenommen wurden. Der Stammkredit, der revolvingende Kreditrahmen sowie die revolvingende Akquise-Kreditlinie sind endfällig.

Die Scout24 AG hatte im Geschäftsjahr 2018 ihre erste Schuldscheinemission im Volumen von 215 Millionen Euro erfolgreich platziert. Im Laufe des Geschäftsjahres 2019 wurden 18,0 Millionen Euro frühzeitig zurückgezahlt, sodass sich die Verbindlichkeiten aufgrund des Schuldscheindarlehens zum 31. Dezember 2019 auf 197,0 Millionen Euro belaufen.

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 in 2018 platzierte Schuldschein beinhaltet Tranchen mit Laufzeiten von drei bis sechs 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 2,45 : 1 zum 31. Dezember 2019 (31. Dezember 2018: 2,56 : 1) betrug der EBITDA-Headroom zum Covenant 30,1 %. Für das Schuldscheindarlehen gelten keine Covenants, allerdings besteht für die Investoren bei einer Überschreitung eines Verschuldungsgrades von 3,25 : 1 der Anspruch einer Zinserhöhung.

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

Mit dem Bankenkonsortium des RFA wurde eine Kredittilgung in Höhe von 250 Millionen Euro nach Vollzug des AS24-Verkaufs vereinbart. Die oben genannten Covenants bleiben danach bestehen.

Neben dem Bestand an liquiden Mitteln in Höhe von 65,6 Millionen Euro (31. Dezember 2018: 59,2 Millionen Euro) verfügt der Konzern zudem über Liquidität aus dem oben genannten revolvingenden Kreditrahmen sowie der revolvingenden Akquise-Kreditlinie in Höhe von 180,0 Millionen Euro bzw. 185,0 Millionen Euro, welche zum 31. Dezember 2019 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 10,0 Millionen Euro, davon 9,4 Millionen Euro mit einer Restlaufzeit von einem Jahr, 0,5 Millionen Euro mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr bis fünf Jahre und 0,1 Millionen Euro mit einer Restlaufzeit über fünf Jahre. 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

Der aus den fortgeführten Aktivitäten erzielte Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit beträgt 173,8 Millionen Euro (2018: 147,3 Millionen Euro). Dies ist im Wesentlichen auf das gesteigerte Geschäftsvolumen zurückzuführen. Gegenläufig wirkten sich Zahlungsmittelabflüsse in Höhe von 55,4 Millionen Euro aus Ertragssteuerzahlungen aus, welche im Wesentlichen das Geschäftsjahr 2019 betrafen (2018: 29,6 Millionen).

Aus den nicht fortgeführten Aktivitäten erzielte Scout24 im Geschäftsjahr 2019 einen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 24,7 Millionen Euro (2018: 61,0 Millionen Euro).

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit aus den fortgeführten Aktivitäten in Höhe von –11,5 Millionen Euro ist im Vergleich zum Vorjahr (2018: –284,6 Millionen Euro) stark rückläufig. Dies ist insbesondere bedingt durch Auszahlungen aus dem Erwerb von Tochterunternehmen abzüglich erworbener liquider Mittel in Höhe von 266,3 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2018 für Investitionen in den Segmenten IS24 und Scout24 Consumer Services. Ferner flossen im Geschäftsjahr 5,3 Millionen Euro aus im Vorjahr verkauften Tochterunternehmen des Segments IS24 zu. Gegenläufig wirkten sich insbesondere die höheren Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte in diesem Segment aus (2019: –14,8 Millionen Euro, 2018: –11,8 Millionen Euro).

Aus den nicht fortgeführten Aktivitäten erzielte Scout24 im Geschäftsjahr 2019 einen Cashflow aus Investitionstätigkeit in Höhe von –7,0 Millionen Euro (2018: –9,4 Millionen Euro).

Der negative Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich für die fortgeführten Aktivitäten im Berichtszeitraum auf –165,9 Millionen Euro (2018: 89,7 Millionen Euro). Darin enthalten sind Zahlungsmittelzuflüsse in Höhe von 100,0 Millionen Euro aus der Kreditlinie Revolving Credit Facility II, wobei im abgelaufenen Geschäftsjahr unmittelbar 35,0 Millionen Euro wieder getilgt wurden. Ferner wurden in Höhe von 18,0 Millionen Euro die bestehenden Schuldscheindarlehen getilgt. Des Weiteren wurden Dividenden in Höhe von 68,9 Millionen Euro an die Aktionäre ausgeschüttet und Zahlungen in Höhe von 127,3 Millionen Euro für den Rückkauf von eigenen Anteilen geleistet.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit der nicht fortgeführten Aktivitäten beläuft sich auf –2,9 Millionen Euro im Vergleich zu –1,4 Millionen Euro im Vorjahr.

Insgesamt stiegen die verfügbaren Zahlungsmittel der fortgeführten Aktivitäten im Geschäftsjahr 2019 um 6,4 Millionen Euro auf 65,6 Millionen Euro zum 31. Dezember 2019 gegenüber 59,2 Millionen Euro am 31. Dezember 2018.

Scout24 verfügte im Geschäftsjahr 2019 jederzeit über genügend Liquidität, um den fälligen finanziellen Verpflichtungen nachzukommen.

VERMÖGENSLAGE

Die Bilanzsumme des Konzerns belief sich zum 31. Dezember 2019 auf 2.431,2 Millionen Euro und nahm damit gegenüber dem Vorjahr um 33,1 Millionen Euro oder 1,3 % ab (31. Dezember 2018: 2.464,3 Millionen Euro).

Die **kurzfristigen Vermögenswerte** sind von 137,1 Millionen Euro auf 740,4 Millionen Euro gestiegen. Der Anstieg begründet sich im Wesentlichen aus der Umgliederung der nicht fortgeführten Aktivitäten gemäß IFRS 5.

Die **langfristigen Vermögenswerte** sanken von 2.327,2 Millionen Euro auf 1.690,8 Millionen Euro. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf die Umgliederung der nicht-fortgeführten Aktivitäten gemäß IFRS 5 zurückzuführen, insbesondere bedingt durch die Umgliederung von Geschäfts- oder Firmenwerten in Höhe von 378,4 Millionen Euro und Marken in Höhe von 118,4 Millionen Euro in die kurzfristigen Vermögenswerte. Des Weiteren erfolgten Abschreibungen in Höhe von 69,8 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Nutzungsrechten in Leasingverhältnissen inklusive der Ende des Jahres nach IFRS 5 umgegliederten Vermögenswerte.

Die **kurzfristigen Verbindlichkeiten** betragen 210,8 Millionen Euro (2018: 138,5 Millionen Euro). Der Anstieg lässt sich im Wesentlichen durch die Zunahme der sonstigen Rückstellungen um 39,0 Millionen Euro begründen. Dies ist insbesondere durch die gebildete Rückstellung für den Verkauf der nicht fortgeführten Aktivitäten in Höhe von 22,0 Millionen Euro sowie die Kosten zur Abwicklung eines Vergütungsprogramms im Zusammenhang mit der Veräußerung dieser Gesellschaften in Höhe von 14,6 Millionen Euro bedingt.

Die **langfristigen Verbindlichkeiten** sind von 1.153,3 Millionen Euro auf 1.166,5 Millionen Euro gestiegen. Dies ist im Wesentlichen auf den Anstieg der finanziellen Verbindlichkeiten durch die Erhöhung der revolving- Akquise-Kreditlinie für das Aktienrückkaufprogramm zurückzuführen. Zusätzlich erhöhte sich die sonstige Rückstellung um 31,8 Millionen Euro auf 45,0 Millionen Euro und begründet sich im Wesentlichen aus dem Anstieg anteilsbasierter Vergütungen. Gegenläufig wirkten sich im Wesentlichen der Rückgang der Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen im Zusammenhang mit IFRS 16 und die Tilgung der Schuldscheindarlehen aus.

Das **Eigenkapital** betrug zum 31. Dezember 2019 1.053,9 Millionen Euro (2018: 1.172,5 Millionen Euro). Die Eigenkapitalquote betrug 43,3 % (2018: 47,6 %). Der Rückgang ist zum einen auf die von der Hauptversammlung 2019 beschlossene Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2018 in Höhe von 68,9 Millionen Euro zurückzuführen. Zum anderen wurden im Zuge des Aktienrückkaufprogramms bis zum 31. Dezember 2019 2.437.041 eigene Anteile zurückerworben, die das Eigenkapital um 129,6 Millionen Euro gemindert haben. Positiv wirkte sich der im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielte Jahresüberschuss aus.

Gesamtaussage

Wir haben im Jahr 2019 wichtige strategische Entscheidungen getroffen. Wir haben den Verkauf von AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK eingeleitet. Gleichzeitig haben wir durch zahlreiche Produkt-, Technologie- und Vertriebsinitiativen operativ für weiteres Wachstum gesorgt. Da, wo es möglich war, haben wir Kosteneffizienzen gehoben. Somit haben wir in der Berichtsperiode unsere **nachhaltige profitable Wachstumsstrategie** und die **nachhaltige Steigerung unseres Unternehmenswertes** erneut unter Beweis gestellt. Erneute Rekord-Konzernumsatzerlöse und die Steigerung des Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit spiegeln dies wider.

Risiko- und Chancenbericht

Die Scout24-Gruppe begegnet fortwährend Risiken und Chancen, 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 für deren aktives Management ein. In diesem Risiko- und Chancenbericht sind die wichtigsten Risiken und Chancen der Scout24-Gruppe dargestellt.

Gesamtaussage zur Chancen- und Risikolage aus Sicht der Unternehmensleitung

Am 17. Dezember 2019 hat Scout24 eine Vereinbarung zum Verkauf von 100 % der Anteile an AS24, FinanceScout24 und FINANZCHECK geschlossen. Die Transaktion umfasst die aus dem CS-Segment in AS24 zu integrierenden Geschäftsteile und soll in der ersten Hälfte 2020 abgeschlossen werden. Dadurch wird sich die Risikolage der Scout24-Gruppe verändern.

Gesamtheitlich wurde die Risikolage über alle drei Unternehmensbereiche im Geschäftsjahr 2019 stets in einem tragbaren Rahmen gehalten, eine Gefährdung des Bestands der Scout24 AG bzw. der Gesellschaften der Unternehmensgruppe ist derzeit nicht erkennbar. Unsere nachfolgende Gesamteinschätzung der Risikolage berücksichtigt die für die erste Jahreshälfte 2020 geplante Transaktion und bezieht sich damit hinsichtlich der Risiken und Chancen der zukünftigen Entwicklung nur auf die fortgeführten Unternehmensbereiche, d.h. die mit den Geschäftsaktivitäten der AS24, FinanceScout24 und FINANZCHECK verbundenen Risiken und Chancen werden auf Grund der zum Bilanzstichtag und zum Aufstellungszeitpunkt bestehenden sehr hohen Wahrscheinlichkeit des Vollzuges der Veräußerung nur in dem Maße berücksichtigt, wie sie aufgrund vertraglicher Beziehungen zwischen dem Käufer und Scout24 noch relevant werden.

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 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.

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. Finanziell und bilanziell steht die Scout24-Gruppe dabei 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 2018 hat sich die Gesamtrisikolage verbessert. 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 sowie Chancenmanagement

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 basiert auf der systematischen Erfassung und Bewertung von Risiken und zielt auf einen kontrollierten Umgang mit diesen Risiken. Es soll die Scout24-Gruppe in die Lage versetzen, ungünstige Entwicklungen frühzeitig zu erkennen, um zeitnah gegensteuernde Maßnahmen 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 nach quantitativen Parametern, der Eintrittswahrscheinlichkeit und der potenziellen Schadenshöhe.

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

Leitbild 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.

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. 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 jährlichen Planungsprozesses. Dabei werden zur Ableitung der Finanzplanung sowohl Branchen- und Wettbewerbsumfeld als auch die allgemeine Marktentwicklung analysiert und entsprechend die für das Unternehmen relevanten Chancen und Risiken bewertet. Ergänzt wird dies durch die Ergebnisse des quartalsweise aktualisierten Risikoinventars, welches sicherstellt, dass Risiken und Chancen unternehmensweit nach einer festgelegten Methode erhoben und bewertet werden. Die zum Zeitpunkt der Planung aktuelle Einschätzung der Chancen und Risiken wird jeweils unterjährig in zusätzlichen Aktualisierungen der Planung und der Risikoberichterstattung erneut verifiziert, sodass eine quartalsweise Beurteilung der Chancen und Risiken für die Scout24-Gruppe erfolgt. Daraus folgt das periodische Reporting für den erweiterten Vorstand („Executive Leadership Team“, ELT) und den Aufsichtsrat.

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

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-Reporting-einheiten, das heißt den operativen Einheiten, haben.

Die Wirksamkeit des integrierten Risikomanagement-, Compliance- und internen Kontrollsystems wird in Stichproben, zum Teil auch durch Prüfungen der Internen Revision, 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 oben genannten COSO-Rahmenwerks und durch das effektive Zusammenwirken von Risikomanagementsystem und internem Kontrollsystem sollen 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 Elemente 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. 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 national 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 risiko- und compliance-relevanter Unternehmensprozesse 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 Unternehmens-einheiten, um alle Mitarbeitenden entsprechend zu sensibilisieren und ein unternehmensweit einheitliches Verständnis unserer Risikomanagement- und Compliance-Standards zu erreichen. 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

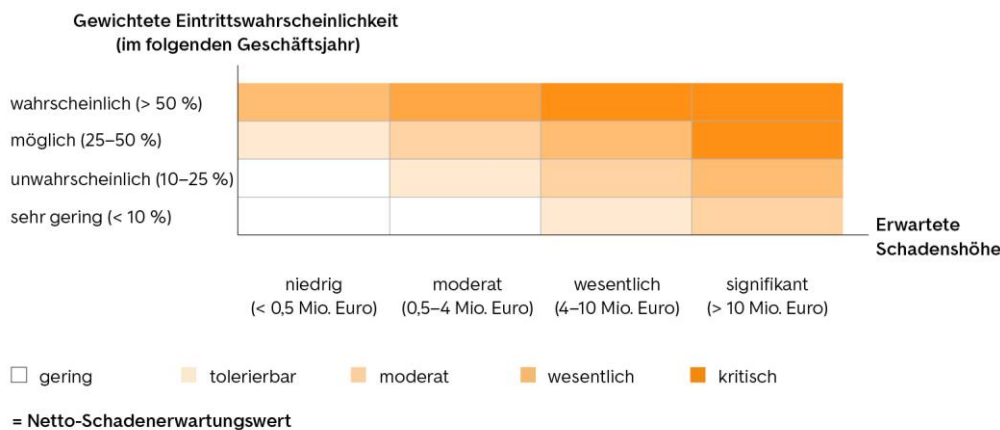
Am Beginn des Prozesses steht die Identifikation wesentlicher Risiken. Dabei werden Risiken, die eine bestimmte Wesentlichkeitsgrenze überschreiten oder eine subjektive Dringlichkeit darstellen, ad hoc vom Risk-Owner oder über das Ressort Risk Management & Compliance an den Vorstand berichtet. Ein unterjähriges 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.

Die darauffolgende Risikobewertung erfolgt unter Berücksichtigung der erwarteten Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage sowie geschätzter Eintrittswahrscheinlichkeiten als „gering“, „tolerierbar“, „moderat“, „wesentlich“ oder „kritisch“. Die Grundlage der Bewertung der Risiken erfolgt nach quantitativen Parametern, das heißt 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 Schadensausmaßes obliegt den Unternehmenseinheiten. Der Zeithorizont für die Einschätzung von Risiken beträgt ein Jahr für die Eintrittswahrscheinlichkeit und bis zu drei 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 es, 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 in einem zweiten Schritt die implementierten Maßnahmen zur Risikoreduzierung berücksichtigt. Ziel der Brutto-Netto-Bewertung ist es, die Wirtschaftlichkeit des eingesetzten Präventionsaufwands abzuschätzen.

Die Risiken werden nachfolgend mit ihrem Netto-Schadenerwartungswert dargestellt. Die Skalen zur Messung der Bewertungsgrößen (Eintrittswahrscheinlichkeit und erwartete Schadenshöhe) auf Basis dieser Nettobetrachtung sind in der untenstehenden Risikoklassifizierungsmatrix dargestellt. Im Geschäftsjahr 2019 haben wir die Risikomatrix überarbeitet, um Dopplungen bei der Eintrittswahrscheinlichkeit auszuschließen.

RISIKOKLASSIFIZIERUNGSMATRIX



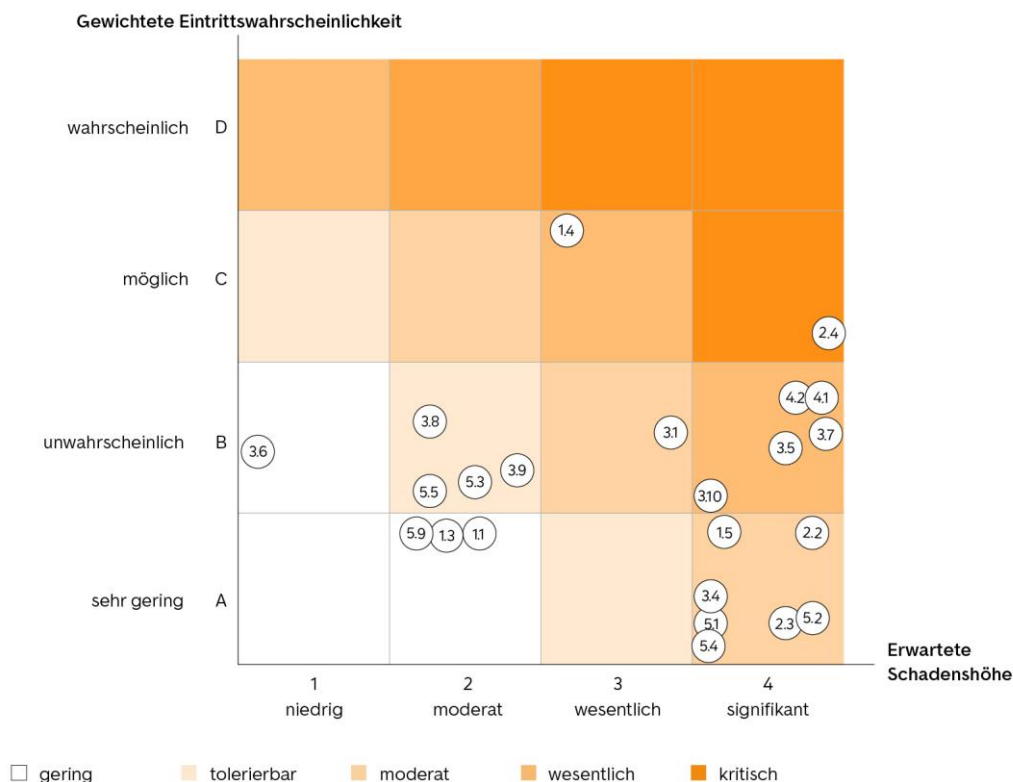
Teil der Risikobeurteilung ist auch die Analyse von Ursachen und Wechselwirkungen. Chancen fließen in die Bewertung nicht mit ein, sie werden separat im Chancenmanagement und im Rahmen der Planungsrechnung erfasst.

Der nächste 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 in einer Datenbank.

GESAMTRISIKOSITUATION, RISIKOCLUSTER UND RISIKOFELDER

In dem nachfolgenden Risikocluster werden die Risiken mit ihrem Netto-Schadenerwartungswert (X-Achse) dargestellt und nach Eintrittswahrscheinlichkeit sortiert (Y-Achse). Durch die oben genannte Anpassung der Risikomatrix ergibt sich ein zum Vorjahr geändertes Bild, sodass bei der Einordnung auf der X-Achse höhere Schadenspotenziale gezeigt werden.

RISIKOCLUSTER



Die Gesamtrisikosituation (netto) der fortgeführten Unternehmensbereiche wird durch die Bewertung aller Risikofelder als Ergebnis einer konsolidierten Betrachtung ermittelt. Bei der in der folgenden Tabelle dargestellten Veränderung zum Geschäftsjahr 2018 haben wir die vorgenannte Anpassung der Matrix auch für die Risikosituation in 2018 unterstellt. Die Veränderung ist im Wesentlichen auf die Herausnahme der Risiken von AS24 und FINANZCHECK zurückzuführen.

BEWERTUNG RISIKOFELDER

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

↓ Rückgang
 = unverändert

↑ Anstieg
 ↗ unwesentlich verändert

Die vorhergehende Darstellung berücksichtigt nur Risikocluster, deren Netto-Schadenerwartungswert mindestens 500.000 Euro beträgt oder die eine gewichtete Eintrittswahrscheinlichkeit von größer als 10 % aufweisen.

Risikocluster, die aus heutiger Sicht die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Scout24-Gruppe wesentlich beeinflussen könnten, werden im Folgenden näher erläutert. Als wesentlich gelten hierbei insbesondere alle Risiken, die in der zugrundeliegenden Risikoklassifizierungsmatrix mit einem Netto-Schadenerwartungswert von „wesentlich“ oder „kritisch“ bewertet wurden. 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 substantiell ein.

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

Externe Risiken

1.3 Rechtliches Umfeld

Nachstehend sind die wichtigsten rechtlichen und regulatorischen Einflussfaktoren auf unser Geschäft wegen ihrer abstrakt erheblichen Bedeutung skizziert, auch wenn die gegenwärtige Risikobewertung nach der oben dargestellten Systematik keiner Erläuterung bedarf.

Rechtsstreitigkeiten und Verfahren können unserem Geschäft, unserer Reputation und unseren Marken erheblichen Schaden zufügen und hohe Kosten verursachen. Im Berichtszeitraum konnten entsprechende Verfahren jedoch überwiegend vermieden oder auf Basis einer einvernehmlichen Lösung beendet werden. Im Rahmen unserer operativen Tätigkeit erhalten und verarbeiten wir Daten von Kunden und Nutzern. Die Nutzer unserer Plattformen vertrauen uns nicht nur ihre für die Registrierung notwendigen Daten, sondern darüber hinaus auch Informationen über ihre persönlichen Lebensverhältnisse an. Speicherung und Verarbeitung der Daten erfolgen dabei immer im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben, und wir schützen alle Daten und Informationen vor unbefugtem Zugriff.

Bereits frühzeitig haben wir unsere Prozesse, Verantwortlichkeiten und unsere Organisationsstruktur den Erfordernissen der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) angepasst und zum Teil neu aufgestellt, um bei Inkrafttreten der Gesetzesänderung den verschärften Anforderungen der DSGVO zu entsprechen. Dennoch stellen die inzwischen weiter konkretisierten, hohen Anforderungen und die vermehrten Aktivitäten der Datenschutzbehörden im Ergebnis ein höheres unternehmerisches Risiko als im Vergleich zum Vorjahr dar.

Jede Änderung in Bezug auf die Möglichkeit von Scout24, die Daten von Kunden und Nutzern aus seinen Systemen zu verwenden oder diese Daten zu teilen, kann Einfluss auf die Umsatzentwicklung haben. Beispielsweise würde das Angebot von Mehrwertdiensten wie der 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. Schließlich stellt auch das sich stetig ändernde regulatorische Umfeld in Bezug auf den Einsatz von Cookies und anderen Tracking-Mechanismen einen Unsicherheitsfaktor dar. Zu nennen sind hier insbesondere die Verlautbarungen der deutschen Aufsichtsbehörden zum Verhältnis zwischen § 15 Abs. 3 TMG und der DSGVO sowie die weiterhin noch im Entwurfsstadium befindliche ePrivacy-Verordnung.

In 2019 hat die Bundesregierung die Ausweitung des sogenannten Bestellerprinzips auf den Immobilienverkauf aufgegriffen und den Entwurf des „Gesetzes über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser“ vorgelegt. Am 18. Dezember 2019 wurde im Bundestag die erste Beratung zu diesem Gesetzesentwurf durchgeführt, eine Verabschiedung des Gesetzes wird im ersten Halbjahr 2020 erwartet. Im Gegensatz zum bisherigen Bestellerprinzip enthält der Gesetzesentwurf jedoch eine festgeschriebene Aufteilung der Maklerprovision zwischen Verkäufer und Erwerber. Sollte das Gesetz in dieser Form in Kraft treten, können die möglichen negativen Auswirkungen, welche die Maklerbranche ursprünglich befürchtete, als abgeschwächt beurteilt werden.

Den sich aus der Änderung des rechtlichen Umfelds ergebenden Risiken wirken sorgfältige Prüfungen 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.

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

1.4 Wettbewerb & Markt

Unsere Rentabilität hängt entscheidend davon ab, dass wir unsere führenden Marktpositionen halten können, insbesondere die führende Position des Segments IS24 in Deutschland. Sollten wir diese Marktpositionen nicht halten können, könnte unsere Preisgestaltung gefährdet sein und unser Umsatz zurückgehen, sodass 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, dringen in den Immobilienanzeigenmarkt vor bzw. verstärken ihre Aktivitäten darin. Im Internet agierende Gesellschaften (etwa Suchmaschinen oder soziale Netzwerke) beginnen ihren großen Nutzerkreis und ihre Daten zu nutzen, um eine starke Kundenbasis zu vergleichsweise geringen Kosten zu etablieren.

Nach Vollzug der AS24-Transaktion und Vereinnahmung des Verkaufspreises könnte Scout24 vom Kapitalmarkt als attraktives Übernahmeziel angesehen werden. Wir gehen davon aus, dass wir dieses Risiko mit der Ausschüttung der Veräußerungserlöse sukzessive reduzieren können.

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 verdeutlicht. Bei Betrachtung der Risiken auf Einzelrisikoebene schätzen wir diese allerdings jeweils als beherrschbar ein.

Finanzielle Risiken

Die Mehrzahl der finanziellen Risiken wird als nicht wesentlich klassifiziert. Auch existieren im Scout24-Konzern keine wesentlichen Währungs-, Kredit- und Liquiditätsrisiken, für die Sicherungsgeschäfte getätigt werden müssten (vgl. Anhang 5.2. Angaben zu Finanzinstrumenten). Lediglich das Risiko, unsere immateriellen Vermögenswerte zum Bilanzstichtag unzutreffend zu bewerten, sehen wir als signifikant an.

2.4 Immaterielle Vermögenswerte

Die Scout24-Gruppe hat zum Stichtag ca. 1,7 Milliarden Euro an immateriellen Vermögenswerten aktiviert. Die Werthaltigkeit dieser Vermögenswerte unterliegt einer ständigen Prüfung auf potenzielle Wertminderungen, das heißt Sachverhalte, die die Werthaltigkeit nachhaltig negativ beeinflussen und außerplanmäßige Abschreibungen erforderlich machen können. Vor diesem Hintergrund besteht das Risiko, dass die Bewertung derartiger aktivierter immaterieller Vermögenswerte, zum Beispiel Geschäfts- und Firmenwerte, Marken und Kundenstämme, aufgrund von durch gesetzliche Änderungen mitverursachten rückläufigen Kundenzahlen einer Abwertung unterzogen werden muss.

Unter Berücksichtigung einer zwar hohen quantitativen Auswirkung aber geringen Eintrittswahrscheinlichkeit haben wir dieses Risiko für das Segment IS24 zum Stichtag auf Einzelrisikoebene als weniger kritisch eingestuft. Für die fortgeführten Aktivitäten des CS-Segments wären die quantitativen Auswirkungen zwar geringer, die Eintrittswahrscheinlichkeit aber höher. Daher haben wir hier auf Einzelrisikoebene zum Stichtag eine Einstufung als eher kritisch vorgenommen. Aufgrund der Integration der fortgeführten Aktivitäten des CS-Segments in das Segment IS24 zum 1. Januar 2020 hat sich das Risiko insgesamt zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Lageberichtes deutlich vermindert und wird nur noch als moderat eingeschätzt.

Operationale Risiken

3.5 Management & Administration

Aufgrund unserer Marktpräsenz und unserer vielfältigen digitalen Produkte müssen wir uns auch den Herausforderungen von Cyber-Kriminalität stellen. Um diesem Risiko zu begegnen, haben wir ein umfangreiches Sicherheitskonzept, welches wir ständig verbessern und den neuen technischen Anforderungen anpassen. Darüber hinaus werden unsere Mitarbeiter regelmäßig hinsichtlich manueller und technischer Zugangssicherheit sensibilisiert. Wir stufen das Risikofeld insgesamt als wesentlich ein.

3.7 IT-Risiken

Aus unserer Geschäftstätigkeit ergeben sich vielfältige Risiken in Bezug auf Informationssicherheit und Informationstechnologie, die wir aktuell einzeln und in Summe trotz unserer vielfältigen und erfolgreichen Aktivitäten zum Schutz unserer Infrastruktur allerdings als unverändert wesentlich einschätzen.

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, hochverfügbare Cloud-Dienstleister zu nutzen und zusätzlich Back-ups 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 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“-Hacker für die Identifizierung und Meldung potenzieller 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 wesentlich ein.

3.10 Kommunikation

Als börsennotierte Aktiengesellschaft ist Scout24 verpflichtet, den Kapitalmarkt über die Entwicklung des Unternehmens regelmäßig zu informieren. Das Vernachlässigen dieser Informationspflichten kann zahlreiche negative Folgen nach sich ziehen. Scout24 verfügt über entsprechende Prozesse zur Sicherstellung der Informationspflicht gegenüber dem Kapitalmarkt, die durch die Abteilung Investor Relations zusammen mit dem Vorstand der Scout24 AG gesteuert werden.

Aufgrund unserer organisatorischen Größe und komplexen Organisationsstruktur sind wir uns des Risikos bewusst, keine einheitliche und abgestimmte externe Unternehmenskommunikation gewährleisten zu können. Aufgabe der Abteilung Corporate Communications ist die Steuerung der Corporate Voice, um einen Überblick über die Aktivitäten und die Präsenz der Marken auf öffentlichen Veranstaltungen und in öffentlichen Aussagen zu gewährleisten.

Wir stufen das Risikofeld insgesamt als wesentlich ein.

Strategische Risiken

4.1 Strategische Ausrichtung

Um unsere Marktposition zu sichern und auszubauen, setzen wir für IS24 einen Fokus auf Wachstum in Deutschland und Österreich. Grundsätzlich bringen unsere Bemühungen um wertsteigernde M&A-Transaktionen auch das Risiko mit sich, die erwarteten Ziele und Synergieeffekte nicht zu erfüllen. Unsere Kooperationen und M&A-Aktivitäten aus dem Jahr 2019 waren durch den starken Fokus auf AS24 nur von geringem Umfang für IS24.

Um die Erweiterung unserer Produkte und Dienstleistungen von IS24 zu beschleunigen, werden wir auch in 2020 Kooperationen und M&A-Aktivitäten entwickeln. Diese zusätzlichen Aktivitäten werden im Zusammenhang mit der jeweiligen Transaktion bzw. Partnerschaft bewertet werden und voraussichtlich erst für das Jahr 2021 einzuschätzende Risiken mit sich bringen.

Wir stufen das Risikofeld „Strategische Ausrichtung“ unverändert 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) und potenziell geringer negativer finanzieller Auswirkung im Ereignisfall.

Wir stufen das Risikofeld insgesamt als wesentlich ein.

4.2 Vertrieb, Marketing & Marke

Der Markenauftritt der Scout24-Gruppe wird sich zukünftig sukzessive sehr stark ändern: weg vom bekannten Orangeton und Kürzung der Wortmarke von „ImmobilienScout24“ auf „ImmoScout24“. Hierbei kann es zu einem Verlust der Wiedererkennung der Marken und ggfs. auch der Markenbekanntheit kommen.

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. Um diesem Risiko zu begegnen, wird IS24 in 2020 wieder in Imagekommunikationsmaßnahmen – allen voran TV-Werbung – investieren, um etwaigen Wiedererkennungsverlusten entgegenzuwirken.

Ergänzend wird sich der Onlineauftritt von IS24 zukünftig am neuen Markendesign orientieren und so versuchen, die Markenwahrnehmung und -erkennung auf das Benutzerverhalten zu übertragen. Um das Ergebnis justieren und quantifizieren zu können, führen wir qualitative Anwendertests sowie A/B-Live-Testings direkt auf unseren Webseiten und Apps durch. Erste Ergebnisse zeigen hierbei stabile Werte im Hinblick auf Nutzerverhalten und Benutzerfreundlichkeit.⁵⁰

Insgesamt haben die Risiken im Bereich Vertrieb, Marketing und Marke für uns eine wesentliche Bedeutung, da sie die Ausrichtung unseres Geschäftsmodells mittel- bis langfristig prägen. Aufgrund unserer intensiven Marktforschung und detaillierter Analysen und Maßnahmen halten wir das Risiko allerdings für beherrschbar.

Chancenbericht

EINSCHÄTZUNGEN ZUR CHANCENLAGE AUS SICHT DER UNTERNEHMENSLEITUNG

Die Digitalisierung schreitet weiter in vielen Bereichen des Geschäfts- und Privatlebens fort und fördert das Wachstum digitaler Geschäftsmodelle in Deutschland und weltweit. Wie im Wirtschaftsbericht im Kapitel **WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN** beschrieben, verschieben sich insbesondere im Anzeigengeschäft die Geschäftsmodelle weg von Offline-Angeboten (wie z. B. Printmedien) hin zu Online-Angeboten. Gerade in dieser Veränderung besteht nach wie vor ein signifikantes Wachstumspotenzial für Scout24.

Scout24 hat durch die hohe Markenbekanntheit (96 % in Deutschland kennen den Marktplatz IS24)⁵¹ und die hohen Nutzerzahlen (ca. 13,5 Millionen monatliche Besucher)⁵² eine hervorragende Positionierung in allen wesentlichen Geschäftsbereichen erreicht. Wir sehen daher alle am Markt operierenden Scout24-Gesellschaften weiterhin auf Wachstumskurs.

Scout24 hat im Dezember 2019 eine Vereinbarung über den Verkauf von 100 % der Anteile an AS24, FinanceScout24 und FINANZCHECK geschlossen. Die Transaktion soll in der ersten Jahreshälfte 2020 abgeschlossen werden, wobei die Scout24 AG für einen Vollzug zum 31. März 2020 plant. Diese Veräußerung wird der Scout24-Gruppe die Fokussierung auf den Bereich Immobilien und Services für Nutzer, Kunden und Partner entlang dieser Wertschöpfungskette ermöglichen.

Die Scout24 AG ist aus Sicht des Vorstands insgesamt gut aufgestellt für das systematische Erkennen und Nutzen von Chancen, die aus den wesentlichen Trends in ihren Märkten resultieren. Die folgenden Chancen berücksichtigen die beabsichtigte Trennung von AS24 und die damit ermöglichte verstärkte Ausrichtung der Organisation auf den Bereich Immobilien.

CHANCENMANAGEMENT

Unser Chancenmanagement ist Bestandteil des unternehmensinternen Steuerungssystems und hat das Ziel, 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 Strategy & Business Development unterstützt. Die Abteilung steht in engem Kontakt mit den einzelnen operativen Einheiten und behält so einen detaillierten Überblick über die Geschäftssituation. Zudem dienen

⁵⁰ A/B Testing Januar 2020.

⁵¹ Scout24 internal data, Befragung zur Brand Awareness von Immobilienmarktplätzen, Januar 2020.

⁵² Multiplattform; Quelle: AGOF e. V./digital facts, 2018–19.

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.

BUDGETPLANUNGSPROZESS

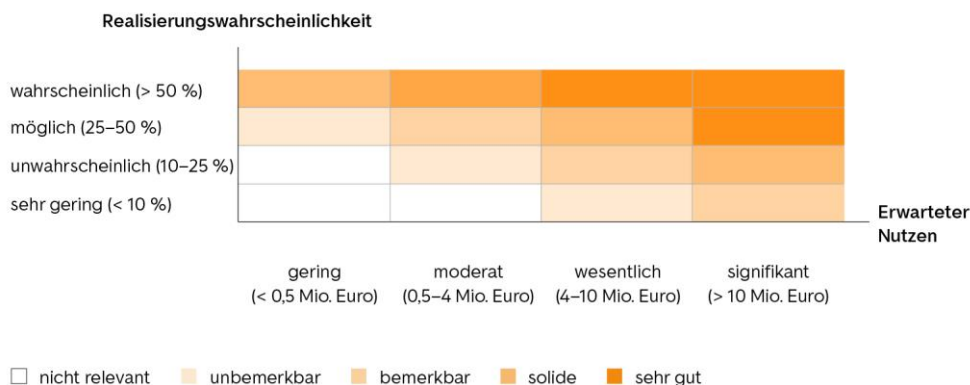


Strategische Chancen von übergeordneter Bedeutung – wie Strategieanpassungen oder mögliche Akquisitionen und Partnerschaften – werden auf Vorstandsebene behandelt. Das geschieht im Rahmen des jährlichen Budgetprozesses, bei aktuellen Themen in den turnusmäßigen Sitzungen des Executive Leadership Teams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

Am Beginn des Chancenmanagement-Prozesses steht die Identifikation von Chancen. Die Chancenbewertung erfolgt unter der Berücksichtigung des erwarteten Nutzens sowie einer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit. Der Zeithorizont für die Einschätzung von Chancen beträgt ca. zwei bis drei 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 das Ergebnis.
- **bemerkbar:** Gute Chancen haben merklichen Einfluss auf die Reputation, das Geschäftsmodell, die Liquidität, das Vermögen und das Ergebnis.
- **unbemerkbar:** Kleine Chancen haben geringen Einfluss auf die Reputation, das Geschäftsmodell, die Liquidität, das Vermögen und das Ergebnis.
- **nicht relevant:** Sehr niedrige Chancen haben so gut wie keinen Einfluss auf die Reputation, das Geschäftsmodell, die Liquidität, das Vermögen und das Ergebnis.

CHANCENKLASSIFIZIERUNGSMATRIX



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

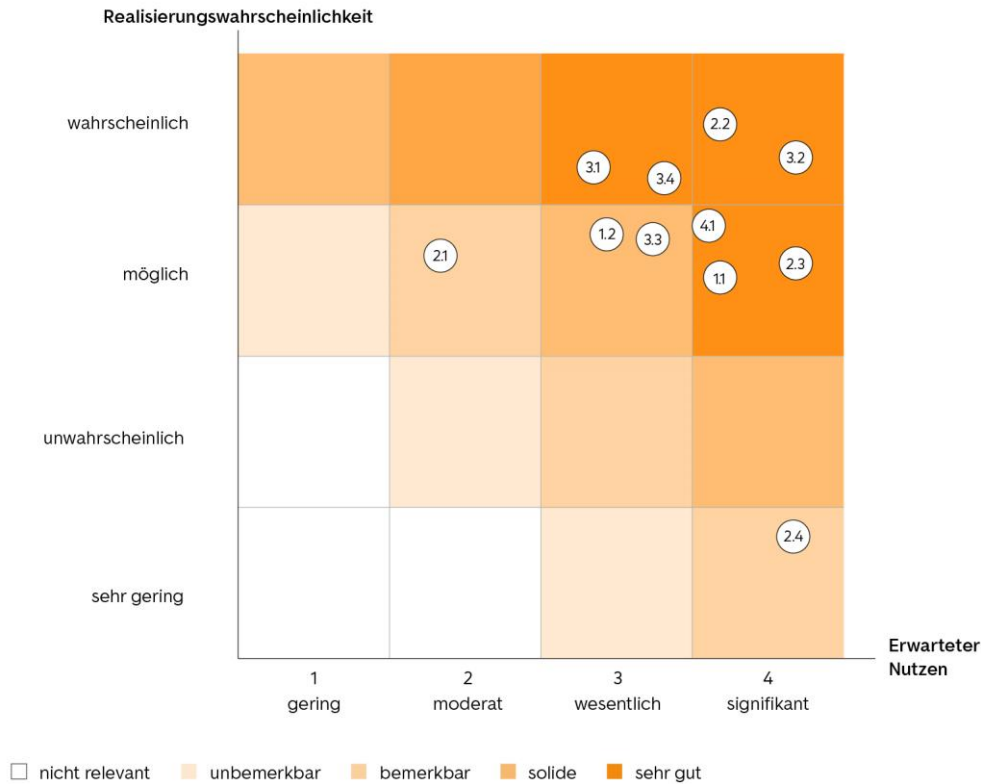
Die Veränderungen der Chancensituation stellen sich im Vergleich zum Vorjahr wie folgt dar:

VERÄNDERUNGEN DER CHANCENSITUATION

		Eintritts- wahrscheinlichkeit	Quantitative Auswirkung	Veränderung ¹
1	Chancen aus der Entwicklung der Rahmenbedingungen			
1.1	Höherer „Share of Wallet“ durch die fortlaufende Verschiebung zu Online	möglich	signifikant	unverändert
1.2	Positive Entwicklung des Immobilienmarkts	möglich	wesentlich	neu
2	Unternehmensstrategische Chancen			
2.1	Geschäftsfördernde Kooperationen	möglich	moderat	unverändert
2.2	Wertsteigerung durch erfolgreiche M&A-Transaktionen	wahrscheinlich	signifikant	unverändert
2.3	Erweiterung der Geschäftsmodelle entlang der Wertschöpfungsketten rund um das Thema Immobilien	möglich	signifikant	neu
2.4	Internationalisierung des Geschäfts im Bereich Immobilien	sehr gering	signifikant	neu
3	Leistungswirtschaftliche Chancen			
3.1	Stabiles Geschäftsmodell mit starken Margen und hoher Cashflow-Generierung	wahrscheinlich	wesentlich	unverändert
3.2	Wertsteigerung durch Leistungsverbesserung sowie Erweiterung um zusätzliche Produkte und Dienstleistungen	wahrscheinlich	signifikant	Anstieg
3.3	Verbesserung der EBITDA-Marge durch weitere Optimierung der Effizienz	möglich	wesentlich	neu
3.4	Geänderte Gesetzgebung bzgl. der Aufteilung der Maklerkosten beim Immobilienkauf	wahrscheinlich	wesentlich	unwesentlich verändert
4	Sonstige Chancen			
4.1	Weitere Steigerung der Umsätze pro Kunde	möglich	signifikant	unverändert

¹Im Vergleich zu 2018 für den Bereich IS24.

CHANCENCLUSTER



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 sehr 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“⁵³ durch die fortlaufende Verschiebung von Offline- zu Online

IS24 ist das marktführende Immobilienanzeigenportal in Deutschland, gemessen an der Anzahl der Immobilieninserate und Kunden (ca. 23.000 professionelle Kunden)⁵⁴ sowie an Besucherzahlen und Nutzeraktivität (ca. 13,5 Millionen monatliche Besucher)⁵⁵. Etwa 425.000 Inserate⁵⁶ treffen auf monatlich ca. 43,4 Millionen Aufrufe – nahezu 38 % mehr als der nächste Wettbewerber.⁵⁷ 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 hat die Internetnutzung als einen festen

⁵³ Erläuterung: sinngemäß Umsatzanteil, Anteil an den Werbeausgaben unserer Kunden.

⁵⁴ Scout24 internal data – Kunden mit mindestens einem Inserat, Dezember 2019.

⁵⁵ Multiplattform; Quelle: AGOF e. V./digital facts, 2018–19.

⁵⁶ IS24 Core Data und interne Wettbewerbsbeobachtung für Vergleich mit anderen Immobilienanzeigenportalen.

⁵⁷ AIM Group Real Estate Marketplaces Annual, November 2019 – Total monthly visits as of Sep 2019 (SimilarWeb).

Bestandteil im Leben der Konsumenten verankert. Bereits heute greifen nahezu 80 %⁵⁸ der Nutzer von IS24 über mobile Endgeräte auf unsere Services zu, die geräteübergreifend nutzbar sind.⁵⁹ Die IS24-Apps wurden bereits mehr als 10 Millionen Mal heruntergeladen, davon allein rund 2 Millionen Mal in 2019⁶⁰, was die Attraktivität unserer Plattformen auch für die Anwendung auf mobilen Endgeräten 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 Marktplatz führen. Bei unseren gewerblichen Immobilienanbietern, 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.

1.2 Positive Entwicklung des Immobilienmarkts

Die im Wirtschaftsbericht im Kapitel **ENTWICKLUNG DES DEUTSCHEN WOHNIMMOBILIENMARKTS** beschriebene positive Entwicklung des Immobilienmarkts in den letzten Jahren soll sich auch in den nächsten Jahren fortsetzen. Dies schafft einerseits eine positive Ausgangssituation bei unseren Kunden (Maklern, Immobilienbesitzer) als auch ein erhöhtes Interesse bei unseren Nutzern (Immobilieninteressenten). Für beide Zielgruppen können wir durch unsere existierenden und unsere neuen Produkte zusätzliche Mehrwerte schaffen, die unser Wachstum zusätzlich unterstützen.

Wir bewerten diese Chance als solide.

Unternehmensstrategische Chancen

2.2 Wertsteigerung durch erfolgreiche Mergers-&Acquisitions-Transaktionen

Die geplante Trennung von AS24 und die folglich konsequentere Konzentration auf das Ecosystem rund um das Thema Immobilien eröffnet uns die Chance, durch relevante Zukäufe in diesem Bereich neue Werte zu schaffen. 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 hinweg. Mit kleinen und mittleren Akquisitionen werden wir hier einen Beitrag zur Realisierung des geplanten Wachstums in Richtung Immobilien-Transaktion leisten.

Dabei liegt der Fokus auf der Generierung von Mehrwerten im Kerngeschäft von IS24, das heißt der Stärkung der wesentlichen operativen Erfolgskennzahlen. Durch gezielte Transaktionen können wir ein verbessertes und größeres Angebot für unsere Nutzer schaffen und gleichzeitig unseren Kunden eine höhere Reichweite bieten.

Wir bewerten diese Chance als sehr gut.

⁵⁸ Scout24 Insights & Analytics, Dezember 2019.

⁵⁹ Basierend auf der Summe der Besuche über mobile Endgeräte, mobiloptimierte Webseite und Apps im Verhältnis zu der Summe der gesamten Besuche, gemessen mit dem eigenen Traffic.

⁶⁰ App Annie, Jan 2020.

2.3 Erweiterung der Geschäftsmodelle entlang der Wertschöpfungsketten rund um das Thema Immobilien

Die durch den Verkauf von AS24 ermöglichte Fokussierung der Organisation auf das Thema Immobilien ermöglicht uns, die Wertschöpfungskette beim Kauf/Verkauf und bei der Vermietung von Immobilien noch tiefer abzudecken und weitere Mehrwerte für Kunden und Nutzer zu schaffen. Damit können wir sowohl die Monetarisierung der bereits existierenden Kunden/Nutzer erhöhen als auch neue Kunden/Nutzer für die erweiterten Angebote gewinnen. Wir haben ein tiefes Verständnis für die Ansprüche des Immobilien-Ecosystems sowie die Bedürfnisse unserer Kunden in ihrem unternehmerischen Alltag. Gleichzeitig ist unser Produktportfolio stärker als je zuvor. So bieten wir beispielsweise mit „Homeseller Hub“ einen One-Stop-Shop an, mit welchem wir alle Bedürfnisse von Hausverkäufern aus einer Hand bedienen. Mit „Realtor Lead Engine“ etablieren wir die führende Leadquelle für Maklermandate. Im Bereich der Produktentwicklung fokussieren wir uns darauf, unsere kundenzentrierte Product-Roadmap weiter auszubauen und Konsumenten von der Entscheidungsfindung (z. B. Kauf oder Miete) bis hin zur Realisierung der entsprechenden Transaktion zu unterstützen.

Wir bewerten diese Chance als sehr gut.

Leistungswirtschaftliche Chancen

3.1 Stabiles Geschäftsmodell mit starken Margen und hoher Cashflow-Generierung

IS24 hat es über die letzten Jahre erfolgreich geschafft, ein stabiles Geschäftsmodell aufzustellen: Eine außergewöhnlich gute Basis für zukünftige Entwicklungen. Die Außenumsätze der fortgeführten Aktivitäten (Segment IS24 und die diesem Segment zuzuordnenden CS-Geschäftsaktivitäten) sind im Zeitraum von 2014 bis 2019 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 14,8 %⁶¹ gestiegen und erreichten im Berichtszeitraum 2019 einen Betrag von 349,8 Millionen Euro (ohne Holding-Umsätze). Historisch betrachtet waren die Umsatzerlöse im Wesentlichen von der Anzahl und Dauer der von unseren Kunden geschalteten Anzeigen abhängig. Durch unsere zuletzt eingeführte individuellere Preisgestaltung, insbesondere durch die Einführung von einzeln hinzubuchbaren Sichtbarkeitsprodukten, diversifizieren wir unser Umsatzpotenzial zunehmend, über das reine Anzeigengeschäft mit unseren Kunden hinaus.

Durch unsere führende Marktposition profitieren wir von einem hohen operativen Leverage und somit von unterproportionalem Kostenwachstum im Vergleich zum Umsatz. Ohne Berücksichtigung von zentralen Konzernfunktionen, Konsolidierung und Sonstige betrug die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten 62,2 % im Geschäftsjahr 2019. Dies liegt 5,9 Prozentpunkte über der EBITDA-Marge von 56,3 % im Geschäftsjahr 2014. Wir glauben, dass unsere EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit noch weiter verbessert werden kann. Der vergleichsweise geringe Investitionsbedarf unseres Geschäftsmodells führt gleichzeitig zu einer signifikanten Cashflow-Generierung.

Wir bewerten diese Chance als sehr gut.

3.2 Wertsteigerung durch Leistungsverbesserung sowie Erweiterung um zusätzliche Produkte und Dienstleistungen

Ein wesentlicher Bestandteil unserer operativen Unternehmensführung ist die Verbesserung unserer Leistungsmerkmale durch messbare Leistungsindikatoren wie Bestand an Anzeigen sowie an Nutzerreichweite bzw. Besucherzahlen. Ziel unserer internen Steuerung ist eine Verbesserung der Leistung der einzel-

⁶¹ Umsatzbasis IS24 Geschäftsjahr 2014: 175,8 Millionen Euro

nen 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. Dabei sollen etwa Produkte schneller umgesetzt und implementiert sowie Monetarisierungsmodelle angepasst werden. So wird zum Beispiel das Premium-Profil entsprechend ausgebaut, um den Nutzer Mehrwert kontinuierlich zu steigern.

Die führende Position der IS24-Plattform nach Zugriffszahlen und Nutzeraktivität in Deutschland (43,4 Millionen monatliche Aufrufe) und eine der führenden Positionen in Österreich (1,5 Millionen monatliche Aufrufe)⁶² 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 An- und Verkaufsprozesses bzw. Immobilienvermietungsprozesses zu unterstützen.

Die Generierung von Leads für Partner und der Verkauf von Werbeanzeigen tragen dazu bei, Scout24 als führenden Digitalvermarkter und als Marktnetzwerk rund um Immobilien 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. 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.

3.3 Verbesserung der EBITDA-Marge durch weitere Optimierung der Effizienz

Scout24 unternimmt diverse Anstrengungen, die internen Prozesse auch zukünftig weiter zu optimieren, um Kosten zu senken und die Arbeitsabläufe zu beschleunigen und kundenorientierter zu gestalten. In diesem Zusammenhang soll das Programm „Growth Simply Done“ zu einer optimierten Kostenbasis von +200 bis 300 bps sowie einer verbesserten EBITDA-Marge bis 2021 beitragen. Dafür wurden in den Bereichen Verwaltung, Vertrieb, Marketing sowie Produkt/Engineering Einsparpotenziale von ca. 20 Millionen Euro identifiziert, von welchen bereits 14 Millionen Euro in der Planung für 2020 berücksichtigt worden sind.⁶³

Wir bewerten diese Chance als solide.

3.4 Geänderte Gesetzgebung bzgl. der Aufteilung der Maklerkosten beim Immobilienkauf

Die geplante Einführung einer neuen Regelung zur Teilung der Maklerprovision mit dem Verkäufer beim Immobilienkauf könnte positive Effekte für IS24 haben (laut aktuellem Stand soll die Weitergabe von Maklerkosten vor dem Hintergrund, dass in der Regel auch der Käufer von der Tätigkeit eines Maklers profitiert, zwar nicht gänzlich ausgeschlossen werden, jedoch solle sie nur noch bis zu einer maximalen Obergrenze von 50 % des insgesamt zu zahlenden Maklerlohns möglich sein⁶⁴).

Wir erwarten, dass die Einführung dieser neuen Bestimmung 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

⁶² AIM Group Real Estate Marketplaces Annual, November 2019.

⁶³ Scout24 Capital Markets Day 2019.

⁶⁴ Gesetzentwurf der Bundesregierung; Entwurf eines Gesetzes über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser; Drucksache 19/15827.

steigenden Anzahl von Onlineinseraten von Maklern. Es ist anzunehmen, dass IS24 als klarer Marktführer im Bereich der Online-Immobilienportale von dieser Entwicklung profitieren würde.

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

Der erhöhte Wettbewerbsdruck könnte auch dazu führen, dass Kosten für die Bewerbung von Immobilienanzeigen zu einem steigenden Anteil von Maklern an Eigentümer weitergegeben werden. Eine derartige Entwicklung würde wahrscheinlich IS24 überproportional zugutekommen, da wir nach unserer Einschätzung die „führende Haushaltsmarke“ mit der höchsten Bekanntheit unter Eigentümern in Deutschland sind.

Sollten sich die Eigentümer entscheiden, weniger Maklerdienste zugunsten von mehr Transaktionen in Eigenregie in Anspruch zu nehmen, so ist unser Geschäftsbereich mit Privatinserenten ebenfalls darauf vorbereitet, um von einem solchen Trend zu profitieren. Da wir nach unserer Einschätzung im Gesamtmarkt nach Anzeigen die „führende Haushaltsmarke“ in Deutschland⁶⁵ sind, würde eine derartige Entwicklung IS24 durch das gesteigerte Volumen der Privatinserate nützen und sie würde die durchschnittliche Bereitschaft von Privatinserenten beeinflussen, für Inserate zu bezahlen.

Wir bewerten diese Chance als sehr gut.

Sonstige Chancen

4.1 Weitere Steigerung der Umsätze pro Kunde

Unsere durchschnittlichen Umsatzerlöse pro Kernmakler haben weiteren Wachstumsspielraum, vergleicht man sie mit den durchschnittlichen Umsatzerlösen der relevanten Vergleichsgruppe aus Regionen, wo die Verschiebung von Offline-Medien zu Online-Anzeigenportalen bereits weiter fortgeschritten ist.⁶⁶

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) zugunsten von Online-Angeboten verschiebt. Wir sehen somit die Möglichkeit, durch Preisanpassungen und den Verkauf zusätzlicher Sichtbarkeitsprodukte unseren Umsatz pro Kunde weiter zu erhöhen. Hierfür werden wir unseren Kunden, wie oben beschrieben, zusätzliche wertstiftende Produkte anbieten. Auf Basis unseres hohen operativen Leverages 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.

⁶⁵ AIM Group Real Estate Marketplaces Annual, November 2019.

⁶⁶ AIM Group Rightmove, November 2019.

Prognosebericht

Das folgende Kapitel gibt einen Überblick über die Erwartungen für das Geschäftsjahr 2020. Diese beziehen sich auf Umsatz und EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit für das fortgeführte Geschäft IS24 inklusive der ab 2020 entsprechend zugeordneten Geschäftsaktivitäten des Segments CS. Darüber hinaus werden Erwartungen für die Scout24-Gruppe abgegeben.

Markt- und Branchenerwartungen

Die Folgen der Coronavirus-Pandemie für die Weltwirtschaft und damit auch die exportorientierte deutsche Wirtschaft sind derzeit noch nicht hinreichend verlässlich abschätzbar. Je nach Intensität und Zeitdauer der Erkrankungswelle sehen Wirtschaftsforscher unterschiedlich stark ausgeprägte Effekte für das weltweite Wirtschaftswachstum.⁶⁷ Für Deutschland rechnen z. B. das Institut für Weltwirtschaft (IfW)⁶⁸ und die Deutsche Bank⁶⁹ derzeit mit einem leichten Rückgang des Bruttoinlandsprodukts um 0,1 % bzw. 0,2 %. Scout24 geht jedoch davon aus, dass die branchenspezifischen Trends im deutschen Immobilienmarkt die Geschäftsentwicklung des Unternehmens weiter unterstützen.

Wie im Kapitel WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN dargestellt, setzt sich insbesondere der Shift der Werbeausgaben von Offline zu Online weiter fort. Das überproportionale Wachstum des Digitalmarkts unterstreicht die positiven Aussichten des auf die Digitalisierung der Wertschöpfungskette ausgerichteten Geschäftsmodells von Scout24. Insbesondere die weitere konsequente Digitalisierung von Immobilientransaktionen bietet enormes Wachstumspotenzial für Scout24.

IS24 ist durch die seit Jahren unter Beweis gestellte hohe Innovationskraft, eine führende Marktposition, hohe Markenbekanntheit und beträchtliche Nutzerreichweite im deutschen Markt hervorragend positioniert, um diesen Rückenwind zu nutzen. Dabei könnte IS24 auch bei sinkenden Immobilienpreisen profitieren, wenn sich der Markt von einem Verkäufermarkt zu einem Käufermarkt dreht. Denn wichtiger als die Transaktionsvolumina ist die Anzahl der Verkaufstransaktionen. Unabhängig von der Preisentwicklung ziehen, wie in der ENTWICKLUNG DES DEUTSCHEN WOHNIMMOBILIENMARKTS dargestellt, im stark mietgeprägten deutschen Markt jedes Jahr mehr als acht Millionen Menschen um. Mit einem Rückgang dieser Zahl ist voraussichtlich nicht zu rechnen. Daraus ergibt sich ein entsprechend großes Geschäftspotenzial für IS24.

Einen Sonderfall stellt der sogenannte Mietendeckel in Berlin dar, der am 30. Januar 2020 vom Berliner Abgeordnetenhaus beschlossen wurde. Obwohl die Regelung nur für Berlin und ausdrücklich nicht für Neubauten gilt, hat der deutliche Eingriff in den Wohnungsmarkt die Investoren offenbar verunsichert.

Unternehmenserwartungen

Scout24 geht zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht von wesentlichen Beeinträchtigungen der Geschäftsentwicklung durch die unklaren gesamtwirtschaftlichen Folgen des Coronavirus aus. Die nachfolgende Prognose wird daher ohne besondere Berücksichtigung der Coronavirus-Pandemie abgegeben. Dennoch

⁶⁷ Wirtschaftliche Implikationen der Corona-Krise und wirtschaftspolitische Maßnahmen, 11. März 2020, (https://www.ifo.de/DocDL/PM-COVID-19_2020-03-11.pdf)

⁶⁸ IfW Konjunkturprognose: BIP dürfte 2020 schrumpfen, 12. März 2020

⁶⁹ n-tv: Erster BIP-Rückgang seit 2009 - Deutsche Bank schreibt Wachstum ab, 10. März 2020

ist nicht auszuschließen, dass sich im weiteren Jahresverlauf Auswirkungen ergeben, die das Geschäft und die Prognose der Scout24-Gruppe beeinflussen können. Negative Auswirkungen können sich unter anderem dadurch ergeben, dass Makler keine Besichtigungen mehr durchführen (möchten/können/dürfen), die Aktivität auf dem Immobilienmarkt und damit eventuell auch die Anzahl der Listings (vorübergehend) deutlich nachlässt oder Vertriebs-, Produktentwicklungsteams sowie externe Dienstleister durch Krankheit ausfallen (könnten) oder durch länger andauernde Home Office Perioden an Effizienz verlieren (könnten).

Scout24 hat im Geschäftsjahr 2019 einen Umsatz aus fortgeführten Aktivitäten in Höhe von 349,7 Millionen Euro erzielt. Dies entspricht einem Wachstum von 9,9 % im Vergleich zum Vorjahr (2018: 318,2 Millionen Euro).

Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit aus fortgeführten Aktivitäten lag mit 59,9 % in etwa auf Vorjahresniveau (2018: 59,3 %). Ohne Berücksichtigung von zentralen Konzernfunktionen, Konsolidierung und Sonstige betrug die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit 62,2 %, und lag damit 0,9 Prozentpunkte über dem vergleichbaren Vorjahresniveau (2018: 61,3 %). Damit haben wir mit unserem fortgeführten Geschäft auch im Jahr 2019 unsere Strategie des nachhaltigen und profitablen Umsatzwachstums vorangetrieben.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Der Ausblick für das Geschäft mit **Residential-Immobilien-Partnern** bleibt positiv. Wir gehen davon aus, dass die Migration auf die neuen Mitgliedschaftsmodelle „Image Edition“ und „Acquisition Edition“ zum ARPU-Wachstum beitragen wird wie auch der Verkauf von VIA-Zusatzprodukten. Dazu kommen weiter steigende Umsätze aus der Vermittlung von Immobilienverkäufer-Leads an Makler („Realtor Lead Engine“-Umsätze). Wir rechnen aber weiterhin damit, dass das „Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser“ noch im ersten Halbjahr 2020 in Kraft treten wird. Die Neuregelung wird unserer Meinung nach zunächst zu einer erhöhten Unsicherheit bei den Maklerkunden führen. Hieraus erwarten wir einen negativen Umsatzeffekt von ca. 5 bis 8 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2020 und damit ein im Vergleich zum Vorjahr leicht verlangsamtes Wachstum der Umsätze mit Residential-Immobilien-Partnern.

Für das Geschäft mit **Business-Immobilien-Partnern** gehen wir ebenfalls von einem leicht verlangsamten Wachstum aus. Grund hierfür ist die oben genannte Verunsicherung aufgrund staatlicher Regulierung.

Die Listing-Umsätze mit **privaten Anbietern** werden unserer Erwartung nach im Geschäftsjahr 2020 zurückgehen. Grund hierfür ist der verschärfte Wettbewerb (siehe Kapitel **WETTBEWERBSSITUATION**), dem wir jedoch durch unsere im Januar 2020 gestartete kostenlose Listing-Initiative begegnen. Sie gilt für Vermietungsanzeigen für Objekte unter 400 Euro Kaltmiete und für Neukunden in der Vermietung. Wir gehen davon aus, dass diese Investition in zusätzliche Listings zu Umsatzeinbußen bei privaten Anzeigen von ca. 1 bis 2 Millionen Euro im Jahr führen wird. Die Entwicklung sonstiger Umsätze mit privaten Konsumenten, beispielsweise aus der Premium-Membership, sehen wir weiterhin sehr positiv.

Dagegen gehen wir von marktbedingt weiter rückläufigen **Display-Umsätzen** mit Dritten aus.

Wie bereits auf dem Kapitalmarkttag im November 2019 angekündigt, gehen wir aufgrund der oben genannten drosselnden Effekte von einem leicht abgeschwächten Wachstum für das Geschäftsjahr 2020 aus. **Für die fortgeführten Aktivitäten (ohne Holding-Umsätze) rechnen wir mit einem Umsatzwachstum im Jahr 2020 zwischen 6,0 % und 8,0 %.** Ohne Berücksichtigung von zentralen Konzernfunktionen, Konsolidierung

und Sonstige erwarten wir, wie auf dem Kapitalmarkttag angekündigt, eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von bis zu 65,0 %.

Infolge des AS24-Verkaufs werden Synergieeffekte, vor allem im Personalbereich, bei IS24 wegfallen. Wir gehen davon aus, dass diese Dis-Synergien, auf neun Monate gerechnet, im Jahr 2020 bis zu 5 Millionen Euro betragen werden. Dieser Betrag war in der oben genannten Kapitalmarkttag-Schätzung noch nicht enthalten. Unter Berücksichtigung von Dis-Synergien würde die für das Jahr 2020 prognostizierte EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (fortgeführte Aktivitäten ohne zentrale Konzernfunktionen, Konsolidierung und Sonstige) um ca. 1 Prozentpunkt niedriger ausfallen. Demnach erwarten wir hier bis zu 64,0 %. Dieser negative Effekt könnte jedoch teilweise durch noch abzuschließende Transitional Service Agreements („TSA“) mit dem AS24-Käufer ausgeglichen werden.

Für die Scout24-Gruppe gehen wir aufgrund vernachlässigbarer Holding-Umsätze ebenfalls von einem Umsatzwachstum im Jahr 2020 zwischen 6,0 % und 8,0 % aus. Ohne die nicht fortgeführten Aktivitäten werden unsere bisherigen Holding-Kosten (zentrale Konzernfunktionen, Konsolidierung und Sonstige) niedriger ausfallen. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit für die Scout24-Gruppe (inklusive Dis-Synergien und Holding-Kosten) erwarten wir daher bei bis zu 62,0 %.

Insgesamt sind wir sehr zuversichtlich, dass wir mit IS24 als Marktführer den Ausbau des Immobilien-Ecosystems kurz- bis mittelfristig in Deutschland weiter vorantreiben werden. Wir werden weiter in neue Produkte und Technologien investieren, den Transaktionsprozess zunehmend digitalisieren und die Reichweite in unserem Markt ausbauen.

NEUE SEGMENTSTRUKTUR

Nach Vollzug des AS24-Verkaufs werden wir für das fortgeführte Geschäft eine neue Segmentierung einführen. Diese wird vom Vorstand derzeit entwickelt. Auf der neuen Segmentebene werden wir sowohl Umsatzerlöse als auch EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit berichten. Daher werden wir zu gegebener Zeit unsere Prognose entsprechend anpassen.

KAPITALSTRUKTUR

Scout24 plant, Kapital aus dem im ersten Halbjahr 2020 vereinnahmten Erlös des AS24-Verkaufs an seine Aktionäre zurückzuführen. Aktienrückkäufe sind in diesem Zusammenhang denkbar. Der genaue Betrag, die Struktur und der zeitliche Ablauf einer solchen Maßnahme werden zu gegebener Zeit beschlossen und kommuniziert.

Mit dem Bankenkonsortium der revolving Kreditlinie wurde eine Kredittilgung in Höhe von 250 Millionen Euro nach Vollzug des AS24-Verkaufs vereinbart.

Gleichzeitig wollen wir weiterhin in Wachstum investieren. Zukäufe sind denkbar, wenn sie unserer Strategie des nachhaltigen profitablen Wachstums genügen. Hierfür kann auch Fremdkapital eingesetzt werden. Dabei sehen wir die Obergrenze für den Verschuldungsgrad der Scout24-Gruppe (Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate) bei 3,50 : 1 (Dezember 2019: 2,45 : 1).

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 Konzernlageberichts 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 Vorstands

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder wird vom Aufsichtsrat festgelegt. Der Aufsichtsrat achtet dabei, unter Beachtung der in § 87 Abs. 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 Anteile betragsmäßige Höchstgrenzen auf. Die Vorstandsvergütung bestand im Geschäftsjahr 2019 aus folgenden Komponenten:

VERGÜTUNGSBESTANDTEILE

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 einschließlich der anteilsbasierten Vergütung.

Die Ziele und deren Gewichtung für die einjährige variable Vergütung von Herr Hartmann, Dr. Schmelzer, Herr Weitz und Dr. Schröter werden vom Aufsichtsrat festgelegt und dem Vorstand schriftlich mitgeteilt. Die Ziele können finanzieller Natur sein (z. B. jährlicher Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit). Bei vollem Erreichen der vom Aufsichtsrat festgelegten Ziele (100 %) beträgt die Zielhöhe der einjährigen variablen Vergütung jährlich brutto 340,0 Tsd. Euro (Vorjahr: 30,5 Tsd. Euro) für Herrn Hartmann, 113,9 Tsd. Euro (Vorjahr: – Tsd. Euro) für Dr. Schmelzer, 200,0 Tsd. Euro (Vorjahr: 10,3 Tsd. Euro) für Herrn Weitz und 200,0 Tsd. Euro (Vorjahr: 10,3 Tsd. Euro) für Dr. Schroeter. Die genaue Höhe bestimmt der Aufsichtsrat nach freiem Ermessen unter Berücksichtigung des Grads der Zielerreichung und der Empfehlungen des Vergütungsausschusses. Der Aufsichtsrat legt auch fest, ob und in welchem Umfang sich der Anspruch bei einer Zielerreichung von mehr als 100 % erhöht. Die Auszahlung erfolgt jährlich im folgenden Geschäftsjahr.

Die Zahlung der Vergütung kann bei Zielverfehlung auch vollständig entfallen.

Ferner werden Herr Hartmann, Dr. Schmelzer, Herr Weitz und Dr. Schroeter eine anteilsbasierte Vergütung gemäß dem Long-Term Incentive Plan 2018 (LTIP 2018) gewährt. Herr Weitz partizipiert zudem an den Managementbeteiligungsprogrammen („Management Equity Programme“, kurz MEP) sowie SOP. Dr. Schroeter partizipiert neben LTIP auch an SSOP. Für Details zu den genannten Programmen wird auf Erläuterung „5.3 Anteilsbasierte Vergütung“ verwiesen.

Im Fall von Herrn Gisy wurden die Ziele und deren Gewichtung für die einjährige variable Vergütung ebenso vom Aufsichtsrat festgelegt und dem Vorstand schriftlich mitgeteilt. Die Ziele konnten finanzieller Natur sein (z. B. jährlicher Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit). Bei vollem Erreichen der zuvor vom Aufsichtsrat festgelegten Ziele (100 %) hätte die Zielhöhe der einjährigen variablen Vergütung jährlich brutto 84,7 Tsd. Euro (Vorjahr: 173,6 Tsd. Euro) betragen. Die genaue Höhe bestimmte der Aufsichtsrat grundsätzlich nach freiem Ermessen unter Berücksichtigung des Grads der Zielerreichung und der Empfehlungen des Präsidialausschusses. Der Aufsichtsrat legte auch fest, ob und in welchem Umfang sich der Anspruch bei einer Zielerreichung von mehr als 100 % erhöht. Die Auszahlung erfolgte grundsätzlich jährlich im folgenden Geschäftsjahr. Im Zuge der Beendigung der Vorstandstätigkeit wurde noch im Geschäftsjahr 2019 eine einjährige variable Vergütung von 260,0 Tsd. Euro festgelegt und ausgezahlt.

Zusätzlich wurde seit dem Jahr 2016 Herrn 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 2018 für die Geschäftsjahre 2018 bis 2020 festgelegt und dem Vorstand schriftlich mitgeteilt. Die Ziele waren finanzieller Natur (z. B. Umsatzwachstum und EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit) und/oder sonstiger Art. Bei vollem Erreichen der vom Aufsichtsrat festgelegten Ziele (100 %) hätte der Zuteilungswert der mehrjährigen variablen Vergütung 84,7 Tsd. Euro (Vorjahr: 173,6 Tsd. Euro) brutto für Herrn Gisy für das Geschäftsjahr 2019 (2018) betragen. Die genaue Höhe wurde im Zuge der Beendigung der Vorstandstätigkeit noch im Geschäftsjahr 2019 mit 124,0 Tsd. Euro festgelegt und ausgezahlt.

Herr Gisy erhielt zudem eine anteilsbasierte Vergütung aus dem Managementbeteiligungsprogramm MEP. Für Details zum Managementbeteiligungsprogramm wird auf Erläuterung „5.3 Anteilsbasierte Vergütung“ verwiesen.

Versorgungsaufwand

Die Scout24 AG zahlt den Mitgliedern des Vorstands für die Dauer des Dienstvertrags 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 Betrags, 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 Vorstands 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 Vorstands kann im Geschäftsjahr eine Sondervergütung für außerordentliche Leistungen nach Ermessen des Aufsichtsrats gewährt werden. Bei Herrn Hartmann ist die Sondervergütung auf das Dreifache der einjährigen variablen Vergütung beschränkt. Die Sondervergütung von Dr. Schmelzer, Herrn Weitz und Dr. Schroeter darf maximal das Zweifache der jährlichen Festvergütung betragen. Die Sondervergütung von Herr Gisy darf maximal das Dreifache der Summe aus einjähriger und mehrjähriger variabler Vergütung betragen.

Der Aufsichtsrat hat am 5. Dezember 2019 in Anbetracht des Sondereinsatzes des Vorstands beim AutoScout24 Strategic Review dem Vorstand eine Sondervergütung gewährt. Die Sondervergütung beträgt 680 Tsd. Euro für Herrn Hartmann, 420 Tsd. Euro für Dr. Schmelzer, 400 Tsd. Euro für Herrn Weitz und 400 Tsd. Euro für Dr. Schroeter. 50 % der Sondervergütung waren von der strategischen Entscheidung bezüglich des AutoScout24-Verkaufs abhängig und wurden nach der getroffenen Entscheidung bereits in 2019 berücksichtigt. 50 % der Sondervergütung sind von der Performance des Scout24-Aktienkurses gegenüber dem MDAX im Zeitraum vom 17. Dezember 2019 bis zum 18. Juni 2020 (Hauptversammlung) abhängig, der Erwartungswert hierzu wird überwiegend in 2020 berücksichtigt. Die Auszahlung der Sondervergütung erfolgt bei Fortbestand der Vorstandstätigkeit in 2020.

BEGRENZUNG DER JAHRESGESAMTVERGÜTUNG

Die jährliche Vergütung unter Einrechnung aller Vergütungskomponenten einschließlich Altersversorgung, Sondervergütungen und Nebenleistungen jeder Art ist bei Herrn Hartmann auf einen Betrag von maximal 8.800,0 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.012,7 Tsd. Euro) brutto, bei Dr. Schmelzer auf einen Betrag von maximal 3.415,7 Tsd. Euro (Vorjahr: – Tsd. Euro) brutto, bei Herrn Weitz auf einen Betrag von maximal 7.000,0 Tsd. Euro (Vorjahr: 361,1 Tsd. Euro) brutto, bei Dr. Schroeter auf einen Betrag von maximal 7.000,0 Tsd. Euro (Vorjahr: 361,1 Tsd. Euro) brutto und bei Herrn Gisy auf einen Betrag von maximal 688,1 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.410,0 Tsd. Euro) begrenzt.⁷⁰

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 nachvertraglichen Wettbewerbsverbots eine monatliche Karenzentschädigung jeweils in Höhe der Hälfte der zuletzt bezogenen Festvergütung einschließlich etwaiger Nebenleistungen. Auf die an Herrn Hartmann, Dr. Schmelzer, Herrn Weitz und Dr. Schroeter zu zahlenden Karenzentschädigungen werden ihnen andere Einkünfte angerechnet.

⁷⁰ Aufgrund des unterjährigen Dienstantritts bzw. -austritts handelt es sich bei Dr. Schmelzer und Herr Gisy um anteilige Werte.

Die Gesellschaft hat das Recht zum Verzicht auf das Wettbewerbsverbot. In diesem Falle verringert sich die Karenzentschädigung zeitanteilig ab dem Zeitpunkt des Verzichts.

Sollte es vor Ende der jeweiligen Wartefristen des Long-Term Incentive Plan (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 zwölf Monaten nach diesem Kontrollwechsel von Scout24 beendet, und zwar nicht wirksam außerordentlich aus wichtigem Grund, oder kündigt der Planteilnehmer innerhalb von zwölf Monaten nach dem Kontrollwechsel wirksam aus wichtigem Grund, so enden die Wartefristen unmittelbar und sämtliche Share-Units werden sofort unverfallbar.

VERGÜTUNGSUMFANG

Angaben gemäß den Anforderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex⁷¹

In der nachfolgenden Tabelle werden gemäß den Anforderungen des DCGK vom 7. Februar 2017 die für die in 2019 amtierenden Vorstandsmitglieder für das Berichtsjahr 2019 und die für das Vorjahr 2018 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	Tobias Hartmann CEO seit 11/2018				Dr. Dirk Schmelzer CFO seit 06/2019			
	2018	2019	2019 min.	2019 max.	2018	2019	2019 min.	2019 max.
Festvergütung	82,4	680,0	680,0	680,0	–	225,8	225,8	225,8
Nebenleistungen	167,7	41,7	41,7	41,7	–	7,5	7,5	7,5
Summe	250,1	721,7	721,7	721,7	–	233,3	233,3	233,3
Einjährige variable Vergütung ^{1,2}	30,5	1.020,0	340,0	1.360,0	–	533,9	210,0	647,7
Mehrjährige variable Vergütung ¹	5.135,3	1.464,7	–	–	–	4.000,0	–	–
Summe	5.415,9	3.206,4	1.061,7	2.081,7	–	4.767,2	443,3	881,0
Versorgungsaufwand	5,0	50,0	50,0	50,0	–	25,0	25,0	25,0
Gesamtvergütung	5.420,9	3.256,4	1.111,7	2.131,7	–	4.792,2	468,3	906,0

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

² Die einjährige variable Vergütung enthält den Sonderbonus von Herr Hartmann (680,0 Tsd. Euro) sowie von Dr. Schmelzer (420,0 Tsd. Euro).

⁷¹ Der Deutsche Corporate Governance Kodex vom 9. Mai 2019 enthält Erleichterungen für den Vergütungsbericht, die im Zuge von ARUG II implementiert wurden. Da die Regelungen aus ARUG II zum Zeitpunkt der Erstellung des Vergütungsberichts noch nicht anwendbar waren, wurden im Sinne einer Transparenz für die Vergütung die Angaben nach DCGK vom 7. Februar 2017 weiterhin aufgeführt.

GEWÄHRTE ZUWENDUNGEN NACH DCGK, TEIL 2

In Tsd. Euro	2018	2019	Ralf Weitz CCO seit 12/2018		2018	2019	Dr. Thomas Schroeter CPO seit 12/2018	
			2019 min.	2019 max.			2019 min.	2019 max.
Festvergütung	16,2	400,0	400,0	400,0	16,2	400,0	400,0	400,0
Nebenleistungen	0,7	7,4	7,5	7,5	0,7	9,1	9,1	9,1
Summe	16,9	407,4	407,5	407,5	16,9	409,1	409,1	409,1
Einjährige variable Vergütung ^{1,2}	10,3	600,0	200,0	800,0	10,3	600,0	200,0	800,0
Mehrjährige variable Vergütung ¹	5.000,0	–	–	–	5.000,0	–	–	–
Summe	5.027,2	1.007,4	607,5	1.207,5	5.027,2	1.009,1	609,1	1.209,1
Versorgungsaufwand	1,2	25,0	25,0	25,0	1,2	25,0	25,0	25,0
Gesamtvergütung	5.028,4	1.032,4	632,5	1.232,5	5.028,4	1.034,1	634,1	1.234,1

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.

² Die einjährige variable Vergütung enthält den Sonderbonus von Herr Weitz (400,0 Tsd. Euro) sowie von Dr. Schroeter (400,0 Tsd. Euro).

GEWÄHRTE ZUWENDUNGEN NACH DCGK, TEIL 3

In Tsd. Euro	2018	2019	Christian Gisy CFO von 09/2014 bis 06/2019, Mitglied des Vorstands in 06/2019	
			2019 min.	2019 max.
Festvergütung	462,9	231,4	231,4	231,4
Nebenleistungen	38,2	21,0	21,0	21,0
Summe	501,1	252,4	252,4	252,4
Einjährige variable Vergütung ¹	173,6	260,0	260,0	260,0
Mehrjährige variable Vergütung ¹	173,6	124,0	124,0	124,0
Summe	848,3	636,4	636,4	636,4
Versorgungsaufwand	37,0	22,3	22,3	22,3
Gesamtvergütung	885,3	658,7	658,7	658,7

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

In Tsd. Euro	Tobias Hartmann CEO seit 11/2018		Dr. Dirk Schmelzer CFO seit 06/2019	
	2019	2018	2019	2018
Festvergütung	680,0	82,4	225,8	–
Nebenleistungen	41,7	167,7	7,5	–
Summe	721,7	250,1	233,3	–
Einjährige variable Vergütung ^{1,2}	373,6	–	210,0	–
Mehrfährige variable Vergütung ¹	–	–	–	–
Summe	1.095,3	250,1	443,3	–
Versorgungsaufwand	50,0	5,0	25,0	–
Gesamtvergütung	1.145,3	255,1	468,3	–

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

² Die einjährige variable Vergütung enthält den verdienten Sonderbonus von Herr Hartmann (340,0 Tsd. Euro) sowie von Dr. Schmelzer (210,0 Tsd. Euro).

ZUFLUSS NACH DCGK, TEIL 2

In Tsd. Euro	Ralf Weitz CCO seit 12/2018		Dr. Thomas Schroeter CPO seit 12/2018	
	2019	2018	2019	2018
Festvergütung	400,0	16,2	400,0	16,2
Nebenleistungen	7,4	0,7	9,1	0,7
Summe	407,4	16,9	409,1	16,9
Einjährige variable Vergütung ^{1,2}	212,4	–	212,4	–
Mehrfährige variable Vergütung ¹	1.154,5	–	–	–
Summe	1.774,3	16,9	621,5	16,9
Versorgungsaufwand	25,0	1,2	25,0	1,2
Gesamtvergütung	1.799,3	18,1	646,5	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.

² Die einjährige variable Vergütung enthält den verdienten Sonderbonus von Herr Weitz (200,0 Tsd. Euro) sowie von Dr. Schroeter (200,0 Tsd. Euro).

ZUFLUSS NACH DCGK, TEIL 3

In Tsd. Euro	Christian Gisy CFO von 09/2014 bis 06/2019, Mitglied des Vorstands in 06/2019	
	2019	2018
Festvergütung	231,4	462,9
Nebenleistungen	21,0	38,2
Summe	252,4	501,1
Einjährige variable Vergütung ¹	186,9	97,3
Mehrfährige variable Vergütung ¹	212,8	198,6
Summe	652,1	797,0
Versorgungsaufwand	22,3	37,0
Gesamtvergütung	674,4	834,0

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

Im abgelaufenen Geschäftsjahr erfolgten Aktienkäufe und -verkäufe durch die Vorstandsmitglieder. Siehe hierzu Erläuterung „5.4 Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen“ im Konzernanhang.

Im Geschäftsjahr kaufte Herr Hartmann im August 2019 3.500 Aktien zu einem Kurs von 52,03 Euro je Stück. Dies entspricht einem Volumen von 182 Tsd. Euro.

Im August 2019 kaufte Dr. Schmelzer 2.000 Aktien zu einem Kurs von 52,04 Euro je Stück. Dies entspricht einem Volumen von 104 Tsd. Euro.

Im September 2019 verkaufte Herr Weitz 20.948 Aktien zu einem Kurs von 49,54 Euro je Stück. Nach Abzug der marktüblichen Gebühren betrug der Zufluss 1.038 Tsd. Euro.

Im Juni 2019 verkaufte Herr Gisy 2.500 Aktien zu einem Kurs von 45,50 Euro je Stück. Nach Abzug der marktüblichen Gebühren betrug der Zufluss 114 Tsd. Euro.

Gesamtbezüge des Vorstands entsprechend dem Deutschen Rechnungslegungsstandard Nummer 17 (DRS 17)

Die Gesamtbezüge der einzelnen im Berichtsjahr 2019 und im Vorjahr tätigen Vorstandsmitglieder entsprechend DRS 17 sind der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

VORSTANDSVERGÜTUNG ENTSPRECHEND DRS 17, TEIL 1				
In Tsd. Euro	Tobias Hartmann CEO seit 11/2018		Dr. Dirk Schmelzer CFO seit 06/2019	
	2019	2018	2019	2018
Erfolgsunabhängige Vergütung				
Festvergütung	680,0	82,4	225,8	-
Nebenleistungen	41,7	167,7	7,5	-
Versorgungsleistungen	50,0	5,0	25,0	-
Summe	771,7	255,1	483,3	-
Erfolgsabhängige Komponenten				
Einjährige variable Vergütung	33,6	-	-	-
Sondervergütung	340,0	-	210,0	-
Summe	373,6	-	210,0	-
Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung				
Mehrfährige variable Vergütung	1.464,7	5.135,3	4.000,0	-
Gesamtbezüge ohne Drittvergütung	2.611,0	5.390,4	4.468,3	-

VORSTANDSVERGÜTUNG ENTSPRECHEND DRS 17, TEIL 2

In Tsd. Euro	Ralf Weitz CCO seit 12/2018		Dr. Thomas Schroeter CPO seit 12/2018	
	2019	2018	2019	2018
Erfolgsunabhängige Vergütung				
Festvergütung	400,0	16,2	400,0	16,2
Nebenleistungen	7,4	0,7	9,1	0,7
Versorgungsleistungen	25,0	1,2	25,0	1,2
Summe	432,4	18,1	344,1	18,1
Erfolgsabhängige Komponenten				
Einjährige variable Vergütung	12,4	-	12,4	-
Sondervergütung	200,0	-	200,0	-
Summe	212,4	-	212,4	-
Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung				
Mehrfähige variable Vergütung	1.154,5	5.000,0	-	5.000,0
Gesamtbezüge ohne Drittvergütung	1.799,3	5.018,1	646,5	5.018,1

VORSTANDSVERGÜTUNG ENTSPRECHEND DRS 17, TEIL 3

In Tsd. Euro	Christian Gisy CFO von 09/2014 bis 06/2019, Mitglied des Vorstands in 06/2019			Summe
	2019	2018	2019	2018
Erfolgsunabhängige Vergütung				
Festvergütung	231,4	462,9	1.937,2	1.347,1
Nebenleistungen	21,0	38,2	86,7	501,2
Versorgungsleistungen	22,3	37,0	147,3	90,9
Summe	274,7	538,1	2.171,2	1.939,2
Erfolgsabhängige Komponenten				
Einjährige variable Vergütung	186,9	97,3	245,3	595,6
Sondervergütung	-	-	950,0	-
Summe	186,9	97,3	1.195,3	595,6
Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung				
Mehrfähige variable Vergütung	212,8	198,6	6.832,0	16.048,7
Gesamtbezüge ohne Drittvergütung	674,4	834,0	10.198,5	18.583,5

Für das Geschäftsjahr 2019 (2018) wurden den Vorstandsmitgliedern Herr Hartmann, Dr. Schmelzer, Hr. Weitz und Dr. Schroeter eine einjährige variable Vergütung zugesagt mit einem Zielwert von 340,0 Tsd. Euro (30,5 Tsd. Euro) für Herrn Hartmann, 113,9 Tsd. Euro (- Tsd. Euro) für Dr. Schmelzer, 200,0 Tsd. Euro (10,3 Tsd. Euro) für Herrn Weitz und 200,0 Tsd. Euro (10,3 Tsd. Euro) für Dr. Schroeter. Da die endgültige Höhe der variablen Vergütung im Ermessen des Aufsichtsrats liegt und dieser die Höhe der Vergütung erst nach Aufstellung des Jahresabschlusses festlegen wird, wurden diese Zusagen nicht in die Gesamtbezüge des Geschäftsjahres 2019 einbezogen.

Für das Geschäftsjahr 2019 (2018) wurden dem Vorstandsmitglied Herrn Gisy eine einjährige variable Vergütung zugesagt mit einem Zielwert von 260,0 Tsd. Euro (173,6 Tsd. Euro). Herr Gisy hat die Zusage in Höhe des genannten Betrags im Geschäftsjahr 2019 nach Beendigung seiner Vorstandstätigkeit erhalten. Die in den Gesamtbezügen 2019 (2018) enthaltene einjährige variable Vergütung von Herrn Gisy stammt aus der bereits in 2019 erteilten Zusagen für Herrn Gisy.

Für das Geschäftsjahr 2019 (2018) wurde Herrn Gisy zudem eine mehrjährige variable Vergütung mit einem Zielwert von 124,0 Tsd. Euro (173,6 Tsd. Euro) zugesagt. Herr Gisy hat die Zusage in Höhe des genannten Betrags im Geschäftsjahr 2019 nach Beendigung seiner Vorstandstätigkeit erhalten.

Bezüge ehemaliger Mitglieder der Geschäftsführung

Herr Ellis ist zum 5. Dezember 2018 von seiner Vorstandstätigkeit zurückgetreten und sein Anstellungsverhältnis lief im Geschäftsjahr 2019 aus. Der Gesamtbetrag der Bezüge im Geschäftsjahr 2019 beläuft sich auf 25.344,5 Tsd. Euro. Davon entfallen 24.522,4 Tsd. Euro auf eine Drittvergütung im Zusammenhang mit dem Managementbeteiligungsprogramm MEP.

Herr Gisy ist zum 17. Juni 2019 von seiner Tätigkeit als Finanzvorstand zurückgetreten und war bis einschließlich 30. Juni 2019 als Vorstandsmitglied tätig. Sein Anstellungsverhältnis endete zum 30. September 2019. Der Gesamtbetrag der Bezüge im Zeitraum vom 1. Juli 2019 bis 31. Dezember 2019 belief sich auf 9.477,3 Tsd. Euro. Davon entfallen 9.270,4 Tsd. Euro auf eine Drittvergütung im Zusammenhang mit dem Managementbeteiligungsprogramm MEP. Ferner wurde zum 31. Dezember 2019 eine Rückstellung für ausstehende Karenzentschädigungen in Höhe von 220,3 Tsd. Euro gebildet.

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	Tobias Hartmann CEO seit 11/2018		Dr. Dirk Schmelzer CFO seit 06/2019	
	2019	2018	2019	2018
Kurzfristig fällige Leistungen	1.349,3	285,3	572,6	–
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	50,0	5,0	25,0	–
Andere langfristig fällige Leistungen	–	–	–	–
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	–	–	–	–
Anteilsbasierte Vergütung	3.954,8	369,1	2.144,4	–
Gesamtvergütung	5.354,1	659,4	2.742,0	–

VERGÜTUNG DER MITGLIEDER DES MANAGEMENTS IN SCHLÜSSELPOSITIONEN NACH IAS 24 – VORSTAND, TEIL 2

In Tsd. Euro	Ralf Weitz CCO seit 12/2018		Dr. Thomas Schroeter CPO seit 12/2018	
	2019	2018	2019	2018
Kurzfristig fällige Leistungen	821,6	16,8	823,3	16,8
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	25,0	1,2	25,0	1,2
Andere langfristig fällige Leistungen	-	-	-	-
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-
Anteilsbasierte Vergütung	2.892,5	104,4	2.891,9	104,4
Gesamtvergütung	3.739,1	122,4	3.740,2	122,4

VERGÜTUNG DER MITGLIEDER DES MANAGEMENTS IN SCHLÜSSELPOSITIONEN NACH IAS 24 – VORSTAND, TEIL 3

In Tsd. Euro	Christian Gisy CFO von 09/2014 bis 06/2019, Mitglied des Vorstands in 06/2019			Summe
	2019	2018	2019	2018
Kurzfristig fällige Leistungen	530,3	649,3	4.097,0	2.630,3
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	22,3	37,0	147,3	90,9
Andere langfristig fällige Leistungen	124,0	190,9	124,0	190,9
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	220,3	-	220,3	1.654,7
Anteilsbasierte Vergütung (MEP + LTIP)	3,0	33,0	11.886,5	804,9
Gesamtvergütung	899,8	910,2	16.475,1	5.371,7

VERGÜTUNG DER MITGLIEDER DES AUFSICHTSRAT, TEIL 1

In Tsd. Euro	Dr. Hans-Holger Albrecht		Frank H. Lutz seit 09/2019		Ciara Smyth
	2019	2018	2019	2018	2018
Kurzfristig fällige Leistungen	200,0	116,7	70,0	-	46,7
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-
Andere langfristig fällige Leistungen	-	-	-	-	-
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-
Sonstige Beratungsleistungen	-	-	-	-	-
Gesamtvergütung	200,0	116,7	70,0	-	46,7

VERGÜTUNG DER MITGLIEDER DES AUFSICHTSRAT, TEIL 2

In Tsd. Euro	Christoph Brand seit 09/2019		André Schwämmlein seit 09/2019		Peter Schwarzenbauer	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Kurzfristig fällige Leistungen	31,7	-	38,3	-	86,7	80,0
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-
Andere langfristig fällige Leistungen	-	-	-	-	-	-
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-
Sonstige Beratungsleistungen	-	-	-	-	-	-
Gesamtvergütung	31,7	-	38,3	-	86,7	80,0

VERGÜTUNG DER MITGLIEDER DES AUFSICHTSRAT, TEIL 3

In Tsd. Euro	Dr. Liliana Solomon bis 08/2019		David Roche bis 08/2019		Michael Zahn bis 06/2019	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Kurzfristig fällige Leistungen	106,7	135,0	53,3	80,0	40,0	80,0
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-
Andere langfristig fällige Leistungen	-	-	-	-	-	-
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-
Sonstige Beratungsleistungen	-	-	-	-	-	-
Gesamtvergütung	106,7	135,0	53,3	80,0	40,0	80,0

VERGÜTUNG DER MITGLIEDER DES AUFSICHTSRAT, TEIL 4

In Tsd. Euro	Summe	
	2019	2018
Kurzfristig fällige Leistungen	715,0	538,4
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-
Andere langfristig fällige Leistungen	-	-
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-
Sonstige Beratungsleistungen	-	-
Gesamtvergütung	715,0	538,4

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 Vergütungsprogrammen

Der Bestand der von den aktiven Vorstandsmitgliedern gehaltenen Anteile aus dem LTIP, MEP sowie SOP und SSOP hat sich im Geschäftsjahr 2019 wie folgt entwickelt:

ANTEILSBESITZ AUS LTIP, TEIL 1:

	Tobias Hartmann CEO seit 11/2018
In Tsd. Euro	2019
Anzahl Anteile 31.12.2018	121,9
Ausübbare Anteile 31.12.2018	0,0
Durchschnittlich verbleibende Wartefrist	3,2 Jahre
Ausgegeben	24,9
Ausgeübt	-
Verwirkt	-
Anzahl Anteile 31.12.2019	146,8
Ausübbare Anteile 31.12.2019	0,0
Durchschnittlich verbleibende Wartefrist	2,2 Jahre

ANTEILSBESITZ AUS LTIP, TEIL 2:

	Dr. Dirk Schmelzer CFO seit 06/2019
In Tsd. Euro	2019
Anzahl Anteile 18.06.2019	0,0
Ausübbare Anteile 18.06.2019	0,0
Durchschnittlich verbleibende Wartefrist	2,8 Jahre
Ausgegeben	88,9
Ausgeübt	-
Verwirkt	-
Anzahl Anteile 31.12.2019	88,9
Ausübbare Anteile 31.12.2019	0,0
Durchschnittlich verbleibende Wartefrist	2,3 Jahre

ANTEILSBESITZ AUS LTIP, TEIL 3:

	Ralf Weitz CCO seit 12/2019
In Tsd. Euro	2019
Anzahl Anteile 31.12.2018	112,6
Ausüb bare Anteile 31.12.2018	0,0
Durchschnittlich verbleibende Wartefrist	3,2 Jahre
Ausgegeben	-
Ausgeübt	-
Verwirkt	-
Anzahl Anteile 31.12.2019	112,6
Ausüb bare Anteile 31.12.2019	0,0
Durchschnittlich verbleibende Wartefrist	2,2 Jahre

ANTEILSBESITZ AUS LTIP, TEIL 4:

	Dr. Thomas Schroeter CPO seit 12/2019
In Tsd. Euro	2019
Anzahl Anteile 31.12.2018	112,6
Ausüb bare Anteile 31.12.2018	0,0
Durchschnittlich verbleibende Wartefrist	3,2 Jahre
Ausgegeben	-
Ausgeübt	-
Verwirkt	-
Anzahl Anteile 31.12.2019	112,6
Ausüb bare Anteile 31.12.2019	0,0
Durchschnittlich verbleibende Wartefrist	2,2 Jahre

Auf Herrn Hartmann entfielen im Berichtsjahr 3.954,8 Tsd. Euro (Vorjahr: 369,1 Tsd. Euro), auf Dr. Schmelzer 2.144,4 Tsd. Euro (Vorjahr: – Tsd. Euro), auf Herrn Weitz 2.891,9 Tsd. Euro (Vorjahr: 104,4 Tsd. Euro) und auf Dr. Schroeter 2.891,9 Tsd. Euro (Vorjahr: 104,4 Tsd. Euro) Personalaufwand aus anteilsbasierter Vergütung mit Barausgleich.

ANTEILSBESITZ AUS MEP, TEIL 1:

In Tsd. Euro	Ralf Weitz CCO seit 12/2018
	2019
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
Ausgegeben	-
Ausgeübt	21,0
Verwirkt	-
Anzahl Anteile¹ 31.12.2019	-
Ausüb bare Anteile 31.12.2019²	-
Durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit	-

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 2:

In Tsd. Euro	Christian Gisy CFO von 09/2014 bis 06/2019
	2019
Anzahl Anteile¹ 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
Ausgegeben	-
Ausgeübt	-
Verwirkt	-
Anzahl Anteile¹ 30.06.2019	184,9
Ausüb bare Anteile 30.06.2019²	184,9
Durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit	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.

Auf Herrn Weitz entfielen im Berichtsjahr 0,6 Tsd. Euro (Vorjahr: - Tsd. Euro) und auf Herrn Gisy 3,0 Tsd. Euro (Vorjahr: 33,0 Tsd. Euro) Personalaufwand aus anteilsbasierter Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente.

ANTEILSBESITZ AUS SOP UND SSOP:

In Tsd. Euro	Ralf Weitz	Dr. Thomas Schroeter
	CCO seit 12/2018	CPO seit 12/2018
	2019	2019
Anzahl Anteile¹ 01.01.2018	2,0	15,0
Ausüb bare Anteile 31.12.2017	-	-
Durchschnittlich verbleibende Wartefrist	1,0 Jahre	2,0 Jahre
Ausgegeben	-	-
Ausgeübt	-	-
Verwirkt	-	-
Anzahl Anteile¹ 31.12.2018	2,0	15,0
Ausüb bare Anteile 31.12.2018	-	-
Durchschnittlich verbleibende Wartefrist	0,0 Jahre	1,0 Jahre
Ausgegeben	-	-
Ausgeübt	2,0	-
Verwirkt	-	-
Anzahl Anteile¹ 31.12.2019	-	15,0
Ausüb bare Anteile 31.12.2019	-	-
Durchschnittlich verbleibende Wartefrist	0,0 Jahre	0,0 Jahre

¹ Ein Anteil entspricht einer Stammaktie.

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung des Aufsichtsrats 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 und ein Zweitstimmrecht des Aufsichtsratsvorsitzenden eingeführt.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhielten bis zum 31. Mai 2018 eine jährliche feste Vergütung von 80,0 Tsd. Euro und der/die Vorsitzende des Prüfungsausschusses eine zusätzliche feste Vergütung in Höhe von jährlich 20,0 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, dabei wurden insbesondere der gestiegene Umfang der Verantwortung und der hohe Arbeitsaufwand für die Tätigkeit im Aufsichtsrat bzw. in den Aufsichtsratsausschüssen berücksichtigt. Jedes Aufsichtsratsmitglied der Gesellschaft erhält neben dem Ersatz seiner Auslagen eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 60,0 Tsd. Euro. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 140,0 Tsd. Euro und sein Stellvertreter eine solche in Höhe von 120,0 Tsd. Euro. Jedes Mitglied eines Ausschusses erhält zusätzlich eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 20,0 Tsd. Euro und jeder Vorsitzende eines Ausschusses eine solche in Höhe von 40,0 Tsd. Euro.

Im Geschäftsjahr 2019 bezogen die Aufsichtsratsmitglieder folgende Vergütung:

VERGÜTUNG DER MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS¹

In Tsd. Euro		Fixe Grundvergütung	Vergütung Präsidialausschuss	Vergütung Prüfungsausschuss	Vergütung Vergütungsausschuss	Summe
Dr. Hans-Holger Albrecht	2019	140,0	40,0	20,0	-	200,0
	2018	81,7	23,3	11,7	-	116,7
Frank H. Lutz	2019	50,0	6,7	13,3	-	70,0
	2018	-	-	-	-	-
Ciara Smyth	2019	60,0	15,0	-	13,3	88,3
	2018	35,0	11,7	-	-	46,7
Christoph Brand	2019	25,0	-	6,7	-	31,7
	2018	-	-	-	-	-
André Schwämmlein	2019	25,0	6,7	-	6,7	38,3
	2018	-	-	-	-	-
Peter Schwarzenbauer	2019	60,0	20,0	-	6,7	86,7
	2018	68,3	11,7	-	-	80,0
Dr. Liliana Solomon	2019	80,0	-	26,7	-	106,7
	2018	103,3	-	31,7	-	135,0
David Roche	2019	40,0	13,3	-	-	53,3
	2018	68,3	11,7	-	-	80,0
Michael Zahn	2019	30,0	-	10,0	-	40,0
	2018	68,3	-	11,7	-	80,0
Summe	2019	510,0	101,7	76,7	26,7	715,0
	2018	425,0	58,4	55,0	-	538,4

¹ Ohne erstattete Auslagen und Umsatzsteuer.

Auslagenerstattungen (ohne erstattete Umsatzsteuer) an Mitglieder des Aufsichtsrats beliefen sich im Geschäftsjahr auf 31,6 Tsd. Euro (Vorjahr: 44,1 Tsd. Euro). Die notwendigen Auslagen werden den Mitgliedern des Aufsichtsrats erstattet.

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 2019.

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 2019 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 VORSTANDS ZUR AUSGABE ODER ZUM RÜCKKAUF VON AKTIEN

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

- wenn die neuen Aktien gemäß § 186 Abs. 3 S. 4 AktG gegen Bareinlagen zu einem Ausgabebetrag ausgegeben werden, der den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien nicht wesentlich unterschreitet, und der anteilige Betrag der nach § 186 Abs. 3 S. 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 S. 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 S. 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 Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Durchführung von Kapitalerhöhungen, insbesondere den Inhalt der aktienbezogenen Rechte und die allgemeinen Bedingungen der Aktienaussgabe, 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 10.760.000 Euro durch Ausgabe von bis zu 10.760.000 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, als

- die Inhaber bzw. Gläubiger von Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) mit Options- oder Wandlungsrechten, die von der Scout24 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 anstelle 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 eigener Aktien darf (1) über die Börse oder (2) mittels eines öffentlichen Kaufangebots bzw. mittels einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe eines solchen Angebots oder (3) durch den Einsatz von Derivaten (Put- oder Call-Optionen oder einer Kombination aus beiden) erfolgen.

WESENTLICHE VEREINBARUNGEN DER GESELLSCHAFT, DIE UNTER DER BEDINGUNG EINES KONTROLLWECHSELS INFOLGE EINES ÜBERNAHMEANGEBOTS STEHEN

Eine wesentliche Vereinbarung des Konzerns, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels steht, ist das zum 16. Juli 2018 unterzeichnete Term 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 Darlehens-

gebern im Falle eines Kontrollwechsels, ihren Anteil an dem Schuldscheindarlehen innerhalb einer vorgesehenen Frist von zehn Tagen nach Bekanntwerden des Sachverhalts vorzeitig zu kündigen.

ENTSCHÄDIGUNGSVEREINBARUNGEN DER GESELLSCHAFT MIT DEN MITGLIEDERN DES VORSTANDS ODER ARBEITNEHMERN FÜR DEN FALL EINES ÜBERNAHMEANGEBOTS

Derartige Entschädigungsvereinbarungen existieren nicht.

Angaben zum Erwerb eigener Aktien

Es wird auf die Angaben im Abschnitt „Eigenkapital“ im Konzernanhang verwiesen.

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

Die Erklärung zur Unternehmensführung ist Teil des Corporate Governance Berichts. Dieser ist auf unserer Webseite unter WWW.SCOUT24.COM/INVESTOR-RELATIONS/CORPORATE-GOVERNANCE zugänglich.

Nichtfinanzieller Bericht gemäß § 315b ff. HGB

Der nichtfinanzielle Bericht für das Geschäftsjahr 2019 ist Teil der Nachhaltigkeitsberichterstattung. Er wird mit der Veröffentlichung des Nachhaltigkeitsberichts auf unserer Webseite unter WWW.SCOUT24.COM/INVESTOR-RELATIONS/FINANZPUBLIKATIONEN/NACHHALTIGKEITSBERICHTE gemäß § 315b Abs. 3 Nr. 2 Buchst. b HGB dauerhaft zugänglich gemacht.

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 Automobilen in Deutschland und in anderen ausgewählten europäischen Ländern ist.

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

Die Scout24 AG erbringt daher für die Tochtergesellschaften konzerninterne Dienstleistungen in den Bereichen Finanzen, Rechnungswesen, Controlling, interne Revision, Risk Management und Compliance, Unternehmensentwicklung und -strategie, Kommunikation, Investor Relations, Personalwesen und Recht und erzielt dadurch Umsatzerlöse aus Managementleistungen und Weiterverrechnungen.

Zudem erzielt die Scout24 AG externe Umsatzerlöse aus der Vermarktung von Werbeanzeigen von nicht immobilien- bzw. nicht automobilbezogenen Dritten auf den digitalen Marktplätzen der Scout24-Gruppe.

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 des Konzerns und der Tochtergesellschaften.

Lage der Scout24 AG

ERTRAGSLAGE

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

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (KURZFASSUNG)

In Tsd. Euro	GJ 2019	GJ 2018	+/-	+/- in %
Umsatzerlöse	98.965	90.947	8.018	8,8
Sonstige betriebliche Erträge	3.574	5.794	-2.220	-38,3
Materialaufwand	-33.360	-35.543	2.183	6,1
Personalaufwand	-70.769	-45.735	-25.034	54,7
Abschreibungen	-1.678	-1.505	-173	11,5
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-79.141	-49.706	-29.435	59,2
Erträge aus Gewinnabführungen	276.104	294.831	-18.727	-6,3
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	2.421	-	2.421	-
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.027	1.088	-61	-5,6
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-17.065	-	-17.065	-
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-10.450	-10.327	-123	1,2
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-66.131	-57.804	-8.327	-14,4
Latente Steuern	5.650	3.586	2.064	57,6
Ergebnis nach Steuern	109.147	195.626	-86.479	-44,2
Sonstige Steuern	-22	-2	-20	-1.000,0
Jahresüberschuss	109.125	195.624	-86.499	-44,2

Die Umsatzerlöse haben sich gegenüber dem Vorjahr von 90,9 Millionen Euro um 8,1 Millionen Euro auf 99,0 Millionen Euro erhöht. Der Anstieg bei den Innenumsätzen in Höhe von 12,5 Millionen Euro ist im Wesentlichen bedingt durch erhöhte Weiterverrechnung von IT-Kosten im Umfang von 16,7 Millionen Euro (Vorjahr: 11,7 Millionen Euro) und Weiterverrechnung von Finanzierungsleads in Höhe von 4,7 Millionen Euro an die FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH verursacht.

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind gegenüber dem Vorjahr um 2,2 Millionen Euro von 5,8 Millionen Euro auf 3,6 Millionen Euro zurückgegangen. Der Ertrag im Vorjahr war im Wesentlichen bedingt durch Sondereffekte aufgrund des Verkaufs der Marke JobScout24 und der Kettenverschmelzung der Scout24 Services GmbH und der Scout24 Holding GmbH auf die Scout24 AG. Im abgelaufenen Geschäftsjahr ergab sich ein Ertrag in Höhe von 1,8 Millionen Euro durch den Verkauf des Geschäftsbereichs FinanceScout24.

Der Materialaufwand hat sich im Vergleich zum Vorjahr von 35,5 Millionen Euro auf 33,4 Millionen Euro verringert. Die Reduzierung resultiert im Wesentlichen aus geringeren Einkaufsleistungen von Agenturen.

Die Personalaufwendungen haben sich von 45,7 Millionen Euro im Jahr 2018 auf 70,8 Millionen Euro im Jahr 2019 erhöht. In Höhe von 21,3 Millionen Euro ist dies bedingt durch die Erhöhung der Aufwendungen in Bezug auf das Long-Term Incentive Program (LTIP) für den Vorstand und ausgewählte Führungskräfte. Weiterhin trugen der leichte Mitarbeiteraufbau sowie Gehaltssteigerungen zum Anstieg bei. Die Scout24 AG beschäftigte im Geschäftsjahr 2019 ohne die oberen Führungskräfte im Jahresdurchschnitt 302 Mitarbeiter (Vorjahr: 244).

Die Abschreibungen sind im Vergleich zum Vorjahr von 1,5 Millionen Euro auf 1,7 Millionen Euro gestiegen und liegen damit auf Vorjahresniveau.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen haben sich um 59 % auf 79,1 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr (49,7 Millionen Euro) erhöht. Dies ist im Wesentlichen zurückzuführen auf einen Anstieg der Rechts- und Beratungskosten in Höhe von 23,1 Millionen Euro (Vorjahr: 13,0 Millionen Euro) im Zusammenhang mit dem in 2019 durchgeführten Strategic Review und dem Verkauf der Anteile an AutoScout24, FINANZCHECK und FinanceScout24 sowie dem Übernahmeangebot durch Hellman & Friedman. Weiterhin stiegen die Kosten für EDV-Dienstleistungen im Wesentlichen durch die Umstellung auf Cloud-Server.

Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen betragen im Geschäftsjahr 276,1 Millionen Euro (Vorjahr: 294,8 Millionen Euro). Dies ist ein Rückgang von 6,4 %. Die Erträge resultieren aus den Ergebnisabführungsverträgen mit der Immobilien Scout GmbH 189,6 Millionen Euro (Vorjahr: 177,3 Millionen Euro) und der AutoScout24 GmbH 86,5 Millionen Euro (Vorjahr: 117,5 Millionen Euro). Der Rückgang ist durch den Ergebnisabführungsvertrag mit der AutoScout24 GmbH bedingt. Neben höheren Erträgen aus Dividenden im Geschäftsjahr 2018 ergab sich zudem im Vorjahr ein Sondereffekt aus der Einbringung von 100,00 % der Anteile an der AutoScout24 España S.A., Madrid, Spanien, in das assoziierte Unternehmen SUMAUTO MOTOR, S.L., Madrid, in Höhe von 32,4 Millionen Euro.

Die Aufwendungen aus Verlustübernahmen betragen in 2019 17,1 Millionen Euro (Vorjahr: 0 Millionen Euro). Sie resultieren aus dem am 10. Juli 2019 neu abgeschlossenen Ergebnisabführungsvertrag mit der Consumer First Services GmbH.

Durch die Vergabe von Darlehen an Tochtergesellschaften hat die Scout24 AG im Jahr 2019 Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens in Höhe von 2,4 Millionen Euro (Vorjahr: 0 Millionen Euro) erwirtschaftet.

Die sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge sind von 1,1 Millionen Euro in 2018 auf 1,0 Millionen Euro im Jahr 2019 gesunken und liegen damit auf Vorjahresniveau.

Die Zinsen und ähnlichen Aufwendungen liegen mit 10,5 Millionen Euro auf Vorjahresniveau (10,3 Millionen Euro).

Insbesondere aufgrund von Steuern auf nicht abzugsfähige Veräußerungskosten im Rahmen des Verkaufs der Anteile an AutoScout24, FINANZCHECK und FinanceScout24 sind die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag im Geschäftsjahr 2019 auf 66,1 Millionen Euro (Vorjahr: 57,8 Millionen Euro) gestiegen. Dies bedeutet einen Anstieg um 8,3 Millionen Euro (14,4 %).

Im Geschäftsjahr wurden 5,7 Millionen Euro aktive latente Steuern ertragswirksam erfasst (Vorjahr: 3,6 Millionen Euro). Die aktiven latenten Steuern wurden insbesondere auf zeitliche Bewertungsunterschiede im Bereich der Rückstellungen gebildet.

Der Jahresüberschuss verringerte sich somit insgesamt um 44,2 % von 195,6 Millionen Euro im Vorjahr auf 109,1 Millionen Euro.

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 erfolgt 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 Tsd. Euro	31.12.2019	31.12.2018	+/-	+/- in %
Immaterielle Vermögensgegenstände	633	1.395	-762	-54,6
Sachanlagen	5.096	6.128	-1.032	-16,8
Finanzanlagen	2.068.645	2.056.795	11.850	0,6
Anlagevermögen	2.074.374	2.064.318	10.056	0,5
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7.119	8.693	-1.574	-18,1
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	276.104	320.228	-44.124	-13,8
Sonstige Vermögensgegenstände	774	627	147	23,4
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	65.146	47.126	18.020	38,2
Umlaufvermögen	349.144	376.674	-27.530	-7,3
Rechnungsabgrenzungsposten	6.389	5.885	504	8,6
Summe Aktiva	2.429.907	2.446.877	-7.734	-0,3
Ausgegebenes Kapital	105.163	107.600	-2.437	-2,3
Gezeichnetes Kapital	107.600	107.600	-	-
Nennbetrag eigener Anteile	-2.437	-	-	-
Kapitalrücklage	170.324	170.324	-	-
Bilanzgewinn	887.178	973.986	-86.808	-8,9
Eigenkapital	1.162.665	1.251.910	-89.245	-7,1
Rückstellungen	106.627	65.575	41.052	62,6
Verbindlichkeiten	1.153.530	1.115.251	38.279	3,4
Rechnungsabgrenzungsposten	2.687	4.093	-1.406	-34,4
Passive latente Steuern	4.398	10.048	-5.650	-56,2
Summe Passiva	2.429.907	2.446.877	-7.734	-0,3

Die Veränderung der Finanzanlagen gegenüber dem Vorjahr in Höhe von 11,8 Millionen Euro ergibt sich im Wesentlichen aus der Ausgabe eines Darlehens an die FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH. Die Finanzanlagen bestehen im Wesentlichen aus den Beteiligungen an der Immobilien Scout GmbH und der Scout24 Beteiligungs SE, die im abgelaufenen Geschäftsjahr aus der grenzüberschreitenden Verschmelzung der neugegründeten Scout24 HCH Beteiligungs AG auf die Scout24 HCH Alpen AG hervorgegangen ist.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich analog zum niedrigeren Außenumsatz um 1,6 Millionen Euro auf 7,1 Millionen Euro verringert.

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen beinhalten im Wesentlichen Forderungen aus dem Ergebnisabführungsvertrag mit der Immobilien Scout GmbH und der AutoScout24 GmbH. Der Rückgang der Forderungen im Jahr 2019 von 320,2 Millionen Euro auf 276,1 Millionen Euro resultiert vorrangig aus dem Rückgang der Erträge aus Ergebnisübernahmen.

Das Eigenkapital veränderte sich von 1.251,9 Millionen Euro im Vorjahr um 89,2 Millionen Euro auf 1.162,7 Millionen Euro im Jahr 2019. Dieser Effekt ist zum einen auf die von der Hauptversammlung beschlossene Dividendenausschüttung in Höhe von 68,9 Millionen Euro (Vorjahr: 60,3 Millionen Euro) zurückzuführen. Zum anderen wurden im Zuge des Aktienrückkaufprogramms bis zum 31. Dezember 2019 2.437.041 eigene Anteile zurückerworben. Dies führte zu einem Rückgang des Eigenkapitals um 89,2 Millionen Euro. Gegenläufig wirkte sich der im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielte Jahresüberschuss aus.

Die Eigenkapitalquote veränderte sich von 51,2 % im Vorjahr auf 47,8 %, was insbesondere aus den dargestellten Eigenkapitalveränderungen resultiert.

Die Rückstellungen sind im Jahr 2019 auf 106,6 Millionen Euro (Vorjahr: 65,5 Millionen Euro) gestiegen. Die Steuerrückstellungen beliefen sich auf 14,7 Millionen Euro (Vorjahr: 26,3 Millionen Euro), resultierend aus höheren unterjährigen Steuervorauszahlungen. Der Anstieg bei den sonstigen Rückstellungen ist im Wesentlichen bedingt durch das neue Long-Term Incentive Program mit 32,1 Millionen Euro sowie Rückstellungen im Zusammenhang mit Veräußerungskosten in Höhe von 22,0 Millionen Euro.

Die Verbindlichkeiten sind von den Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 303,8 Millionen Euro (Vorjahr: 317,3 Millionen Euro) sowie den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 837,1 Millionen Euro geprägt (Vorjahr: 787,9 Millionen Euro).

Der Rückgang der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultiert im Wesentlichen aus dem Rückgang der Cash-Pool-Verbindlichkeiten gegenüber Töchtern auf 301,0 Millionen Euro (Vorjahr: 310,3 Millionen Euro).

Die Erhöhung der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten ergab sich aus der Erhöhung der Kreditlinie Revolving Credit Facility II um 65,0 Millionen Euro. Im zweiten Quartal erfolgte zunächst eine Tilgung von 35,0 Millionen Euro, bevor im dritten Quartal im Zuge des Aktienrückkaufprogramms weitere 100,0 Millionen Euro gezogen wurden. Gegenläufig wirkte sich eine vorzeitige Tilgung von Schuldscheinen mit fester Verzinsung in Höhe von insgesamt 18,0 Millionen Euro aus. Im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms bestehen zudem zum 31. Dezember 2019 Verbindlichkeiten in Höhe von 2,3 Millionen Euro, die aus Valuta-Differenzen resultieren.

Latente Steuern ergaben sich aus temporären Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und deren steuerlichen Wertansätzen. Nach Saldierung der aktiven latenten Steuern in Höhe von 9,2 Millionen Euro (Vorjahr: 3,8 Millionen Euro) mit den passiven latenten Steuern in Höhe von 13,6 Millionen Euro (Vorjahr: 13,8 Millionen Euro) entsteht ein Passivüberhang in Höhe von 4,4 Millionen Euro (Vorjahr: 10,0 Millionen Euro). Dieser wurde in den passiven latenten Steuern ausgewiesen.

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 zur 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 17. März 2020

Scout24 AG

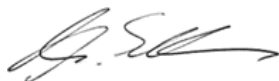
Der Vorstand



Tobias Hartmann



Dr. Dirk Schmelzer



Dr. Thomas Schroeter



Ralf Weitz

Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	2019	2018 ⁷² (angepasst)
Umsatzerlöse	3.1	349.737	318.248
Aktivierete Eigenleistungen	3.2	13.975	11.209
Sonstige betriebliche Erlöse	3.3	3.076	4.715
Gesamtleistung		366.788	334.173
Personalaufwand	3.4	-107.598	-84.433
Marketingaufwand	3.5	-30.563	-24.764
IT-Aufwand	3.6	-14.182	-11.809
Sonstige betriebliche Aufwendungen	3.7	-50.785	-48.975
Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen – EBITDA		163.660	164.192
Abschreibungen und Wertminderungen	4.5; 4.6; 4.7	-54.211	-53.027
Betriebsergebnis – EBIT		109.449	111.165
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Beteiligungen	3.8	-733	53
Finanzerträge	3.9	542	9.274
Finanzaufwendungen	3.10	-15.049	-15.379
Finanzergebnis		-15.239	-6.052
Ergebnis vor Ertragsteuern		94.210	105.113
Ertragsteuern	3.11	-30.693	-29.240
Ergebnis fortgeführter Aktivitäten nach Steuern		63.517	75.872
Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten nach Steuern	2.1	16.502	88.295
Ergebnis nach Steuern		80.019	164.167
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		80.019	164.167
Davon: fortgeführte Aktivitäten, nach Steuern		63.517	75.872
Davon: nicht fortgeführte Aktivitäten, nach Steuern		16.502	88.295

⁷² Hierzu wird auf die Erläuterungen „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ und „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

ERGEBNIS JE AKTIE

In Tsd. Euro	Erläuterung	2019	2018 ⁷³
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	3.12		
Ergebnis je Aktie nach Steuern		0,75	1,53
Verwässertes Ergebnis je Aktie	3.12		
Ergebnis je Aktie nach Steuern		0,75	1,52

Anhangangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses.

ERGEBNIS JE AKTIE FORTGEFÜHRTER AKTIVITÄTEN

In Tsd. Euro	Erläuterung	2019	2018 ⁷⁴
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	3.12		
Ergebnis je Aktie nach Steuern		0,59	0,71
Verwässertes Ergebnis je Aktie	3.12		
Ergebnis je Aktie nach Steuern		0,59	0,70

ERGEBNIS JE AKTIE NICHT FORTGEFÜHRTER AKTIVITÄTEN

In Tsd. Euro	Erläuterung	2019	2018 ⁷⁵
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	3.12		
Ergebnis je Aktie nach Steuern		0,15	0,82
Verwässertes Ergebnis je Aktie	3.12		
Ergebnis je Aktie nach Steuern		0,15	0,82

Anhangangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses.

⁷³ Hierzu wird auf die Erläuterungen „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ und „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

⁷⁴ Hierzu wird auf die Erläuterungen „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ und „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

⁷⁵ Hierzu wird auf die Erläuterungen „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ und „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	2019	2018 ⁷⁶ (angepasst)
Ergebnis nach Steuern		80.019	164.167
Posten, die nicht in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden:			
Bewertung von Pensionsverpflichtungen – vor Steuern	4.14	–	0
Latente Steuern auf die Bewertung von Pensionsverpflichtungen	4.14	–	0
Bewertung von Pensionsverpflichtungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten, nach Steuern	4.14	–85	–
Bewertung von erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewerteten Vermögenswerten (FAFVOCI) – vor Steuern	4.3	–180	–
Latente Steuern auf die Bewertung FAFVOCI	4.3	–	–
Summen der Posten, die nicht in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden		–265	0
Posten, die anschließend möglicherweise in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden:			
Währungsumrechnungsdifferenzen		13	–9
Summe der Posten, die anschließend möglicherweise in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden		13	–9
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		–252	–9
Gesamtergebnis		79.767	164.158
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		79.767	164.158
Gesamtergebnis		79.767	164.158
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zustehender Anteil des Gesamtergebnisses, resultierend aus:			
fortgeführten Aktivitäten		63.349	75.864
nicht fortgeführten Aktivitäten		16.417	88.295
		79.767	164.158

Anhangangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses.

⁷⁶ Hierzu wird auf die Erläuterungen „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ und „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

Konzern-Bilanz

AKTIVA			
In Tsd. Euro	Erläuterung	2019	2018 ⁷⁷ (angepasst)
Kurzfristige Vermögenswerte		740.382	137.079
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.1	65.574	59.202
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.2	31.241	59.378
Finanzielle Vermögenswerte	4.3	1.290	7.754
Ertragsteuerforderungen	3.11	32	721
Sonstige Vermögenswerte	4.4	7.450	10.024
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	2.1	634.795	-
Langfristige Vermögenswerte		1.690.810	2.327.233
Geschäfts- oder Firmenwert	4.5	692.690	1.071.356
Marken	4.5	872.818	992.061
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	4.5	91.437	176.441
Nutzungsrecht aus Leasingvereinbarungen	4.6	22.051	29.710
Sachanlagen	4.7	8.747	13.679
Beteiligungen an at Equity bilanzierten Unternehmen	4.8	247	39.207
Finanzielle Vermögenswerte	4.3	2.525	3.569
Aktive latente Steuern	3.11	277	1.206
Sonstige Vermögenswerte	4.4	18	3
Bilanzsumme		2.431.192	2.464.311

Anhangangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses.

⁷⁷ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

PASSIVA			
In Tsd. Euro	Erläuterung	2019	2018⁷⁸ (angepasst)
Kurzfristige Verbindlichkeiten		210.809	138.454
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.9	17.905	38.103
Finanzielle Verbindlichkeiten	4.10	26.666	25.048
Leasingverbindlichkeiten	4.6	4.834	6.620
Sonstige Rückstellungen	4.11	48.038	8.973
Ertragsteuerverbindlichkeiten	3.11	17.124	28.513
Vertragsverbindlichkeiten	4.12	8.339	9.873
Sonstige Verbindlichkeiten	4.13	16.192	21.324
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	2.1	71.710	-
Langfristige Verbindlichkeiten		1.166.465	1.153.346
Finanzielle Verbindlichkeiten	4.10	805.199	756.020
Leasingverbindlichkeiten	4.6	18.075	23.799
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	4.14	-	546
Sonstige Rückstellungen	4.11	44.983	13.214
Passive latente Steuern	3.11	296.060	357.121
Sonstige Verbindlichkeiten	4.13	2.148	2.646
Eigenkapital	4.15	1.053.919	1.172.511
Gezeichnetes Kapital		107.600	107.600
Kapitalrücklage		171.133	423.689
Gewinnrücklage		904.083	640.296
Bewertung von Pensionsverpflichtungen		-	-121
Bewertung von Pensionsverpflichtungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten		-206	-
Sonstige Rücklagen		879	1.047
Eigene Anteile (2.437.041 Stück, Vorjahr 0 Stück)		-129.571	-
Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens		1.053.919	1.172.511
Bilanzsumme		2.431.192	2.464.311

Anhangangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses.

⁷⁸ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Bewertung von Pensionsverpflichtungen	Bewertung von Pensionsverpflichtungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	Sonstige Rücklage	Eigene Anteile	Eigenkapital der Anteilseigner	Konzern-Eigenkapital
	Stand vom 01.01.2018	107.600	423.302	536.384	-121	-	1.056	-	1.068.221	1.068.221
	Bewertung von Pensionsverpflichtungen	-	-	-	0	-	-	-	0	0
	Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	-	-	-9	-	-9	-9
	Ergebnis nach Steuern (angepasst)	2.2	-	164.167	-	-	-	-	164.167	164.167
	Gesamtergebnis	0	0	164.167	0	-	-9	0	164.158	164.158
	Dividende	-	-	-60.256	-	-	-	-	-60.256	-60.256
	Anteilsbasierte Vergütung	5.3	387	-	-	-	-	-	387	387
	Stand vom 31.12.2018	107.600	423.689	640.296	-121	-	1.047	-	1.172.511	1.172.511
	Umgliederung von Pensionsverpflichtungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	-	-	-	121	-121	-	-	0	0
	Bewertung von Pensionsverpflichtungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	2.1; 4.14	-	-	-	-85	-	-	-85	-85
	Bewertung von erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewerteten Vermögenswerten (FAFVOCI)	4.3	-	-	-	-	-180	-	-180	-180
	Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	-	-	13	-	13	13
	Ergebnis nach Steuern	-	-	80.019	-	-	-	-	80.019	80.019
	Gesamtergebnis	-	-	80.019	121	-206	-167	-	79.767	79.767
	Dividende	-	-	-68.864	-	-	-	-	-68.864	-68.864
	Anteilsbasierte Vergütung	5.3	77	-	-	-	-	-	77	77
	Entnahme aus der Kapitalrücklage	4.15	-252.632	252.632	-	-	-	-	0	0
	Erwerb eigener Anteile	4.15	-	-	-	-	-	-129.571	-129.571	-129.571
	Stand vom 31.12.2019	107.600	171.133	904.083	-	-206	879	-129.571	1.053.919	1.053.919

Anhangangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses.

Konzern-Kapitalflussrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	2019	2018 ⁷⁹ (angepasst)
Ergebnis fortgeführter Aktivitäten nach Steuern		63.517	75.872
Abschreibungen und Wertminderungen	4.5; 4.6; 4.7	54.211	53.027
Ertragsteueraufwand	3.11	30.693	29.240
Finanzerträge	3.9	-542	-9.274
Finanzaufwendungen	3.10	15.049	15.379
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Anteilen	3.8	733	-53
Ergebnis aus Abgängen immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen		69	-1.628
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge		405	-490
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Aktiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		-633	-1.747
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstiger Passiva, die weder der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		-5.345	5.285
Veränderung der Rückstellungen		71.049	11.241
Gezahlte Ertragsteuern		-55.375	-29.553
<i>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>173.831</i>	<i>147.299</i>
<i>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>24.682</i>	<i>60.951</i>
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		198.513	208.250
Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte inklusive selbsterstellter und in Entwicklung befindlicher immaterieller Vermögenswerte	4.5	-14.755	-11.775
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	4.7	-1.267	-7.157
Einzahlungen aus Abgängen immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen		4	1.781
Einzahlungen aus Abgängen finanzieller Vermögenswerte		-	83
Auszahlungen für Investitionen in at Equity bilanzierte Anteile		-350	-350
Dividenden von at Equity bilanzierten Anteilen		125	-
Erwerb eines Tochterunternehmens abzüglich erworbener liquider Mittel		-	-266.347
Auszahlungen im Zusammenhang mit der Veräußerung von Tochterunternehmen		-	-856
Erhaltene Zinsen		1	3
Auszahlungen für im Vorjahr erworbene Tochterunternehmen		-560	-
Einzahlungen aus im Vorjahr verkauften Tochterunternehmen		5.300	-
<i>Cashflow aus Investitionstätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>-11.502</i>	<i>-284.618</i>
<i>Cashflow aus Investitionstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>-7.002</i>	<i>-9.434</i>
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-18.504	-294.052

⁷⁹ Hierzu wird auf die Erläuterungen „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ und „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

In Tsd. Euro	Erläuterung	2019	2018 ⁷⁹ (angepasst)
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	4.10	–	70.000
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	4.10	–5.537	–104.978
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	4.10	100.000	765.000
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	4.10	–53.000	–570.000
Gezahlte Zinsen		–11.247	–10.062
Gezahlte Dividenden	4.15	–68.864	–60.256
Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile	4.15	–127.269	–
<i>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>–165.917</i>	<i>89.704</i>
<i>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit nicht fortgeführter Aktivitäten</i>		<i>–2.920</i>	<i>–1.370</i>
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	5.1	–168.837	88.334
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes fortgeführter Aktivitäten		11	11
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes nicht fortgeführter Aktivitäten		–	–
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		11.183	2.543
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang		59.202	56.659
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende		70.385	59.202
Abzüglich zur Veräußerung stehende Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	2.1	–4.811	–
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende aus fortgeführten Aktivitäten		65.574	59.202

Anhangangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses.

A thick, white, hand-drawn brushstroke graphic that forms a partial circle, starting from the top left and curving around the left side of the text.

Anhang zum

Konzernabschluss

Inhalt

1	Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung	127
1.1	Informationen zum Unternehmen	127
1.2	Grundlagen der Abschlusserstellung	128
1.3	Neue Rechnungslegungsvorschriften	129
1.4	Grundsätze der Konsolidierung	130
1.5	Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten	132
1.6	Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung	134
2	Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	147
2.1	Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte in 2019	147
2.2	Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte in 2018	150
3	Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	151
3.1	Umsatzerlöse	151
3.2	Aktiviertete Eigenleistungen	152
3.3	Sonstige betriebliche Erlöse	153
3.4	Personalaufwand und Mitarbeiterzahl	153
3.5	Marketingaufwand	154
3.6	IT-Aufwand	154
3.7	Sonstige betriebliche Aufwendungen	154
3.8	Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen	155
3.9	Finanzerträge	155
3.10	Finanzaufwendungen	156
3.11	Ertragsteuern	156
3.12	Ergebnis je Aktie	160
4	Erläuterungen zur Konzernbilanz	161
4.1	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	161
4.2	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	161
4.3	Finanzielle Vermögenswerte	163
4.4	Sonstige Vermögenswerte	164
4.5	Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte	165
4.6	Nutzungsrechte aus Leasingvereinbarungen und Leasingverbindlichkeiten	169
4.7	Sachanlagevermögen	173
4.8	Beteiligungen an at Equity bilanzierten Unternehmen	174
4.9	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	177
4.10	Finanzielle Verbindlichkeiten	177
4.11	Sonstige Rückstellungen	180
4.12	Vertragsverbindlichkeiten	181
4.13	Sonstige Verbindlichkeiten	181
4.14	Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	181
4.15	Eigenkapital	182

5	Sonstige Erläuterungen	186
5.1	Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung	186
5.2	Angaben zu Finanzinstrumenten	187
5.3	Anteilsbasierte Vergütung	199
5.4	Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen	207
5.5	Segmentberichterstattung	212
5.6	Sonstige finanzielle Verpflichtungen	216
5.7	Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers	217
5.8	Ereignisse nach der Berichtsperiode	217
5.9	Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 AG nach § 313 Abs. 2 Nr. 1 bis 4 HGB	218
5.10	Corporate Governance Kodex	218
5.11	Tag der Freigabe der Veröffentlichung	219

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 bietet die Scout24-Gruppe Möglichkeiten zur Schaltung von Online-Anzeigen für Privat- und Geschäftskunden an, vermittelt Finanzierungen und fungiert überdies als Generator von Geschäftskontakten (Leads), auch für andere Online-Plattformen; die Gruppe betreibt darüber hinaus Webseiten in einer Vielzahl von Sprachversionen.

Die bekanntesten Marktplätze von Scout24 sind ImmobilienScout24 und AutoScout24.

Übernahmeangebot von Hellman & Friedman und Blackstone

Am 15. Februar 2019 hatte die Pulver BidCo GmbH, eine Holdinggesellschaft, 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 für deren sämtliche Scout24-Aktien zu einem Angebotspreis von 46,00 Euro in bar abzugeben. Das Übernahmeangebot sah eine Mindestannahmeschwelle von 50 % plus eine Aktie und einen „Market MAC“ (kein Rückgang des DAX 30 um mehr als 27,50 %) vor und unterlag anderen üblichen Bedingungen, insbesondere der fusionskontrollrechtlichen Freigabe. Nach sorgfältiger und gründlicher Prüfung waren sowohl der Vorstand als auch der Aufsichtsrat der Gesellschaft zu dem Schluss gekommen, das Übernahmeangebot zu unterstützen. Vor diesem Hintergrund wurde zwischen der Scout24 AG und der BidCo am 15. Februar 2019 eine Investmentvereinbarung über eine strategische Partnerschaft abgeschlossen.

Am 14. Mai 2019 hat die BidCo mitgeteilt, dass die Annahmeschwelle von 50 % plus eine Aktie im Rahmen des Übernahmeangebots für die ausgegebenen Scout24-Aktien nicht erreicht wurde. Das Übernahmeangebot war somit nicht erfolgreich. Im Zusammenhang mit dem Übernahmeangebot sind im ersten Halbjahr 2019 Aufwendungen in Höhe von 6 Millionen Euro angefallen.

Scout24 verkauft AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK

Am 17. Dezember 2019 hat Scout24 eine Vereinbarung zum Verkauf von 100 % der Anteile an AutoScout24 (AS24), FinanceScout24 und FINANZCHECK geschlossen. Die Transaktion umfasst ebenfalls Geschäftsteile aus dem Segment Scout24 Consumer Services, die zum AS24-Geschäft gehören. Die Transaktion soll in der ersten Jahreshälfte 2020 abgeschlossen werden, wobei die Scout24 AG für einen Vollzug zum 31. März 2020 plant. Für weitere Informationen wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

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 2019 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 2019 für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2019 einbezogen. Im Geschäftsjahr neu erworbene Unternehmen werden ab dem Zeitpunkt der Kontrollübernahme nach IFRS 10 in den Konzernabschluss mit einbezogen.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt auf Basis der historischen Anschaffungs-/Herstellungskosten, 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 2019 für die Scout24 verpflichtend anzuwendenden Rechnungslegungsnormen umgesetzt. Die sich aus der erstmaligen Anwendung ergebenden Effekte werden nachfolgend beschrieben. Die ab dem 1. Januar 2019 erstmals anzuwendenden Standards sind in der nachfolgenden Tabelle abgebildet:

Standards/Interpretationen	Auswirkungen
IFRS 16 Leasingverhältnisse (herausgegeben am 13. Januar 2016)	Erstanwendung erfolgte bereits zum 1. Januar 2018
IFRIC 23 Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung (herausgegeben am 7. Juni 2017)	Keine wesentlichen Auswirkungen
Änderungen an IFRS 9: Betrifft Vorfälligkeitsregelungen mit negativer Ausgleichsleistung sowie Modifikation finanzieller Verbindlichkeiten (herausgegeben am 12. Oktober 2017)	Keine Relevanz bzw. keine wesentlichen Auswirkungen
Änderungen an IAS 19: Betrifft die Behandlung von Planänderungen, -kürzungen oder -abgeltungen (herausgegeben am 7. Februar 2018)	Keine wesentlichen Auswirkungen
Änderungen an IAS 28: Betrifft langfristige Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures (herausgegeben am 12. Oktober 2017)	Keine Relevanz
Verbesserung der International Financial Reporting Standards, Zyklus 2015–2017 (herausgegeben am 12. Dezember 2017)	Keine Relevanz bzw. keine wesentlichen Auswirkungen

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

Im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2019 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 (herausgegeben am 18. Mai 2017)	Übernahme durch EU ausstehend	Keine Relevanz
IFRS 3	Änderungen an IFRS 3: Änderungen in Bezug auf die Definition eines Geschäftsbetriebs (herausgegeben am 22. Oktober 2018)	Übernahme durch EU ausstehend	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
IAS 1 und IAS 8	Änderungen an IAS 1 und IAS 8 zur Wesentlichkeit (herausgegeben am 31. Oktober 2018)	1. Januar 2020	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet
IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7	Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7: „Interest Rate Benchmark Reform“ (herausgegeben am 26. September 2019)	1. Januar 2020	Keine Relevanz
IAS 1	Änderungen an IAS 1 zur Klassifizierung von Verbindlichkeiten als kurzfristig oder langfristig (herausgegeben am 23. Januar 2020)	Übernahme durch EU ausstehend	Noch in Prüfung
	Überarbeitetes Rahmenkonzept (herausgegeben am 29. März 2018)	1. Januar 2020	Es werden keine wesentlichen Auswirkungen erwartet

¹ Stand per 23. Januar 2020 gemäß EFRAG EU Endorsement Status Report.

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 die gemeinschaftliche Führung über eine Aktivität ausüben, sind entweder als gemeinschaftliche Tätigkeiten oder als Gemeinschaftsunternehmen zu klassifizieren.

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

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

Assoziierte Unternehmen sind Gesellschaften, auf die die Scout24 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. Ihr Ergebnis wird innerhalb des Finanzergebnisses ausgewiesen.

Anzahl	2019	2018
Scout24 AG und vollkonsolidierte Tochtergesellschaften		
Inland	9	8
Ausland	7	10
At Equity bewertete Unternehmen		
Inland	2	2
Ausland	1	1
Nichtkonsolidierte Tochtergesellschaften		
Inland	–	–
Ausland	–	–
Summe	19	21

Am 15. März 2019 erfolgte die Gründung der Scout24 HCH Beteiligungs AG mit Sitz in Bonn. Die Eigenkapitalanteile der Gesellschaft befanden sich zu 100 % im Besitz der Scout24 AG, München. Die Scout24 HCH Beteiligungs AG wurde nach der Gründung in 2019 im Wege der Verschmelzung durch Aufnahme auf die Scout24 HCH Alpen AG zur Scout24 Beteiligungs SE verschmolzen. Für die Scout24 HCH Alpen AG und die Scout24 HCH Beteiligungs AG erfolgte daraufhin die Löschung.

Darüber hinaus wurden während des Geschäftsjahres 2019 zwei weitere Verschmelzungen durchgeführt; die Verschmelzungen erfolgten zu Buchwerten:

Übertragende Gesellschaft	Aufnehmende Gesellschaft
<u>Österreich:</u>	
immosuma GmbH, Wien	Immobilien Scout Österreich GmbH, Wien
<u>Niederlande:</u>	
European AutoTrader B.V., Hoofdoorp	AutoScout24 Nederland B.V., Amsterdam

Die Alpinia Investments 2018 S.L.U. wurde in SUMAUTO MOTOR S.L. umfirmiert.

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

Konsolidierungsmethoden

Tochterunternehmen werden ab dem Zeitpunkt des Kontrollübergangs nach der Erwerbsmethode vollkonsolidiert und ab dem Zeitpunkt des Kontrollverlusts entkonsolidiert.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt durch Verrechnung der Beteiligungsbuchwerte mit dem anteiligen Eigenkapital der Tochterunternehmen. Die Erstkonsolidierung erfolgt gemäß IFRS 3 nach der Erwerbsmethode durch Verrechnung der Anschaffungskosten mit den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte sowie der übernommenen Schulden und Eventualschulden zum Erwerbszeitpunkt. Soweit die Anschaffungskosten der Beteiligung das anteilig erworbene neu bewertete Eigenkapital übersteigen, entsteht ein Geschäfts- oder Firmenwert (zur Folgebewertung siehe Erläuterung „1.6 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. Die anteiligen Ergebnisse, die aus Anteilen an at Equity bilanzierten Unternehmen resultieren, werden ergebniswirksam erfasst.

Währungsumrechnung

Die Abschlüsse von Tochterunternehmen und nach der 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 nichtmonetäre Posten, welche zu ihrem beizulegenden Zeitwert in einer Fremdwährung bewertet werden, zu dem Kurs umzurechnen, der am Tag der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts gültig war.

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

Die der Währungsumrechnung zugrundeliegenden Wechselkurse sind nachfolgend abgebildet:

Ein Euro in Fremdwährungseinheiten	2019	2018
Schweiz		
Stichtagskurs CHF	1,0854	1,1269
Durchschnittskurs CHF	1,1124	1,1550

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, sofern vorgenommen 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 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, die Bewertung von Anteilen an assoziierten Unternehmen, die Realisierbarkeit von Forderungen, die Bilanzierung sowie Bewertung von Rückstellungen, insbesondere der Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütungen und der Zuordnung von Aufwendungen und der Zuordnung von Aufwendungen und Erträgen im Zusammenhang mit den zur Veräußerung stehenden Aktivitäten (siehe Erläuterung 2.1) 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

Im Rahmen der Kaufpreisallokation für die Anteile an der SUMAUTO MOTOR S.L. (ehemals Alpinia Investments 2018 S.L.U.), welche zum 31. Dezember 2018 noch vorläufig war, wurden Annahmen hinsichtlich des Ansatzes und der Bewertung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten getroffen. Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der erworbenen Vermögenswerte und der übernommenen Verbindlichkeiten zum Zeitpunkt des Erwerbs sowie der Nutzungsdauern der erworbenen immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen ist mit Annahmen verbunden. Die Bewertung immaterieller Vermögenswerte basiert in hohem Maße auf prognostizierten Cashflows und Diskontierungsraten. Die tatsächlichen Cashflows können von den bei der Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte zugrunde gelegten Cashflows signifikant abweichen, was zu anderen Werten und Wertminderungen führen kann. Im abgelaufenen Geschäftsjahr fanden keine Unternehmenszusammenschlüsse statt.

Wertminderungen der Geschäfts- oder Firmenwerte

Im aktuellen Geschäftsjahr weist die Konzernbilanz der Scout24 Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 692.690 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.071.356 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.

Aufgrund der veränderten segmentären Zuordnung der Geschäftsaktivitäten mit Werbeanzeigen von OEM-Agenturpartnern und der damit verbundenen Änderung der Zuordnung von Umsatz- und EBITDA-Beträgen aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit wurde zum 1. Januar 2019 auch der dazugehörige Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 1.390 Tsd. Euro von der zahlungsmittelgenerierenden Einheit AutoScout24 auf die zahlungsmittelgenerierende Einheit Scout24 Consumer Services allokiert. 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 2019.

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 sie über einen unbestimmbaren Zeitraum Cashflows generieren werden. Daher werden die Marken bis zum Eintritt einer bestimmbaren Nutzungsdauer nicht planmäßig abgeschrieben. Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer werden grundsätzlich mindestens einmal jährlich und zusätzlich, so wie alle Marken, wenn Anzeichen für eine mögliche Wertminderung vorliegen, einem Wertminderungstest unterzogen. 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 2019 einen Markenwert in Höhe von 872.818 Tsd. Euro (Vorjahr: 992.061 Tsd. Euro) aus. Detaillierte Angaben sind in Erläuterung „4.5 Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte“ beschrieben.

Bewertung der Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütung

Der Ansatz und die Bewertung von Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütung sind 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 Aktienkurs, den Grad der Zielerreichung der Umsatzwachstumsziele und der Wachstumsziele in Verbindung mit dem EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (ooEBITDA-Wachstumsziele) sowie die Annahmen hinsichtlich der Fluktuation. Für detaillierte Angaben wird auf Erläuterung „5.3 Anteilsbasierte Vergütung“ verwiesen.

1.6 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 Erwerbs gegenübergestellt. Ein etwaiger Geschäfts- oder Firmenwert wird bestimmt durch den Überschuss der Anschaffungskosten des Erwerbs 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 Erwerbs, 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 Erwerbs, so ist nach nochmaliger Überprüfung der Wertansätze der Vermögenswerte und Schulden der Differenzbetrag erfolgswirksam zu vereinnahmen.

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

Anschaffungsnebenkosten des Erwerbs werden aufwandswirksam erfasst.

Bedingte Kaufpreiszahlungen werden mit ihrem beizulegenden Zeitwert im Erwerbszeitpunkt bewertet. Spätere Wertänderungen werden 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

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

a. Aktiva

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

b. Passiva

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

Erstmaliger Ansatz

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

Nach IFRS 9 werden finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten zum erstmaligen Ansatz im Wesentlichen 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.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden mit dem Transaktionspreis erfasst. Bei langfristigen Forderungen und sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten wird der beizulegende Zeitwert als Barwert der zukünftigen Zahlungsströme, diskontiert mit dem Marktzinssatz im Zugangszeitpunkt, berechnet. Die Folgebewertung bestimmt sich nach ihrer Klassifizierung. Entsprechend ihrer üblichen Klassifizierung als „amortised cost“ werden Forderungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte gemäß der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Folgebewertung

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

i) Fortgeführte Anschaffungskosten

- Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden.

ii) Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert

- Finanzinstrumente, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

iii) Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert

- Finanzinstrumente, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

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

Kategorien:

KATEGORIE: FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE/SCHULDEN, DIE ZU FORTGEFÜHRTEN ANSCHAFFUNGSKOSTEN BEWERTET WERDEN

Finanzinstrumente werden dieser Kategorie zugeordnet, wenn folgende Kriterien erfüllt werden:

- Finanzinstrumente werden innerhalb eines Geschäftsmodells gehalten, welches darin besteht, diese im Bestand zu halten und die damit verbundenen vertraglichen Zahlungsströme zu vereinnahmen.
- 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. Scout24 übt das Wahl-

recht aus, Investitionen in Eigenkapitalinstrumente anderer Unternehmen, die nicht nach der Equity-Methode bilanziert werden, als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert zu klassifizieren.

Wertminderung

In Übereinstimmung mit IFRS 9 erfolgt die Berücksichtigung von Wertminderungen basierend auf erwarteten Kreditverlusten (Expected Credit-Loss). Das Grundprinzip der Wertminderung des IFRS 9 ermöglicht eine Untergliederung in drei verschiedene Stufen, welche sich hinsichtlich des Betrachtungszeitraums, der Risikovorsorge und der Zinserfassung unterscheiden. Ferner sind die Wertminderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen. Grundsätzlich werden Finanzinstrumente der ersten Stufe zugeordnet. Explizit davon ausgenommen sind bereits zum Zugangszeitpunkt wertgeminderte finanzielle Vermögenswerte.

- Stufe 1: Wertminderungen für Finanzinstrumente, bei denen sich das Ausfallrisiko zum Abschlussstichtag seit dem erstmaligen Ansatz nicht signifikant erhöht hat, sind in Höhe des erwarteten 12-Monats-Kreditverlusts erfolgswirksam zu erfassen. Die Zinserfassung erfolgt auf Basis des Bruttobuchwerts.
- Stufe 2: Besteht zum Abschlussstichtag eine signifikante Erhöhung des Ausfallrisikos, so ist eine Risikovorsorge in Höhe des Lifetime-Expected Credit-Loss zu bilden. Der Lifetime-Expected Credit-Loss ist eine wahrscheinlichkeitsgewichtete Schätzung von Kreditverlusten. Die Zinserfassung erfolgt analog zu Stufe 1.
- Stufe 3: Liegen objektive Hinweise für eine Wertminderung vor, sind Finanzinstrumente in Stufe 3 einzuordnen. Die Bemessung der Risikovorsorge ist ebenfalls in Höhe des Lifetime-Expected Credit-Loss zu bilden. Die Zinserfassung ist in darauffolgenden Perioden jedoch anzupassen, sodass der Zinsbetrag künftig auf Basis des Nettobuchwerts zu berechnen ist.

Wertminderungen für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden grundsätzlich anhand des Lifetime-Expected Credit-Loss ermittelt und erfasst.

Der Standard sieht vor, die über die gesamte Restlaufzeit erwarteten Verluste ab dem Zeitpunkt der Erfassung der Forderungen zu berücksichtigen. Über die Laufzeit erwartete Kreditverluste sind erwartete Kreditverluste, die aus allen möglichen Ausfallereignissen während der erwarteten Laufzeit des Finanzinstruments resultieren. Dies erfordert erhebliche Ermessensentscheidungen bezüglich der Frage, inwieweit die erwarteten Kreditausfälle durch Veränderungen bei den wirtschaftlichen Faktoren beeinflusst werden. Diese Einschätzung wird auf Grundlage gewichteter Wahrscheinlichkeiten bestimmt. Zukünftige Informationen sind aktuell aufgrund des stabilen politischen Umfelds und der Kurzfristigkeit der Forderungen nicht wesentlich in die Bewertung eingeflossen.

IFRS 9 ermöglicht die Anwendung eines vereinfachten Wertminderungsmodells, welches für alle finanziellen Vermögenswerte, unabhängig von der Kreditqualität, eine Risikovorsorge in Höhe der erwarteten Verluste über die Restlaufzeit bedingt. Für kurzfristige Forderungen entspricht der erwartete Verlust der nächsten zwölf Monate ohnehin dem erwarteten Verlust der Restlaufzeit. Für langfristige Forderungen mit Laufzeit über einem Jahr wird ebenfalls das vereinfachte Modell angewendet. Auf Basis historischer Forderungsausfälle der vergangenen drei Jahre werden für verschiedene Laufzeitbänder Ausfallraten ermittelt und anschließend auf den jeweiligen offenen Forderungsbestand der Laufzeitbänder angewendet.

Ein finanzieller Vermögenswert oder eine Gruppe finanzieller Vermögenswerte ist wertgemindert und eine entsprechende Wertminderung ist zu erfassen, wenn es objektive Anhaltspunkte für eine Wertminderung als Ergebnis eines oder mehrerer Ereignisse nach dem erstmaligen Erfassungszeitpunkt des finanziellen Vermögenswerts gibt. Diese Einschätzung wird weiterhin zu jedem Bilanzstichtag vorgenommen.

Dividendenerträge

Dividendenerträge aus finanziellen 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.

Beteiligungen an at Equity bewerteten Unternehmen

Assoziierte Unternehmen sowie Gemeinschaftsunternehmen werden grundsätzlich nach der Equity-Methode bilanziert. Ausgenommen hiervon sind assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, die zuvor als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wurden.

Im Rahmen der Anwendung der Equity-Methode werden die Anschaffungskosten der Beteiligung mit dem auf Scout24 entfallenden Anteil der Reinvermögensänderung fortentwickelt. Anteilige Verluste, die den Wert des Beteiligungsanteils des Konzerns an einem at Equity bilanzierten Unternehmen, gegebenenfalls unter Berücksichtigung zuzurechnender langfristiger Ausleihungen, übersteigen, werden nicht erfasst. Ein bilanzierter Geschäfts- oder Firmenwert wird im Buchwert des at Equity bilanzierten Unternehmens ausgewiesen. Unrealisierte Zwischenergebnisse aus Transaktionen mit at Equity bilanzierten Unternehmen werden im Rahmen der Konsolidierung anteilig eliminiert, soweit die zugrundeliegenden Sachverhalte wesentlich sind.

Im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfung wird der Buchwert eines at Equity bilanzierten Unternehmens mit dessen erzielbarem Betrag verglichen. Falls der Buchwert den erzielbaren Betrag übersteigt, ist eine Wertminderung in Höhe des Differenzbetrags vorzunehmen. Sofern die Gründe für eine zuvor erfasste Wertminderung entfallen sind, erfolgt eine entsprechende erfolgswirksame Zuschreibung.

Die Abschlüsse der at Equity bilanzierten Beteiligungen werden grundsätzlich nach konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt.

Immaterielle Vermögenswerte (ohne Geschäfts- oder Firmenwert)

Immaterielle Vermögenswerte (ohne Geschäfts- oder Firmenwert) werden zu fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen (außer bei Vermögenswerten mit unbestimmter wirtschaftlicher Nutzungsdauer) und Wertminderungsaufwendungen, angesetzt.

Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte werden, soweit die Voraussetzungen des IAS 38 kumulativ erfüllt sind, aktiviert. Relevant sind dabei folgende Kriterien:

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

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

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

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

Die voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauern sind wie folgt:

Marken	Unbestimmt
Kundenstämme	8–15 Jahre
Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte	3 Jahre
Sonstige Konzessionen, Rechte und Lizenzen	3–10 Jahre

Scout24 unterscheidet Marken in zwei Kategorien: (1) Marken mit einer unbestimmten Nutzungsdauer ohne planmäßige Abschreibung und (2) Marken mit einer bestimmten Nutzungsdauer und planmäßiger Abschreibung. Scout24 bestimmt die Nutzungsdauer von Marken anhand spezifischer Faktoren und Umstände. Bei der Bestimmung der Nutzungsdauer betrachtet Scout24 die dem Vermögenswert zugrundeliegenden vertraglichen Vereinbarungen, die historische Entwicklung des Vermögenswerts, die langfristige Unternehmensstrategie für diesen Vermögenswert, jegliche Gesetze oder andere lokale Regularien, die einen Einfluss

auf die Nutzungsdauer des Vermögenswerts haben könnten, sowie die Wettbewerbssituation und spezifische Marktkonditionen.

Wenn Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von 873 Millionen Euro stattdessen mit einer bestimmten Nutzungsdauer von zehn Jahren seit dem Erwerb abgeschrieben worden wären, würden die Abschreibungen 87,3 Millionen Euro jährlich betragen.

Kundenstämme beinhalten bestehende Kundenbeziehungen, insbesondere mit gewerblichen Kunden wie Immobilienmaklern und Autohändlern (nicht fortgeführte Aktivitäten)⁸⁰, die erworben wurden. Diese Kundenbeziehungen haben eine angenommene Nutzungsdauer von acht bis 15 Jahren.

Erworbene Software, sonstige Konzessionen, Rechte und Lizenzen werden als technologiebasierte immaterielle Vermögenswerte in der Kaufpreisallokation ausgewiesen.

Gewinne bzw. Verluste aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten werden als Unterschiedsbetrag zwischen den Veräußerungserlösen und den Buchwerten der immateriellen Vermögenswerte ermittelt und unter der Position „Sonstige betriebliche Erlöse“ im Falle eines Gewinns bzw. unter der Position „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ im Falle eines Verlusts in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Geschäfts- oder Firmenwerte

Geschäfts- oder Firmenwerte entstehen aus dem Erwerb von Tochterunternehmen und stellen die Differenzgröße zwischen Kaufpreis und den beizulegenden Zeitwerten der übernommenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten dar.

Für Zwecke des Werthaltigkeitstests werden die Geschäfts- oder Firmenwerte auf die zahlungsmittelgenerierende Einheit oder Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet, bei denen die Synergien aus dem Erwerb voraussichtlich entstehen werden. Die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten entsprechen der niedrigsten Ebene innerhalb des Unternehmens, auf der die Geschäfts- oder Firmenwerte für interne Managementzwecke überwacht werden. Innerhalb der Scout24-Gruppe erfolgt dies auf Ebene der Segmente.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern jährlich sowie zusätzlich bei Anzeichen einer potenziellen Wertminderung auf Wertberichtigungsbedarf untersucht. Die Geschäfts- oder Firmenwerte werden auf Wertminderungen getestet, indem der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit bzw. Einheiten („carrying amount“) mit ihrem erzielbaren Betrag („recoverable amount“) verglichen wird. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten („fair value less cost of disposal“) und dem Nutzungswert eines Vermögenswerts („value in use“). Der Konzern ermittelt hierfür grundsätzlich den beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten.

Übersteigt der Buchwert den erzielbaren Betrag, liegt eine Wertminderung vor, und es ist auf den erzielbaren Betrag abzuschreiben. Wenn der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten höher ist als der Buchwert, ist es nicht notwendig, den Nutzungswert zu berechnen; der Vermögenswert ist dann nicht wertgemindert. Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Veräußerungskosten wird ein angemessenes Bewertungsverfahren angewandt. Dieses stützt sich auf Discounted-Cashflow-Bewertungs-

⁸⁰ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

modelle 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	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 höchstwahrscheinlich ist. Ist der Zinseffekt wesentlich, wird die Rückstellung mit dem risikoadäquaten Marktzins abgezinst.

Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen

Ein beitragsorientierter Plan ist ein Pensionsplan, unter dem der Konzern fixe Beiträge an eine nicht zum Konzern gehörende Gesellschaft (Fonds) entrichtet. Der Konzern hat keine rechtliche oder faktische

Verpflichtung, zusätzliche Beiträge zu leisten, wenn der Fonds nicht genügend Vermögenswerte hält, um die Pensionsansprüche aller Mitarbeiter 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 so lange nicht passiviert, bis eine Inanspruchnahme wahrscheinlich ist.

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

Eventualforderungen

Eventualforderungen entstehen aus ungeplanten oder unerwarteten Ereignissen, durch die dem Unternehmen die Möglichkeit eines Zuflusses von wirtschaftlichem Nutzen entsteht. Eventualforderungen werden im Anhang angegeben, wenn der Zufluss wirtschaftlichen Nutzens wahrscheinlich ist. Wenn der Zufluss wirtschaftlichen Nutzens so gut wie sicher ist, erfolgt der bilanzielle Ansatz.

Eigenkapital

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

Eigene Aktien

Erfolgen durch die Gesellschaft Rückkäufe von Stammaktien, werden diese in der Bilanz unter dem Posten „Eigene Anteile“ ausgewiesen und offen vom Eigenkapital abgesetzt. Direkt zurechenbare Transaktionskosten, gemindert um damit verbundene Steuervorteile, werden ebenfalls unter diesem Posten ausgewiesen.

Ertragsteuern

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

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

Latente Steuern werden für temporäre Differenzen zwischen den Wertansätzen in den IFRS-Bilanzen der Konzernunternehmen und den Steuerbilanzen sowie für steuerliche Verlustvorträge angesetzt. Es werden keine latenten Steuern angesetzt, wenn diese aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld im Rahmen eines Geschäftsvorfalles resultieren, bei dem es sich nicht um einen Unternehmenszusammenschluss handelt, und wenn dadurch weder das IFRS-Ergebnis (vor Ertragsteuern) noch das steuerrechtliche Ergebnis beeinflusst wird. Auf den erstmaligen Ansatz eines IFRS-Geschäfts- oder -Firmenwerts

werden ebenfalls keine latenten Steuern angesetzt. Für die Bewertung der latenten Steuern werden die zum Abschlussstichtag gültigen bzw. verabschiedeten steuerlichen Vorschriften herangezogen, für die angenommen wird, dass sie im Zeitpunkt der Umkehrung oder Realisierung der Latenz gültig sind.

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

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

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

Sowohl laufende als auch latente Steuern werden entsprechend ihrer Entstehung den fortgeführten bzw. nicht-fortgeführten Aktivitäten zugeordnet.

Latente 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 wenn 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.

Kurzfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer

Verpflichtungen aus kurzfristig fälligen Leistungen an Arbeitnehmer (Löhne und Gehälter, inklusive variabler Bestandteile) werden als Aufwand erfasst, sobald die damit verbundene Arbeitsleistung erbracht wird. Eine Schuld wird für den erwartungsgemäß zu zahlenden Betrag erfasst, wenn die Gesellschaft gegenwärtig eine rechtliche oder faktische Verpflichtung hat, diesen Betrag aufgrund einer vom Arbeitnehmer erbrachten Arbeitsleistung zu zahlen und die Verpflichtung verlässlich geschätzt werden kann.

Leasing

Beim Leasingnehmer sind die Rechte und Verpflichtungen aus grundsätzlich allen Leasingverhältnissen in der Bilanz als Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten zu erfassen. Die Leasingverbindlichkeit ist dabei zum Bereitstellungszeitpunkt mit dem Barwert der künftigen Leasingzahlungen zu bewerten. Das Nutzungsrecht umfasst den Betrag der erstmaligen Bewertung der Leasingverbindlichkeit zuzüglich bei oder vor Bereitstellung geleisteter Leasingzahlungen zuzüglich anfänglicher direkter Kosten und etwaiger Rückbauverpflichtungen sowie abzüglich erhaltener Leasinganreize.

Der Konzern übt das Wahlrecht aus, die Ansatz- und Bewertungsvorschriften gemäß IFRS 16 nicht für Leasingverhältnisse, bei denen der zugrundeliegende Vermögenswert von geringem Wert ist, anzuwenden. Weiterhin nimmt der Konzern mit Ausnahme der Nutzungsrechtklasse „Fahrzeuge“ die Erleichterung in Anspruch, Leasingverhältnisse, deren Laufzeit weniger als 12 Monate umfasst, als kurzfristige Leasingverhältnisse in den Aufwendungen zu bilanzieren. Vom Wahlrecht des IFRS 16.15, Leasing- und Nicht-Leasing-Komponenten einheitlich nach IFRS 16 zu bilanzieren, macht Scout24 keinen Gebrauch.

Im Rahmen der Folgebewertung wird der Buchwert der Leasingverbindlichkeit mit dem angewendeten Zinssatz aufgezinnt und um geleistete Leasingzahlungen reduziert. In der Folge ist das Nutzungsrecht planmäßig über die Laufzeit des Leasingverhältnisses abzuschreiben.

Die voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauern sind wie folgt:

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

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

Grundsätze der Erlösrealisierung

Der Scout24-Konzern erwirtschaftet seine Umsatzerlöse mit der Erbringung von Dienstleistungen, insbesondere Schaltung von Online-Anzeigen, Generierung von Geschäftskontakten („Leads“) sowie 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 der 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, sodass 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 den 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 Preisnachlässen zunächst unter den Vertragsverbindlichkeiten; der Umsatz 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 bei 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.

Aufgrund der Klassifizierung der Aktivitäten von AS24, FinanceScout24 und FINANZCHECK als nicht fortgeführte Geschäftsaktivitäten gemäß IFRS 5 erfolgt die Angabe des Ergebnisses je Aktie auch separat für die fortgeführten und nicht fortgeführten Geschäftsaktivitäten.

Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und nicht fortgeführte Aktivitäten

Langfristige Vermögenswerte werden als zur Veräußerung gehalten klassifiziert, wenn der zugehörige Buchwert überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgesetzte Nutzung realisiert

wird. Diese Bedingung wird nur dann als erfüllt angesehen, wenn der langfristige Vermögenswert im gegenwärtigen Zustand sofort zur Veräußerung verfügbar ist und die Veräußerung hochwahrscheinlich ist. Die Geschäftsführung muss sich zu einer Veräußerung verpflichtet haben. Dabei muss davon ausgegangen werden, dass der Veräußerungsvorgang innerhalb eines Jahres nach einer solchen Klassifizierung abgeschlossen wird. Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte sowie Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung bestimmten Vermögenswerten werden ab dem Zeitpunkt gesondert bewertet sowie bilanziell separat ausgewiesen, ab dem die vorstehend genannten Voraussetzungen kumulativ erfüllt sind.

Langfristige Vermögenswerte, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, werden zu dem niedrigeren Betrag ihres ursprünglichen Buchwerts 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.

Eine Anpassung der Vergleichsinformationen für zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte sowie Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten erfolgt nicht. Im Falle einer Änderung des Veräußerungsplans wird die Veräußerungsgruppe nicht mehr separat in einer gesonderten Bilanzposition dargestellt. Vermögenswerte und Schulden der Veräußerungsgruppe werden zurück in die entsprechenden Bilanzpositionen umgegliedert; die ausgesetzte planmäßige Abschreibung wird nachgeholt.

Nicht fortgeführte Aktivitäten sind abgrenzbare Geschäftsbereiche, die entweder bereits veräußert wurden oder zur Veräußerung vorgesehen sind. Die Vermögenswerte und Schulden von zur Veräußerung vorgesehenen Aktivitäten stellen Veräußerungsgruppen dar, die nach den gleichen Prinzipien wie zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte zu bewerten und darzustellen sind. Die Erträge und Aufwendungen nicht fortgeführter Aktivitäten werden in der Gewinn- und Verlustrechnung – nach dem Ergebnis fortgeführter Geschäftsbereiche – in einer Position als Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen. Entsprechende Veräußerungsergebnisse sind im Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten enthalten. Die Vorjahreswerte der Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Kapitalflussrechnung werden entsprechend angepasst.

2 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte

2.1 NICHT FORTGEFÜHRTE AKTIVITÄTEN UND ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE VERMÖGENSWERTE IM GESCHÄFTSJAHRE 2019

Mit Kaufvertrag vom 17. Dezember 2019 hat Scout24 eine Vereinbarung geschlossen, 100 % der Anteile an den digitalen Marktplätzen AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK, die zu den Segmenten AutoScout24 und Scout24 Consumer Services gehörten, an Speedster Bidco GmbH, HRB 253178, mit Sitz in München zu veräußern. Die Speedster Bidco GmbH gehört ihrerseits zum Konsortium des Finanzinvestors Hellman & Friedman. Die Transaktion folgte auf eine sorgfältige und gründliche Überprüfung strategischer Optionen für AutoScout24, die das Unternehmen im August 2019 eingeleitet hatte. Vorstand und Aufsichtsrat von Scout24 sind übereinstimmend zu dem Ergebnis gekommen, dass ein Verkauf von AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK für Scout24-Aktionäre eine sehr attraktive Wertrealisierung darstellt. Der Kaufpreis beträgt 2,892 Mrd. Euro vor möglichen Anpassungen. Der finale Kaufpreis ist abhängig von Net-Financial-Debt- und Net-Working-Capital-Größen. Der formale und rechtliche Abschluss der Transaktion („Closing“) stand zum Stichtag 31. Dezember 2019 unter dem Vorbehalt der Freigabe durch die zuständigen Aufsichtsbehörden. Die Transaktion soll in der ersten Jahreshälfte 2020 abgeschlossen werden, wobei die Scout24 AG für einen Vollzug zum 31. März 2020 plant.

Zu der Veräußerungsgruppe gehören folgende Gesellschaften:

Gesellschaft	Sitz	Anteil
AutoScout24 GmbH	München (Deutschland)	100,00 %
AutoScout24 Belgium S.A.	Brüssel (Belgien)	100,00 %
AutoScout24 Italia S.R.L.	Padua (Italien)	100,00 %
AutoScout24 Nederland B.V.	Amsterdam (Niederlande)	100,00 %
AutoScout24 France SAS	Boulogne-Billancourt (Frankreich)	100,00 %
AutoScout24 AS GmbH	Wien (Österreich)	100,00 %
SUMAUTO MOTOR S.L.	Madrid (Spanien)	49,999 %
FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH	Hamburg (Deutschland)	100,00 %
finanzcheckPRO GmbH	Hamburg (Deutschland)	100,00 %
FVG FINANZCHECK Versicherungsvergleiche GmbH	Hamburg (Deutschland)	100,00 %

Es wurde eine IFRS 5 Klassifizierung im Dezember 2019 vorgenommen. Gemäß IFRS 5 werden zum Bilanzstichtag zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte für zugehörige Geschäftsteile in Höhe von 634.795 Tsd. Euro sowie hiermit in Verbindung stehende Verbindlichkeiten in Höhe von 71.710 Tsd. Euro separat in der Konzernbilanz ausgewiesen. Die Vorjahreszahlen wurden in Übereinstimmung mit IFRS 5.40 nicht angepasst.

Vor dem Zeitpunkt der Klassifizierung nach IFRS 5 wurde für die zahlungsmittelgenerierende Einheit AutoScout24 und für die zur Veräußerung gehaltenen Einheiten der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Scout24 Consumer Services Wertminderungstests durchgeführt, die zu keiner Abwertung führten.

Die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte bzw. die im Zusammenhang mit ihnen stehenden Verbindlichkeiten teilen sich auf folgende wesentliche Positionen auf:

In Tsd. Euro	31.12.2019
Geschäfts- oder Firmenwert	378.384
Marken	118.392
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	50.373
Nutzungsrecht aus Leasingvereinbarungen	2.993
Beteiligungen an at Equity bilanzierten Unternehmen	37.623
Finanzielle Vermögenswerte	1.585
Sachanlagen	2.619
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	32.384
Sonstige Vermögenswerte sowie aktive latente Steuern	4.942
Ertragsteuerforderungen	690
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.811
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	634.795
Passive latente Steuern	45.159
Sonstige Rückstellungen	557
Finanzielle Verbindlichkeiten und Leasingverbindlichkeiten	3.262
Sonstige Verbindlichkeiten	8.448
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12.399
Ertragsteuerverbindlichkeiten	1.190
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	695
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	71.710

Der der Veräußerungsgruppe zugeordnete Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 378.384 Tsd. Euro setzt sich in Höhe von 143.827 Tsd. Euro aus dem Geschäfts- oder Firmenwert des Segments AutoScout24 und in Höhe von 234.557 Tsd. Euro aus dem anteiligen Geschäfts- oder Firmenwert des Segments Scout24 Consumer Services zusammen. Die Geschäfts- oder Firmenwerte des Segments Scout24 Consumer Services wurden gemäß IAS 36.86 auf der Basis relativer Werte auf die abgehenden und verbleibenden Einheiten des Segments allokiert.

Die zur Veräußerung stehenden Geschäftseinheiten stellen aufgrund ihrer Bedeutung für die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Scout24-Konzerns nicht fortgeführte Aktivitäten im Sinne des IFRS 5.32 dar, da sie einen wesentlichen Geschäftsbereich des Scout24-Konzerns bilden, der während seiner Nutzungsdauer eine zahlungsmittelgenerierende Einheit bzw. eine Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten gewesen ist. Aus diesem Grund wird das Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten in der Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst und gesondert ausgewiesen. Die Vergleichszahlen wurden gemäß IFRS 5.34 angepasst.

In die nicht fortgeführten Aktivitäten wurden auch Kosten in Höhe von 24.736 Tsd. Euro (Vorjahr: 20.762 Tsd. Euro) einbezogen, die in Gesellschaften, insbesondere bei der Scout24 AG, entstanden sind, die nicht veräußert werden. Diese Kosten sind den Geschäftsaktivitäten der AutoScout24 bzw. FINANZCHECK zuzuordnen und werden von diesen im Zuge der Veräußerung übernommen. Konzerninterne Transaktionen zwischen den fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten wurden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert. Davon sind Leistungen in Höhe von 2.528 Tsd. Euro (Vorjahr: 2.284 Tsd. Euro) ausgenommen, die auch nach Veräußerung zwischen den Geschäftsaktivitäten fortbestehen werden und dementsprechend als

Ertrag in den fortgeführten Aktivitäten und Aufwendungen in den nicht fortgeführten Aktivitäten auf Grundlage des Leistungsumfangs, der in den in Vorbereitung befindlichen Leistungsvereinbarungen zwischen der Scout24 AG und der AutoScout24 GmbH geregelt wird, erfasst worden sind.

Die folgende Tabelle enthält das Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten:

In Tsd. Euro	2019	2018
Umsatzerlöse	263.835	213.499
Sonstige Erlöse	9.867	7.777
Aufwendungen	-201.351	-141.645
Ergebnis vor Zinsen und Steuern - EBIT	72.350	79.631
Finanzergebnis	841	33.351
Ergebnis vor Steuern	73.192	112.982
Ertragsteuern	-32.363	-24.687
Ergebnis nach Steuern	40.829	88.295
Aufwendungen im Zusammenhang mit der Veräußerung	-24.327	-
Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten nach Steuern	16.502	88.295
Davon entfallen auf:		
Anteilseigner der Scout24 AG	16.502	88.295

In den Ertragsteuern ist latenter Steueraufwand in Höhe von 1.279 Tsd. Euro enthalten, welcher direkt der Veräußerung zuzuordnen ist. Darüber hinaus enthalten die Ertragsteuern einen den nicht fortzuführenden Aktivitäten zuzurechnenden laufenden Steueraufwand der AutoScout24 GmbH, der tatsächlich von der Organträgerin Scout24 AG getragen wird.

Im sonstigen Ergebnis sind kumulative Aufwendungen in Höhe von 85 Tsd. Euro (Vorjahr: 0 Tsd. Euro) enthalten, die in Verbindung mit nicht fortgeführten Aktivitäten stehen.

2.2 ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE VERMÖGENSWERTE IM GESCHÄFTSJAHR 2018

Im November 2018 verpflichtete sich das Management zu einem Plan, die Tochtergesellschaften FlowFact GmbH und FlowFact Schweiz AG, die zum Segment ImmobilienScout24 gehören, zu verkaufen. Dementsprechend wurden diese Gesellschaften zum 31. Dezember 2018 als Veräußerungsgruppe im Konzernabschluss 2018 der Scout24-Gruppe bilanziert und dargestellt und umfassten die nachstehenden Vermögenswerte und Schulden:

In Tsd. Euro	31.12.2018
Geschäfts- oder Firmenwert	7.270
Marken	11.118
Nutzungsrecht aus Leasingvereinbarungen	5.081
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	7.744
Sachanlagen	361
Beteiligungen an at Equity bilanzierten Unternehmen	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

Im April 2019 hatte sich das Management zu einer Änderung des ursprünglichen Veräußerungsplans entschieden. Diese Änderung beinhaltete eine Unterbrechung des Veräußerungsprozesses, um die Profitabilität der Veräußerungsgruppe zu steigern und die Anzahl potenzieller Käufer zu erhöhen. Durch die Änderung des Veräußerungsplans wurden die Kriterien einer Klassifizierung als zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte nicht mehr kumulativ erfüllt.

Entsprechend der Änderung des Veräußerungsplans wurden die Tochtergesellschaften FlowFact GmbH und FlowFact Schweiz AG nicht mehr als Veräußerungsgruppe der Scout24-Gruppe dargestellt. Dementsprechend wurden die Vermögenswerte und Schulden der FlowFact-Gruppe aus der gesonderten Bilanzposition „Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte“ bzw. „Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten“ zurück in die entsprechenden Bilanzpositionen umgegliedert. Analog hierzu erfolgte eine retrospektive Anpassung der Bilanzwerte zum 31. Dezember 2018. Aus der Reklassifizierung ergab sich aufgrund der Nachholung der planmäßigen Abschreibung ein Effekt auf das fortgeführte Ergebnis nach Steuern in Höhe von –790 Tsd. Euro für das Geschäftsjahr 2019 und –259 Tsd. Euro für das Geschäftsjahr 2018.

Zum Zeitpunkt der Reklassifizierung wurde der erzielbare Betrag der FlowFact-Veräußerungsgruppe bestimmt. Hierbei wurde ein Wertminderungsbedarf in Höhe von 282 Tsd. Euro festgestellt. Dieser wurde vollständig dem Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet und im Geschäftsjahr 2019 aufwandswirksam in den Abschreibungen erfasst.

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 Tsd. Euro	2019	2018⁸¹ (angepasst)
ImmobilienScout24 (fortgeführte Aktivitäten)		
Umsätze mit Residential-Immobilien-Partnern	137.455	122.611
Umsätze mit Business-Immobilien-Partnern	59.752	53.462
Umsätze mit privaten Anbietern und Sonstige	73.014	73.887
Außenumsätze gesamt	270.221	249.960
AutoScout24 (nicht fortgeführte Aktivitäten)		
Umsätze mit Händlern in Deutschland	94.366	80.497
Umsätze mit Händlern in den europäischen Kernmärkten	86.613	74.282
Sonstige Erlöse	5.888	11.547
Außenumsätze gesamt	186.867	166.326
Scout24 Consumer Services (teilweise nicht fortgeführte Aktivitäten)		
Umsätze mit Finanzierungspartnern	88.249	54.794
Umsätze aus Dienstleistungen	36.304	27.930
Display-Umsätze mit Dritten	31.952	32.591
Außenumsätze gesamt	156.505	115.315
Summe berichtspflichtige Segmente	613.593	531.601
Außenumsatz der nicht fortgeführten Aktivitäten	-263.823	-213.479
Zentrale Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige	-32	126
Außenumsatz Konzern gesamt (fortgeführte Aktivitäten)	349.737	318.248
Summe berichtspflichtige Segmente nicht-fortgeführte Aktivitäten	263.823	213.479
Zentrale Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige	12	20
Außenumsatz nicht fortgeführte Aktivitäten	263.835	213.499

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“).

⁸¹ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ und auf Erläuterung „5.5 Segmentberichterstattung“ verwiesen.

Vertragssalden

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

In Tsd. Euro	31.12.2019	31.12.2018 ⁸² (angepasst)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	31.241	59.378
Vertragsverbindlichkeiten	8.339	9.873

Im Zusammenhang mit Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr im Rahmen der fortgeführten Aktivitäten Wertminderungsaufwendungen in Höhe von 1.405 Tsd. Euro (im Vorjahr: 2.172 Tsd. Euro) erfasst.

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

In Tsd. Euro	2019	2018 ⁸³ (angepasst)
Stand 1. Januar	9.873	9.735
In der Berichtsperiode abgegrenzt	100.651	94.734
In der Berichtsperiode erfolgswirksam vereinnahmt	100.159	94.591
Änderung im Konsolidierungskreis	–	–5
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	–2.027	–
Stand 31. Dezember	8.339	9.873

Die Verminderung der bilanzierten Salden resultiert aus der anteiligen Klassifizierung als Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten.

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 2019 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 für die fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen. Der Gesamtbetrag in Höhe von 13.975 Tsd. Euro (Vorjahr (angepasst)⁸⁴: 11.209 Tsd. Euro) entfällt mit 9.788 Tsd. Euro (Vorjahr (angepasst): 8.947 Tsd. Euro) auf das Segment ImmobilienScout24 und mit 4.187 Tsd. Euro (Vorjahr (angepasst): 2.262 Tsd. Euro) auf die fortgeführten Aktivitäten des Segments Scout24 Consumer Services. Der Gesamtbetrag der Forschungs- und Entwicklungskosten, die im Geschäftsjahr in

⁸² Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

⁸³ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

⁸⁴ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

den fortgeführten Aktivitäten als Aufwand erfasst wurden, beträgt 7.206 Tsd. Euro (Vorjahr (angepasst): 9.737 Tsd. Euro).

3.3 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERLÖSE

Die sonstigen betrieblichen Erlöse setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2019	2018 ⁸⁵ (angepasst)
Erlöse aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	3	1.653
Erlöse aus der Auflösung von Wertberichtigungen	90	112
Erlöse aus ausgebuchten Forderungen	99	47
Sonstige	2.884	2.902
Summe	3.076	4.715

Die Erlöse aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen im Geschäftsjahr 2018 betrafen im Wesentlichen den Verkauf der Marke JobScout24.

Die Position „Sonstige“ betrifft im Wesentlichen Leistungsbeziehungen zwischen fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten, die auch nach der Veräußerung zwischen den Geschäftsaktivitäten fortbestehen; für Details wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte 2019“ verwiesen.

3.4 PERSONALAUFWAND UND MITARBEITERZAHL

Der Personalaufwand für die fortgeführten Aktivitäten setzt sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2019	2018 ⁸⁶ (angepasst)
Löhne und Gehälter	-68.459	-62.245
Soziale Abgaben	-9.479	-8.685
Altersversorgung	-624	-646
Anteilsbasierte Vergütung	-29.036	-12.857
Summe	-107.598	-84.433

Die durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten in den fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten teilt sich wie folgt auf:

Mitarbeiteranzahl	2019	2018
Obere Führungskräfte	1	4
Angestellte	1.680	1.548
Summe	1.681	1.552

⁸⁵ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

⁸⁶ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

3.5 MARKETINGAUFWAND

Die Marketingaufwendungen für die fortgeführten Aktivitäten setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2019	2018 ⁸⁷ (angepasst)
Werbekosten – Online	-25.595	-20.087
Werbekosten – Offline	-4.968	-4.677
Summe	-30.563	-24.764

3.6 IT-AUFWAND

Der IT-Aufwand für die fortgeführten Aktivitäten setzt sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2019	2018 ⁸⁸
EDV-Lizenzen	-7.411	-5.685
EDV-Dienstleistungen	-5.758	-4.875
Sonstige EDV-Kosten	-1.013	-1.249
Summe	-14.182	-11.809

3.7 SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen für die fortgeführten Aktivitäten setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2019	2018 ⁸⁹ (angepasst)
Fremde Dienstleistungen	-14.102	-13.250
Rechts- und Beratungskosten	-10.096	-10.508
Aufwand für bezogene Leistungen	-9.791	-6.205
Sonstige personalbedingte Kosten	-3.309	-3.182
Sonstige Raumkosten	-1.898	-2.910
Reisekosten	-1.816	-2.260
Wertberichtigung für Forderungen	-1.594	-2.331
Kommunikation	-1.492	-1.455
Kfz-Kosten	-569	-511
Sonstige	-6.118	-6.363
Summe	-50.785	-48.975

⁸⁷ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

⁸⁸ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

⁸⁹ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

3.8 ERGEBNIS AUS AT EQUITY BILANZIERTEN UNTERNEHMEN

Das Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen der fortgeführten Aktivitäten setzt sich wie folgt zusammen. Weitergehende Details zu Beteiligungen an at Equity bilanzierten Unternehmen sind in Erläuterung 4.8 zu finden. Zu SUMAUTO MOTOR S.L. (ehemals Alpinia Investments 2018 S.L.U.) wird weiterhin auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

In Tsd. Euro	2019	2018 ⁹⁰ (angepasst)
Energieausweis48 GmbH, Köln	150	156
eleven55 GmbH, Berlin	-882	-103
Summe	-733	53

3.9 FINANZERTRÄGE

Finanzerträge der fortgeführten Aktivitäten umfassen nachfolgende Positionen:

In Tsd. Euro	2019	2018 ⁹¹ (angepasst)
Erträge aus Abgängen von Tochterunternehmen	504	1.578
Kursgewinne aus Finanzierungen	38	85
Zinserträge Dritte	1	6.208
Erträge aus derivativen Finanzinstrumenten	-	1.402
Summe	542	9.274

Erträge aus Abgängen von Tochterunternehmen resultieren aus der Veräußerung der classmarkets GmbH im Geschäftsjahr 2018. Aus der Entkonsolidierung der Gesellschaft ergab sich ein Gewinn in Höhe von 1.578 Tsd. Euro. Der Ertrag in Höhe von 504 Tsd. Euro im Geschäftsjahr 2019 resultiert aus Kaufpreisanpassungen dieser Transaktion. Die dazugehörige Forderung aus Unternehmensverkäufen wird zum Bilanzstichtag innerhalb der kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte ausgewiesen.

Die Zinserträge gegenüber Dritten im Geschäftsjahr 2018 resultieren im Wesentlichen aus der Refinanzierung im Rahmen des Term and Revolving Facilities Agreement (RFA). Für Details siehe Erläuterung „4.10 Finanzielle Verbindlichkeiten“.

⁹⁰ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

⁹¹ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

3.10 FINANZAUFWENDUNGEN

Finanzaufwendungen fortgeführter Aktivitäten umfassen nachfolgende Positionen:

In Tsd. Euro	2019	2018 ⁹² (angepasst)
Zinsaufwand Dritte	-13.592	-14.259
Aufwendungen aus derivativen Finanzinstrumenten	-741	-375
Zinsaufwand aus Leasing	-672	-667
Kursverluste aus Finanzierungen	-44	-78
Summe	-15.049	-15.379

Der Zinsaufwand gegenüber Dritten resultiert aus den unter dem Facility Agreement (FA), dem Schuldschein-darlehen und dem Term and Revolving Facilities Agreement (RFA) aufgenommenen Verbindlichkeiten. Ferner umfasst die Position die Vereinnahmung der Anschaffungsnebenkosten im Zusammenhang mit den Kreditlinien des FA, dem Schuldscheindarlehen sowie dem RFA mittels der Effektivzinsmethode. Für Details siehe Erläuterung „4.10 Finanzielle Verbindlichkeiten“.

Aufwendungen aus derivativen Finanzinstrumenten betreffen die Bewertung des Zinsfloors im Zusammenhang mit dem Term Loan unter dem FA. Für weitere Informationen siehe Erläuterung „4.10 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, ab dem Veranlagungszeitraum 2019 ist auch die Consumer First Services GmbH Organgesellschaft. Durch die Kettenverschmelzung der Scout24 Services GmbH auf die Scout24 Holding GmbH, welche steuerlich zum 31. Dezember 2017 auf die Scout24 AG verschmolzen wurde, sind diese Gesellschaften seit 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.

⁹² Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

In Tsd. Euro	2019	2018 ⁹³ (angepasst)
Laufender Steueraufwand für Gewinne der Periode	-45.726	-44.490
Laufender Steuerertrag aus Vorjahren	87	64
Summe laufender Steueraufwand	-45.639	-44.426
Latenter Steuerertrag aufgrund Änderung von Steuersätzen	354	3.414
Latenter Steuerertrag aufgrund zeitlicher Buchungsunterschiede	14.592	11.772
Summe latenter Steuerertrag	14.946	15.186
Summe Ertragsteuern fortgeführte Aktivitäten	-30.693	-29.240
Laufender Steueraufwand der nicht fortgeführten Aktivitäten	-32.961	-25.954
Latenter Steuerertrag der nicht fortgeführten Aktivitäten	598	1.267
Summe Ertragsteuern der nicht fortgeführten Aktivitäten	-32.363	-24.687
Summe Ertragsteuern	-63.056	-53.927

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 2019 wie im Vorjahr 15,0 %, der darauf anzuwendende Solidaritätszuschlag 5,5 %. Der Gewerbesteuersatz hat sich auf Grund von geänderten gewerbesteuerlichen Zerlegungsbeträgen auf 15,470 % geändert (Vorjahr: 15,435 %). Damit ergibt sich für 2019 ein Konzernsteuersatz von 31,295 % (Vorjahr 31,260 %).

Bei einer ausländischen Tochtergesellschaft konnte ein Verlust in Höhe von EUR 2.318 Tsd. Euro genutzt werden. Der tatsächliche Ertragsteueraufwand mindert sich dadurch in Höhe von 579 Tsd. Euro.

Die Ursachen für den Unterschied zwischen dem erwarteten und dem ausgewiesenen Steueraufwand im Konzern stellen sich wie folgt dar:

In Tsd. Euro	2019	2018 ⁹⁴ (angepasst)
Ergebnis vor Ertragsteuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	94.210	105.113
Erwarteter Steueraufwand 2019: 31,295 % (2018: 31,26 %)	-29.483	-32.858
Steuereffekte aus Vorjahren	-267	3.414
Steuerfreie Erträge	0	521
Nicht abziehbare Aufwendungen	-174	-105
Permanente Differenzen	-739	-282
Steuereffekte aus Equity-Investments	0	17
Steuereffekte aus Verlustvorträgen (laufende nicht werthaltige Verlustvorträge)	697	557
Steuereffekte aus Hinzurechnungen und Kürzungen für lokale Steuern	-772	-530
Anpassungen des Steuerbetrags an den abweichenden nationalen Steuersatz	52	26
Sonstige	-7	0
	-30.693	-29.240
Effektiver Steuersatz aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	32,6%	27,8%

Die Steuereffekte aus Vorjahren resultieren hauptsächlich aus der Änderung des durchschnittlichen Konzernsteuersatzes gegenüber der Vorperiode in Höhe von 354 Tsd. Euro sowie aus True Up Effekten

⁹³ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

⁹⁴ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

basierend auf den eingereichten Steuererklärungen für Vorjahre bei den laufenden Steuern in Höhe von 87 Tsd. Euro.

Die nicht abzugsfähigen Aufwendungen bestehen in erster Linie aus den nicht abziehbaren Aufsichts- ratsvergütungen in Höhe von 347 Tsd. Euro sowie Beratungskosten in Höhe von 236 Tsd. Euro.

Die permanenten Differenzen resultieren im Wesentlichen aus der Veränderung eines steuerlichen Beteiligungsansatzes.

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	31.12.2019	31.12.2018 (angepasst) ⁹⁵
Ertragsteuerforderungen	32	721
Ertragsteuerforderungen in zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	690	0
Ertragsteuerverbindlichkeiten	17.124	28.513
Ertragsteuerverbindlichkeiten in Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	1.190	0

Im Zusammenhang mit Transaktionskosten für den Erwerb eigener Anteile wurde eine kurzfristige Steuerforderung in Höhe von 29 Tsd. Euro erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Die latenten Steueransprüche haben sich wie folgt entwickelt:

In Tsd. Euro	31.12.2019	31.12.2018
Angepasster Stand vom 01.01.2019	1.206	2.312
Änderung Konsolidierungskreis	-	319
Umgliederung in zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-949	0
Ergebniswirksam erfasst in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	20	-1.425
Im sonstigen Ergebnis erfasst	0	0
Endbestand der Periode	277	1.206

Die latenten Steuerschulden haben sich wie folgt entwickelt:

In Tsd. Euro	31.12.2019	31.12.2018 ⁹⁶ (angepasst)
Angepasster Stand vom 01.01.2019	357.121	372.663
Änderung Konsolidierungskreis	0	2.336
Umgliederung in Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	-46.135	0
Ergebniswirksam erfasst in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	-14.926	-17.878
Im sonstigen Ergebnis erfasst	0	0
Endbestand der Periode	296.060	357.121

⁹⁵ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

⁹⁶ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

Die latenten Steuerschulden resultieren hauptsächlich aus den Kaufpreisallokationen. Darauf wurden unter Berücksichtigung von Abschreibungen zum 31. Dezember 2019 passive latente Steuern in Höhe von 293.369 Tsd. Euro (Vorjahr: 335.333 Tsd. Euro) bilanziert, von denen 288.841 Tsd. Euro (Vorjahr: 298.212 Tsd. Euro) auf die Immobilien Scout GmbH inklusive deren Beteiligungen und 0 Euro (Vorjahr 37.378 Tsd. Euro) auf die AutoScout24 GmbH inklusive deren Beteiligungen entfallen.

Der Bestand an aktiven und passiven latenten Steuern auf zeitliche Bewertungsunterschiede und steuerliche Verlustvorträge ist folgenden Positionen zuzuordnen (bezüglich der latenten Steuern im Zusammenhang mit nicht fortgeführten Aktivitäten wird auf die Erläuterung 2.1 verwiesen):

In Tsd. Euro	31.12.2019		31.12.2018 (angepasst) ⁹⁷	
	Latente Steueransprüche	Latente Steuerverbindlichkeiten	Latente Steueransprüche	Latente Steuerverbindlichkeiten
Marken	257	293.369	108	310.215
Sonstige immaterielle Vermögenswerte inklusive Nutzungsrechte aus Leasingvereinbarungen	0	14.396	667	63.313
Sachanlagen	13	0	23	12
Finanzanlagen	0	1.279	0	0
Sonstige Vermögenswerte	17	517	145	778
Langfristige Vermögenswerte	287	309.561	943	374.318
Sonstige Rückstellungen	0	0	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten inklusive Leasingverbindlichkeiten	851	64	833	19
Kurzfristige Verbindlichkeiten	851	64	833	19
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	0	0	75	0
Sonstige Rückstellungen	8.514	0	2.917	46
Sonstige Verbindlichkeiten inklusive Leasingverbindlichkeiten	4.170	0	5.911	0
Langfristige Verbindlichkeiten	12.684	0	8.903	46
Verlust-/Zinsvorträge	20	0	7.789	0
Gesamt	13.842	309.625	18.468	374.383
Saldierung	-13.565	-13.565	-17.262	-17.262
Bilanzansatz	277	296.060	1.206	357.121

Von der Gesamtveränderung der latenten Steuern in Höhe von 60.132 Tsd. Euro (Vorjahr: 14.436 Tsd. Euro) wurde für fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten ein Ertrag in der Gewinn- und Verlustrechnung von 15.544 Tsd. Euro (Vorjahr: 16.453 Tsd. Euro) und im sonstigen Ergebnis 0 Tsd. Euro (Vorjahr: 75 Tsd. Euro) erfasst. Hinsichtlich des Ausweises der latenten Steuern in Höhe von 45.186 Tsd. Euro (Vorjahr: 0 Tsd. Euro) im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte 2019“ (Vorjahr: 2.2) 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 im Vorjahr in Höhe von 46.990 Tsd. Euro wurden im Vorjahr 23.028 Tsd. Euro nicht für die Bilanzierung von latenten Steuern herangezogen.

⁹⁷ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

Von den gewerbesteuerlichen Verlustvorträgen in Deutschland im Vorjahr in Höhe von 46.967 Tsd. Euro wurden im Vorjahr 22.736 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 955 Tsd. Euro (Vorperiode: 14.507 Tsd. Euro) wurden 935 Tsd. Euro (Vorperiode: 14.309 Tsd. Euro) nicht für die Bilanzierung von latenten Steuern herangezogen.

Auf temporäre Unterschiede im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften in Höhe von 4.086 Tsd. Euro (Vorjahr: 5.673 Tsd. Euro) wurden latente Steuerschulden in Höhe von 1.278 Tsd. Euro angesetzt, da sich diese temporären Differenzen aufgrund der Veräußerung der betreffenden Gesellschaften in absehbarer Zeit umkehren werden. Weitere temporäre Unterschiede im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften bestehen in Höhe von 1.026 Tsd. Euro, hier ist eine Umkehr in absehbarer Zeit nicht wahrscheinlich, so dass keine latenten Steuerschulden angesetzt wurden. 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:

		2019	2018 ⁹⁸ (angepasst)
Ergebnis, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt	Tsd. Euro	80.019	164.167
<i>davon aus fortgeführten Aktivitäten</i>		63.517	75.872
<i>davon aus nicht fortgeführten Aktivitäten</i>		16.502	88.295
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien zur Berechnung des Ergebnisses je Aktie			
Unverwässert	Anzahl	107.092.213	107.600.000
Verwässert	Anzahl	107.236.711	107.722.363
Ergebnis je Aktie			
Unverwässert	Euro	0,75	1,53
<i>davon aus fortgeführten Aktivitäten</i>		0,59	0,71
<i>davon aus nicht fortgeführten Aktivitäten</i>		0,15	0,82
Verwässert	Euro	0,75	1,52
<i>davon aus fortgeführten Aktivitäten</i>		0,59	0,70
<i>davon aus nicht fortgeführten Aktivitäten</i>		0,15	0,82

Die Ermittlung der durchschnittlichen Anzahl der Aktien erfolgte unter Berücksichtigung des Erwerbs eigener Anteile im Geschäftsjahr 2019 (siehe Erläuterung „4.15 Eigenkapital“).

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

⁹⁸ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

4 Erläuterungen zur Konzernbilanz

4.1 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beinhalten Bankguthaben sowie Kassenbestände in Höhe von 65.574 Tsd. Euro (Vorjahr (angepasst)⁹⁹: 59.202 Tsd. Euro). Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die zum 31. Dezember 2019 als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, werden in Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ dargestellt.

4.2 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, sind in der folgenden Tabelle zum 31. Dezember 2019 nicht enthalten.¹⁰⁰

In Tsd. Euro	31.12.2019	31.12.2018 ¹⁰¹ (angepasst)
Forderungen gegen Dritte	31.239	59.372
Forderungen gegen assoziierte bzw. Gemeinschaftsunternehmen	2	6
Summe	31.241	59.378

Die nachfolgende Tabelle enthält Informationen über das geschätzte Ausfallrisiko und die erwarteten Kreditverluste für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen Dritte. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, sowie deren erwartete Kreditverluste sind in der folgenden Tabelle zum 31. Dezember 2019 nicht enthalten.¹⁰²

Für die Ermittlung der Abwertungsraten wird auf Erläuterung „1.6 Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung“ verwiesen. Bei der Ermittlung des geschätzten Ausfallrisikos und des erwarteten Kreditverlusts für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach IFRS 9 werden seit 2019 zusätzliche Merkmale der Kundenbasis berücksichtigt. Diese Änderung der rechnungslegungsbezogenen Schätzung führte zu einem sonstigen betrieblichen Aufwand in Höhe von 175 Tsd. Euro.

Werte per 31.12.2019 In Tsd. Euro	Bruttobuchwert	Wert- berichtigung	Beeinträchtigte Bonität	Abwertungsrate (gewichteter Durchschnitt)
Nicht überfällig	12.261	-55	Nein	0,46 %
1 bis 30 Tage überfällig	13.792	-60	Nein	0,53 %
31 bis 90 Tage überfällig	3.246	-116	Nein	4,20 %
Mehr als 90 Tage überfällig	2.739	-568	Ja	24,95 %
Summe	32.038	-799	-	-

⁹⁹ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹⁰⁰ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

¹⁰¹ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹⁰² Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

Werte per 31.12.2018 ¹⁰³ (angepasst) In Tsd. Euro	Bruttobuchwert	Wert- berichtigung	Beeinträchtigte Bonität	Abwertungsrate (gewichteter Durchschnitt)
Nicht überfällig	36.772	-145	Nein	0,47 %
1 bis 30 Tage überfällig	13.650	-62	Nein	0,55 %
31 bis 90 Tage überfällig	4.884	-150	Nein	3,67 %
Mehr als 90 Tage überfällig	5.742	-1.319	Ja	27,73 %
Summe	61.048	-1.676	-	-

Die Abwertungsraten werden auf Nettoforderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten, das heißt exklusive Mehrwertsteuer, angewendet. Zudem werden die Abwertungsraten nicht auf Forderungen aus Barter-Umsätzen in Höhe von 247 Tsd. Euro (Vorjahr: 418 Tsd. Euro) angewendet, da nicht mit einem Ausfall aus Tauschgeschäften zu rechnen ist.

In den nicht überfälligen Forderungen im Vorjahr in Höhe von 36.772 Tsd. Euro waren Forderungen in Höhe von 4.976 Tsd. Euro enthalten, auf die die Abwertungsrate nicht angewendet wurden. Diese Forderungen bestanden gegenüber Banken, für die aufgrund hoher Ratings und niedriger historischer Ausfallraten kein Ausfallrisiko bestand. Zum 31. Dezember 2019 sind die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die gegenüber Banken bestehen, Teil der Veräußerungsgruppe und somit als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte klassifiziert. Für Details siehe Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entwickelten sich wie folgt:

In Tsd. Euro	
Stand zum 01.01.2018	-1.211
Zugänge Konsolidierungskreis	0
Abgänge Konsolidierungskreis	65
Verbrauch	45
Nettoneubewertung der Wertberichtigungen	-574
Klassifizierung als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-
Währungsdifferenzen	0
Stand zum 31.12.2018 (angepasst)¹⁰⁴/01.01.2019	-1.676
Zugänge Konsolidierungskreis	-
Abgänge Konsolidierungskreis	-
Verbrauch	377
Nettoneubewertung der Wertberichtigungen	-800
Klassifizierung als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	1.301
Währungsdifferenzen	0
Stand zum 31.12.2019	-799

¹⁰³ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹⁰⁴ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

Die Neubewertung der Wertberichtigungen für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erfolgt auf Basis der Verlustraten des Expected-Credit-Loss-Modells. Die hierdurch ermittelten Zuführungen und Auflösungen der Wertberichtigungen werden unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen bzw. sonstigen betrieblichen Erlösen ausgewiesen. Die Position „Verbrauch“ beinhaltet die Ausbuchung wertberichtigter Forderungen.

4.3 FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die finanziellen Vermögenswerte setzen sich zu den jeweiligen Bilanzstichtagen wie folgt zusammen. Finanzielle Vermögenswerte, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, sind in der folgenden Tabelle zum 31. Dezember 2019 nicht enthalten.¹⁰⁵

In Tsd. Euro	31.12.2019	31.12.2018 ¹⁰⁶ (angepasst)
Kurzfristig		
Forderungen aus Unternehmensverkäufen	504	5.300
Debitorische Kreditoren	752	2.193
Mietkautionen ¹⁰⁷	34	261
Summe	1.290	7.754
Langfristig		
Transaktionskosten Darlehen	1.653	2.367
Mietkautionen ¹⁰⁸	867	989
Beteiligungen	–	180
Zinsforderungen gegen Dritte	–	28
Sonstige	5	5
Summe	2.525	3.569

Die bilanzierten Forderungen aus Unternehmensverkäufen in Höhe von 504 Tsd. Euro (Vorjahr: 5.300 Tsd. Euro) stellen die Forderungen im Zusammenhang mit der Veräußerung der classmarkets GmbH dar. Die Forderung in Höhe von 5.300 Tsd. Euro wurde im Januar 2019 beglichen. Die zum 31. Dezember 2019 bilanzierte Forderung in Höhe von 504 Tsd. Euro resultiert aus Kaufpreisanpassungen dieser Transaktion.

Die Position „Transaktionskosten Darlehen“ bezieht sich auf das im Geschäftsjahr 2018 abgeschlossene Term and Revolving Facilities Agreement (RFA). Für Details siehe Erläuterung „4.10 Finanzielle Verbindlichkeiten“.

Die zum 31. Dezember 2018 bilanzierte Beteiligung in Höhe von 180 Tsd. Euro betrifft die Minderheitsbeteiligung an der Salz & Brot Internet GmbH. Im Geschäftsjahr 2019 wurde diese vollständig wertgemindert. Die Wertminderung wurde erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst.

¹⁰⁵ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

¹⁰⁶ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹⁰⁷ Zur Erhöhung der Transparenz erfolgte rückwirkend zum 31. Dezember 2018 eine Umgliederung von den sonstigen Vermögenswerten zu den finanziellen Vermögenswerten in Höhe von 261 Tsd. Euro.

¹⁰⁸ Zur Erhöhung der Transparenz erfolgte rückwirkend zum 31. Dezember 2018 eine Umgliederung von den sonstigen Vermögenswerten zu den finanziellen Vermögenswerten in Höhe von 989 Tsd. Euro.

4.4 SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

Die sonstigen Vermögenswerte setzen sich zu den jeweiligen Bilanzstichtagen wie folgt zusammen. Sonstige Vermögenswerte, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, sind in der folgenden Tabelle zum 31. Dezember 2019 nicht enthalten.¹⁰⁹

In Tsd. Euro	31.12.2019	31.12.2018 ¹¹⁰ (angepasst)
Kurzfristig		
Rechnungsabgrenzung	6.959	8.109
Geleistete Anzahlungen	68	132
Steuern, die keine Ertragsteuern sind	5	1.201
Sonstige ¹¹¹	419	582
Summe	7.450	10.024
Langfristig		
Sonstige ¹¹²	18	–
Rechnungsabgrenzung	–	3
Summe	18	3

Die kurzfristigen Rechnungsabgrenzungen betreffen im Geschäftsjahr sowie im Vorjahr Vorauszahlungen auf zeitlich begrenzte Lizenzgebühren durch die Scout24 AG.

In der Berichtsperiode sowie im Vorjahr betrafen die Steuern, die keine Ertragsteuern sind, Umsatzsteuer-erstattungsansprüche sowie Vorauszahlungen.

¹¹⁰ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹¹¹ Zur Erhöhung der Transparenz erfolgte rückwirkend zum 31. Dezember 2018 eine Umgliederung von den sonstigen Vermögenswerten zu den finanziellen Vermögenswerten in Höhe von 261 Tsd. Euro.

¹¹² Zur Erhöhung der Transparenz erfolgte rückwirkend zum 31. Dezember 2018 eine Umgliederung von den sonstigen Vermögenswerten zu den finanziellen Vermögenswerten in Höhe von 989 Tsd. Euro.

4.5 GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERTE UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

In Tsd. Euro	Geschäfts- oder Firmen-werte	Marken	Selbst erstellte Software	Konzessionen, Rechte und Lizenzen	Kundenstamm*	Immaterielle Vermögenswerte in Entwicklung	Zwischensumme Sonstige immaterielle Vermögens-werte	Summe
Anschaffungs- und Herstellungskosten								
Stand vom 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	-	-
Klassifizierung als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-	-	-	-	-	-	-	-
Stand vom 31.12.2018¹¹³ (angepasst)/01.01.2019	1.071.356	993.483	71.272	118.628	253.902	6.421	450.223	2.515.061
Zugänge Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-	-	-
Abgänge Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-	-	-
Zugänge	-	-	2.595	1.012	-	18.518	22.125	22.125
Abgänge	-	-	-250	-2	-	-	-252	-252
Umbuchungen	-	-	10.456	25	-	-10.481	-	-
Klassifizierung als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-378.384	-120.229	-43.127	-60.083	-24.521	-4.181	-131.913	-630.526
Stand vom 31.12.2019	692.972	873.254	40.946	59.581	229.380	10.276	340.184	1.906.410
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen								
Stand vom 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	-14.791	-6.003	-33.324	-	-54.118	-54.735
Zugänge (Wertminderungen)	-	-	-195	-	-	-	-195	-195
Abgänge	-	310	337	-	-	-	337	647
Umbuchungen	-	-	-482	482	-	-	-	-
Klassifizierung als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-	-	-	-	-	-	-	-
Stand vom 31.12.2018¹¹⁴ (angepasst)/01.01.2019	-	-1.422	-34.185	-95.508	-144.088	-	-273.781	-275.202

¹¹³ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹¹⁴ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

In Tsd. Euro	Geschäfts- oder Firmenwerte	Marken	Selbst erstellte Software	Konzessionen, Rechte und Lizenzen	Kundenstamm*	Immaterielle Vermögenswerte in Entwicklung	Zwischensumme Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Summe
Zugänge Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-	-	-
Abgänge Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-	-	-
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-	-852	-17.268	-5.334	-33.541	-	-56.143	-56.995
Zugänge (Wertminderungen)	-282	-	-362	-	-	-	-362	-644
Abgänge	-	-	-	1	-	-	1	1
Umbuchungen	-	-	-	-	-	-	-	-
Klassifizierung als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-	1.838	25.301	43.595	12.642	-	81.539	83.377
Stand vom 31.12.2019	-282	-435	-26.514	-57.245	-164.987	-	-248.747	-249.465
Buchwerte								
Stand zum 31.12.2018 ¹¹⁵ (angepasst)	1.071.356	992.061	37.087	23.120	109.813	6.421	176.441	2.239.858
Stand zum 31.12.2019	692.690	872.818	14.432	2.335	64.393	10.276	91.437	1.656.945

* Der Kundenstamm hat eine Restnutzungsdauer von zwei 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 im Geschäftsjahr 2018 betreffen den Erwerb der imosuma 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).

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 der Marke der ZGE ImmobilienScout24 beträgt zum 31. Dezember 2019 0 Tsd. Euro (Vorjahr: 36 Tsd. Euro). Die Marken der ZGE AutoScout24 und Scout24 Consumer Services werden zum 31. Dezember 2019 als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte ausgewiesen; der Wert dieser Marken beträgt zum 31. Dezember 2019 9.092 Tsd. Euro (Vorjahr: 9.907 Tsd. Euro).

Den Marken ImmobilienScout24, FlowFact und AutoScout24 werden unbestimmte Nutzungsdauern zugeordnet, weil erwartet wird, dass aus ihnen positive Zahlungszuflüsse über einen unbestimmten Zeitraum resultieren. Die Marke AutoScout24 wird zum 31. Dezember 2019 als zur Veräußerung gehaltener Vermögenswert ausgewiesen. Für Details siehe Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“.

¹¹⁵ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

In Tsd. Euro	Marken zum 31.12.2019	Marken zum 31.12.2018 ¹¹⁶ (angepasst)
Marke ImmobilienScout24	861.700	861.700
Marke AutoScout24	–	109.300
Marke FlowFact	11.118	11.118
Summe	872.818	982.118

Wertminderungstests

Aufgrund der veränderten segmentären Zuordnung der Geschäftsaktivitäten mit Werbeanzeigen von OEM-Agenturpartnern und der damit verbundenen Änderung der Zuordnung von Umsatz- und EBITDA-Beträgen aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit wurde auch der dazugehörige Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 1.390 Tsd. Euro von der ZGE AutoScout24 auf die ZGE Scout24 Consumer Services zum 1. Januar 2019 allokiert.¹¹⁷ Die Allokation des Geschäfts- oder Firmenwerts erfolgte in Übereinstimmung mit IAS 36.87 auf Basis der relativen beizulegenden Zeitwerte abzüglich Veräußerungskosten. Die Reorganisation bildete einen Anhaltspunkt für Wertminderungen und erforderte daher zusätzlich zum jährlichen Wertminderungstest eine Wertminderungsprüfung vor der Reallokation des Geschäfts- oder Firmenwerts. Als Ergebnis wurde kein Wertminderungsbedarf festgestellt.

In Tsd. Euro	Geschäfts- oder Firmenwert zum 01.01.2019	Geschäfts- oder Firmenwert zum 31.12.2018 ¹¹⁸ (angepasst)
Zahlungsmittelgenerierende Einheit ImmobilienScout24	661.901	661.901
Zahlungsmittelgenerierende Einheit AutoScout24	143.827	145.217
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Scout24 Consumer Services	265.628	264.239
Summe	1.071.356	1.071.356

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 2019 noch zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2019 Wertminderungen ergeben. Zum 31. Dezember 2018 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 AutoScout24 auf Ebene der ZGE auf Wertminderung getestet. Da beide Marken auch zu den Cashflows der ZGE Scout24 Consumer Services beitragen, wurden sie als gemeinschaftliche Vermögenswerte (Corporate Assets) auf Basis der Plan-EBITs auf die ZGEs ImmobilienScout24, AutoScout24 sowie Scout24 Consumer Services für die Durchführung des Wertminderungstests zum 31. Dezember 2018 verteilt.

¹¹⁶ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹¹⁷ Für Details wird auf die Erläuterung „5.5 Segmentberichterstattung“ verwiesen.

¹¹⁸ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

Aufgrund der Klassifizierung der ZGE AutoScout24 sowie der nicht fortgeführten Aktivitäten der ZGE Scout24 Consumer Services als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte (siehe Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“) werden zum 31. Dezember 2019 nur noch die Geschäfts- oder Firmenwerte der ZGE ImmobilienScout24 und der fortgeführten Aktivitäten der ZGE Scout24 Consumer Services sowie die Marke ImmobilienScout24, die sowohl der ZGE ImmobilienScout24 als auch den fortgeführten Aktivitäten der ZGE Scout24 Consumer Services zuzuordnen ist, ausgewiesen.

Werte per 31.12.2019 In Tsd. Euro	Geschäfts- oder Firmenwert	Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer
Zahlungsmittelgenerierende Einheit ImmobilienScout24	661.621	855.421
Zahlungsmittelgenerierende Einheit AutoScout24	–	–
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Scout24 Consumer Services – fortgeführte Aktivitäten	31.069	17.397
Summe	692.690	872.818

Werte per 31.12.2018 ¹¹⁹ (angepasst) In Tsd. Euro	Geschäfts- oder Firmenwert	Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer
Zahlungsmittelgenerierende Einheit ImmobilienScout24	661.901	839.352
Zahlungsmittelgenerierende Einheit AutoScout24	145.217	107.453
Zahlungsmittelgenerierende Einheit Scout24 Consumer Services	264.239	35.313
Summe	1.071.356	982.118

Für die Wertminderungstests der Geschäfts- oder Firmenwerte und Marken zum 31. Dezember 2019 wurden für die ZGE ImmobilienScout24 und die fortgeführten Aktivitäten der ZGE Scout24 Consumer Services jeweils ein Kapitalisierungszinssatz nach Steuern (WACC) von 6,10 % (Vorjahr bzw. 1. Januar 2019: 7,27 %) angewendet. Der Kapitalisierungszinssatz ist gegenüber dem Vorjahr aufgrund eines niedrigeren Basiszinssatzes und eines niedrigeren Betafaktors gesunken. Der Diskontierungssatz beruht auf einem Basiszinssatz in Höhe von 0,35 % (Vorjahr bzw. 1. Januar 2019: 1,25 %) und einer Marktrisikoprämie in Höhe von 8,00 % (Vorjahr bzw. 1. Januar 2019: 6,50 %). Weiterhin werden ein aus einer Peergroup abgeleiteter Betafaktor, ein Fremdkapitalspread sowie eine typisierte Kapitalstruktur berücksichtigt.

Des Weiteren geht das Management von steigenden Umsätzen und aufgrund des operativen Leverage leicht steigenden EBITDA-Margen aus. Der Detailplanungszeitraum beträgt drei Jahre und unterliegt für 2020 der vom Management verabschiedeten und vom Aufsichtsrat freigegebenen Unternehmensplanung; die Detailplanungen für 2021 und 2022 basieren auf der vom Vorstand verabschiedeten und dem Aufsichtsrat vorgestellten Mehrjahresplanung.

Das Umsatzwachstum im Detailplanungszeitraum liegt für die ZGE ImmobilienScout24 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 hoher Kundenrück- und -neugewinnungsraten resultieren. Für die fortgeführten Aktivitäten der ZGE Scout24 Consumer Services ist das Umsatzwachstum im Wesentlichen durch Wachstum im Bereich zusätzlicher Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungsketten geprägt. Das Umsatzwachstum soll insbesondere durch die Ausweitung der Vermittlung von Baufinanzierungslösungen sowie Premium-Mitgliedschaften für Nutzer angetrieben werden.

¹¹⁹ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

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 Gesamtkonzern-ebene führen die zugrunde gelegten Annahmen zu einem erzielbaren Betrag, welcher konsistent mit externen Markteinschätzungen zum Bewertungsstichtag ist.

An den Detailplanungszeitraum schließt sich zur Überleitung auf den nachhaltigen Zahlungsmittelüberschuss eine zweijährige Übergangsphase an, in der abnehmende Umsatzwachstumsraten und konstante EBITDA-Margen zugrunde gelegt wurden. Für das Umsatzwachstum nach dem Übergangszeitraum wurde eine langfristige Wachstumsrate von 0,35 % (Vorjahr: 1,25 %) verwendet.

Im Geschäftsjahr 2019 wurde bei einer unterjährigen Bewertung einer Tochtergesellschaft, die der ZGE ImmobilienScout24 zugeordnet ist, ein Wertminderungsbedarf in Höhe von 282 Tsd. Euro festgestellt. Dieser wurde vollständig dem Geschäfts- oder Firmenwert der ZGE ImmobilienScout24 zugeordnet und aufwandswirksam in den Abschreibungen erfasst. Für Details wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

Zum 31. Dezember 2019 bestand für die ZGE ImmobilienScout24 und die fortgeführten Aktivitäten der ZGE Scout24 Consumer Services kein Wertminderungsbedarf (Vorjahr: 0 Tsd. Euro). Bei der ZGE ImmobilienScout24 und den fortgeführten Aktivitäten der ZGE Scout24 Consumer Services führt eine für möglich gehaltene Änderung von wesentlichen Annahmen zu keinem Wertminderungsbedarf.

Der Geschäfts- oder Firmenwert der ZGE AutoScout24 sowie ein anteiliger Geschäfts- oder Firmenwert der ZGE Scout24 Consumer Services werden zum 31. Dezember 2019 als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte ausgewiesen.¹²⁰ Der der Veräußerungsgruppe zugeordnete Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 378.384 Tsd. Euro setzt sich in Höhe von 143.827 Tsd. Euro aus dem Geschäfts- oder Firmenwert des Segments AutoScout24 und in Höhe von 234.557 Tsd. Euro aus dem Geschäfts- oder Firmenwert des Segments Scout24 Consumer Services zusammen. Die Geschäfts- oder Firmenwerte der ZGE Scout24 Consumer Services wurden gemäß IAS 36.86 auf der Basis relativer Werte auf die abgehenden und verbleibenden Einheiten allokiert.

Vor dem Zeitpunkt der Klassifizierung nach IFRS 5 wurde für das Segment AutoScout24 und für die zur Veräußerung gehaltenen Einheiten des Segments Scout24 Consumer Services Wertminderungstests durchgeführt, die zu keiner Abwertung führten.

4.6 NUTZUNGSRECHTE AUS LEASINGVEREINBARUNGEN UND LEASINGVERBINDLICHKEITEN

Scout24 wendet den Standard IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ seit dem 1. Januar 2018 an. Für die Angaben zur Ausübung von Wahlrechten verweisen wir auf Erläuterung „1.6 Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung“. Scout24 ist eine Unternehmensgruppe von Online-Marktplätzen, aufgrund dessen haben physische Vermögenswerte aus Leasingverträgen lediglich eine unterstützende Funktion für den Geschäftsbetrieb. Die bestehenden Leasingverhältnisse beziehen sich im Wesentlichen auf die Anmietung von Büroräumen, IT-technische Ausrüstung, sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie Fahrzeuge für ausgewählte Mitarbeiter. Die bilanzielle Entwicklung der Nutzungsrechte nach Klassen im Geschäftsjahr wie auch im Vorjahr wird im Folgenden dargestellt:

¹²⁰ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

In Tsd. Euro	Nutzungs- recht Gebäude	Nutzungs- recht Fahrzeuge	Nutzungs- recht EDV-Anlagen	Nutzungs- recht Büro- ausstattung	Summe
Anschaffungs- und Herstellungskosten					
Stand vom 01.01.2018	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	-	-	-	-	-
Klassifizierung als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-	-	-	-	-
Stand vom 31.12.2018¹²¹ (angepasst)/01.01.2019	31.811	3.251	1.688	58	36.808
Zugänge Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-
Abgänge Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-
Zugänge	1.655	1.403	126	84	3.268
Abgänge	-644	-1.315	-717	-	-2.676
Umbuchungen	-	-	40	-40	-
Klassifizierung als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-3.903	-1.684	-411	-	-5.998
Stand vom 31.12.2019	28.919	1.655	727	101	31.403
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand vom 01.01.2018	-	-	-	-	-
Zugänge Konsolidierungskreis	-579	-12	-	-	-591
Abgänge Konsolidierungskreis	90	65	-	-	155
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-4.443	-1.546	-665	-9	-6.662
Zugänge (Wertminderungen)	-	-	-	-	-
Abgänge	-	-	-	-	-
Klassifizierung als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-	-	-	-	-
Stand vom 31.12.2018¹²² (angepasst)/01.01.2019	-4.932	-1.493	-665	-9	-7.098
Zugänge Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-
Abgänge Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-5.537	-1.437	-722	-29	-7.724
Zugänge (Wertminderungen)	-	-	-	-	-
Abgänge	435	1.314	717	-	2.467
Klassifizierung als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	2.088	685	231	-	3.005
Stand vom 31.12.2019	-7.945	-930	-439	-38	-9.351
Buchwerte					
Stand zum 31.12.2018¹²³ (angepasst)	26.880	1.758	1.023	49	29.710
Stand zum 31.12.2019	20.975	725	288	64	22.051

Bei der Scout24-Gruppe sind Leasingverträge vorhanden, bei denen Konzerngesellschaften als Leasinggeber auftreten, die jedoch aus Sicht der Scout24-Gruppe als nicht wesentlich erachtet werden.

¹²¹ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹²² Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹²³ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

Die auf die Leasingverhältnisse entfallenden Beträge für die fortgeführten Aktivitäten aus der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

In Tsd. Euro	2019	2018 ¹²⁴ (angepasst)
Abschreibungen	-5.708	-5.356
Zinsaufwand aus Leasing	-672	-667
Aufwand für kurzfristige Leasingverhältnisse	-201	-456
Aufwand für Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte	-47	-31

Die auf die Leasingverhältnisse entfallenden Beträge für die fortgeführten Aktivitäten aus der Konzern-Kapitalflussrechnung sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

In Tsd. Euro	2019	2018 ¹²⁵ (angepasst)
Zahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte	-248	-487
Gezahlte Zinsen aus Leasing	-672	-667
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-5.499	-4.078
Summe	-6.419	-5.232

Die Leasingverbindlichkeiten wurden gemäß IFRS 16 zum Erstanwendungszeitpunkt bzw. zum Bereitstellungszeitpunkt mit dem Barwert der künftigen Leasingzahlungen bewertet. Die Leasingverbindlichkeiten setzten sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen. Leasingverbindlichkeiten, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, sind in den folgenden Tabellen zum 31. Dezember 2019 nicht enthalten.¹²⁶

In Tsd. Euro	31.12.2019	31.12.2018 ¹²⁷ (angepasst)
Leasingverbindlichkeiten kurzfristig	4.834	6.620
Leasingverbindlichkeiten langfristig	18.075	23.799
Summe	22.908	30.419

¹²⁴ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

¹²⁵ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

¹²⁶ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

¹²⁷ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

Die Leasingverbindlichkeiten gliedern sich wie folgt auf:

In Tsd. Euro	31.12.2019	31.12.2018 ¹²⁸ (angepasst)
Bruttoverbindlichkeiten aus Leasing – Mindestleasingzahlungen		
Bis 1 Jahr	5.398	7.317
1–3 Jahre	6.935	10.239
3–5 Jahre	5.311	5.785
Über 5 Jahre	7.568	10.085
Bruttowert Leasing	25.213	33.426
Barwert Leasing	22.908	30.419

Die Verteilung der Barwerte der Leasingverbindlichkeiten zeigt sich wie folgt:

In Tsd. Euro	31.12.2019	31.12.2018 ¹²⁹ (angepasst)
Bis 1 Jahr	4.834	6.620
1–3 Jahre	6.082	9.194
3–5 Jahre	4.742	5.078
Über 5 Jahre	7.251	9.527
Summe	22.908	30.419

Verlängerungsoptionen werden bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeiten einbezogen, wenn die Ausübung der Option hinreichend sicher ist. Verlängerungsoptionen bestehen für Büromietverträge, um Flexibilität zu gewährleisten. Da eine Ausübung der entsprechenden Optionen nicht hinreichend sicher ist, wurden diese bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeit nicht berücksichtigt. Folgende zukünftige Leasing-bezogene Zahlungen aus nicht sicheren Verlängerungsoptionen sind in der Bewertung der Leasingverbindlichkeiten nicht enthalten:

Werte per 31.12.2019 In Tsd. Euro	Zukünftige Zahlungen aus nicht sicheren Verlängerungsoptionen	Werte per 31.12.2018 In Tsd. Euro	Zukünftige Zahlungen aus nicht sicheren Verlängerungsoptionen
Bis 1 Jahr	–	Bis 1 Jahr	–
1–3 Jahre	2.607	1–3 Jahre	713
3–5 Jahre	3.912	3–5 Jahre	3.718
Über 5 Jahre	31.415	Über 5 Jahre	33.887
Summe	37.934	Summe	38.318

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 der Scout24 AG für ein Geschäftsgebäude in Berlin, mit dessen Bereitstellung im dritten Quartal 2020 gerechnet wird.

Zudem wurden im Geschäftsjahr 2019 Leasingverhältnisse in Höhe von 23.608 Tsd. Euro eingegangen, die noch nicht begonnen haben. Dies betrifft den Abschluss eines Mietvertrags der FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH für ein Geschäftsgebäude in Hamburg. Der Einzug ist für das zweite Quartal 2020 geplant. Aufgrund der Veräußerung von AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK ist der Vertrag den zur

¹²⁸ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹²⁹ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten und Schulden zuzuordnen. Für Details siehe Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“.

4.7 SACHANLAGEVERMÖGEN

In Tsd. Euro	Einbauten in gemieteten Räumen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Summe
Anschaffungs- und Herstellungskosten			
Stand vom 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
Klassifizierung als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-	-	-
Stand vom 31.12.2018¹³⁰ (angepasst)/01.01.2019	2.929	35.050	37.980
Zugänge Konsolidierungskreis	-	-	-
Abgänge Konsolidierungskreis	-	-	-
Zugänge	43	2.312	2.355
Abgänge	-	-488	-488
Klassifizierung als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-292	-12.381	-12.673
Stand vom 31.12.2019	2.680	24.493	27.173
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen			
Stand vom 01.01.2018	-158	-18.783	-18.941
Zugänge Konsolidierungskreis	-64	-844	-908
Abgänge Konsolidierungskreis	-	272	272
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-139	-4.739	-4.877
Zugänge (Wertminderungen)	-	-	-
Abgänge	19	136	155
Klassifizierung als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-	-	-
Stand vom 31.12.2018¹³¹ (angepasst)/01.01.2019	-342	-23.958	-24.300
Zugänge Konsolidierungskreis	-	-	-
Abgänge Konsolidierungskreis	-	-	-
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-294	-4.268	-4.562
Zugänge (Wertminderungen)	-	-	-
Abgänge	-	382	382
Klassifizierung als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	253	9.802	10.055
Stand vom 31.12.2019	-384	-18.042	-18.426
Buchwerte			
Stand zum 31. Dezember 2018¹³² (angepasst)	2.587	11.092	13.679
Stand zum 31. Dezember 2019	2.296	6.451	8.747

Es bestehen die üblichen Eigentumsvorbehalte bei Anschaffungsvorgängen.

¹³⁰ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹³¹ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹³² Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

4.8 BETEILIGUNGEN AN AT EQUITY BILANZIERTEN UNTERNEHMEN

Die in den Konzernabschluss einbezogenen assoziierten Unternehmen sowie Gemeinschaftsunternehmen werden nach der Equity-Methode mit ihrem anteiligen Eigenkapital bilanziert.

Übersicht über die assoziierten Unternehmen per 31. Dezember 2019 und 31. Dezember 2018:

Gesellschaftsname	Sitz der Gesellschaft	Anteilsbesitz	Art der Beteiligung	31.12.2019 Bewertungsmethode	31.12.2018 ¹³³ (angepasst) Bewertungsmethode
SUMAUTO MOTOR, S.L. (in 2018: Alpinia Investments 2018, S.L.U.)	Madrid, Spanien	49,999 %	Assoziiertes Unternehmen	Equity ¹³⁴	Equity
Energieausweis48 GmbH	Köln, Deutschland	50,00 %	Gemeinschaftsunternehmen	Equity	Equity
eleven55 GmbH	Berlin, Deutschland	25,004 %	Assoziiertes Unternehmen	Equity	Equity

Am 21. Dezember 2018 brachte die AutoScout24 GmbH, München, 100,00 % der Anteile an der AutoScout24 España S.A., Madrid, Spanien, in die SUMAUTO MOTOR S.L., Madrid, Spanien (ehemals 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 an SUMAUTO MOTOR S.L.

SUMAUTO MOTOR S.L. ist für AutoScout24 von strategischer Bedeutung. Zielsetzung der Kooperation ist es, eine marktführende Position im spanischen Online-Fahrzeugmarkt einzunehmen. Zum 31. Dezember 2018 war die Identifizierung und Bewertung der erworbenen Vermögenswerte und Schulden des assoziierten Unternehmens noch nicht abgeschlossen, sodass ein vorläufiger Unterschiedsbetrag ausgewiesen wurde. Im Geschäftsjahr 2019 wurde die Kaufpreisallokation abgeschlossen und die Angabe für 2018 entsprechend angepasst:

¹³³ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹³⁴ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

In Tsd. Euro	2018 (angepasst)
Beizulegender Zeitwert des erworbenen Anteils am assoziierten Unternehmen (49,999 %)	37.500
Anschaffungsnebenkosten	602
Gegenleistung	38.102
Beizulegender Zeitwert der identifizierten Vermögenswerte und Schulden zum Erwerbszeitpunkt	
Langfristige Vermögenswerte	13.437
Kurzfristige Vermögenswerte	3.187
Langfristige Schulden	-2.295
Kurzfristige Schulden	-2.168
Nettovermögen (100%)	12.161
Anteil des Konzerns am Nettovermögen (49,999 %)	6.079
Geschäfts- oder Firmenwert	32.023
Buchwert des Anteils am assoziierten Unternehmen	38.102
Umsatzerlöse	-
Ergebnisse aus nicht fortgeführten Aktivitäten (100 %)	-
Anteil am Gesamtergebnis (49,999 %)	-

Die zusammengefassten Finanzinformationen des assoziierten Unternehmens SUMAUTO MOTOR S.L. sind der nachstehenden Tabelle zu entnehmen. Die Informationen lassen sich aus dem letzten verfügbaren Abschluss ableiten. Die Gesellschaft weist als Abschlussstichtag den 31. Dezember auf. Die genannte Gesellschaft ist nicht börsennotiert.

In Tsd. Euro	31.12.2019	31.12.2018
Anteil Scout24-Gruppe	49,999 %	49,999 %
Langfristige Vermögenswerte	12.732	13.437
Kurzfristige Vermögenswerte	2.665	3.187
Langfristige Schulden	-1.530	-2.295
Kurzfristige Schulden	-2.666	-2.168
Nettovermögen (100 %)	11.201	12.161
Anteil des Konzerns am Nettovermögen	5.600	6.079
Geschäfts- oder Firmenwert	32.023	32.023
Buchwert des Anteils am assoziierten Unternehmen	37.623	38.102
Umsatzerlöse	14.717	-
Periodenergebnis (100 %)	2.675	-
Anteil des Konzerns am Periodenergebnis	1.337	-
Erhaltene Dividenden des Konzerns	1.250	-

Im Rahmen der Veräußerung der Anteile an AutoScout24 werden auch sämtliche Anteile an der SUMAUTO MOTOR S.L. übertragen. Daher erfolgt der Ausweis des assoziierten Unternehmens innerhalb der zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte bzw. innerhalb des Ergebnisses aus nicht fortgeführten Aktivitäten.¹³⁵

¹³⁵ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

Die zusammengefassten Finanzinformationen des nicht wesentlichen Gemeinschaftsunternehmens, angepasst der von Scout24 gehaltenen Beteiligungsquote, sind den nachstehenden Tabellen zu entnehmen:

In Tsd. Euro	31.12.2019	31.12.2018 ¹³⁶ (angepasst)
Buchwert der Energieausweis48 GmbH	247	223

In Tsd. Euro	2019	2018 ¹³⁷ (angepasst)
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	150	156
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten	-	-
Sonstiges Ergebnis	-	-
Gesamtergebnis	150	156
Erhaltene Dividenden	125	-

Die kumulierten, anteiligen Gewinne aus der Equity-Konsolidierung des nicht wesentlichen Gemeinschaftsunternehmens betragen 372 Tsd. Euro (Vorjahr: 223 Tsd. Euro). Beschlüsse der Energieausweis48 GmbH können nur gemeinschaftlich seitens der beiden Partner getroffen werden.

Die zusammengefassten Finanzinformationen des nicht wesentlichen assoziierten Unternehmens, angepasst der von Scout24 gehaltenen Beteiligungsquote, sind den nachstehenden Tabellen zu entnehmen:

In Tsd. Euro	31.12.2019	31.12.2018
Buchwert der eleven55 GmbH	0	882

In Tsd. Euro	2019	2018
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	-882	-103
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten	-	-
Sonstiges Ergebnis	-	-
Gesamtergebnis	-882	-103

Für das assoziierte Unternehmen eleven55 GmbH, Berlin, lagen zum 30. Juni 2019 objektive Hinweise für eine Wertminderung vor. Die Wertminderung der at Equity bilanzierten Anteile in Höhe von 870 Tsd. Euro wurde im Ergebnis aus at Equity bilanzierten Anteilen erfasst. Die kumulierten, anteiligen Verluste aus der Equity-Konsolidierung des nicht wesentlichen assoziierten Unternehmens betragen -1.050 Tsd. Euro (Vorjahr: -168 Tsd. Euro).

Zum 31. Dezember 2019 betrug die Mitarbeiterzahl der at Equity bilanzierten Unternehmen fortgeführter Aktivitäten 8 (Vorjahr (angepasst)¹³⁸: 9). Die Mitarbeiterzahl des assoziierten Unternehmens nicht fortgeführter Aktivitäten betrug zum 31. Dezember 2019 53 (Vorjahr: 57).

Eventualverbindlichkeiten in Bezug auf die indirekten Anteile der Scout24 an den assoziierten Unternehmen bestehen nicht.

¹³⁶ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹³⁷ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹³⁸ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

4.9 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 17.905 Tsd. Euro (Vorjahr (angepasst)¹³⁹: 38.103 Tsd. Euro) beinhalten Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten in Höhe von 17.903 Tsd. Euro (Vorjahr (angepasst): 38.052 Tsd. Euro) und gegenüber assoziierten Unternehmen in Höhe von 3 Tsd. Euro (Vorjahr: 51 Tsd. Euro). Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die zum 31. Dezember 2019 als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, werden in Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ dargestellt.

4.10 FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die finanziellen Verbindlichkeiten setzten sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen. Finanzielle Verbindlichkeiten, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, sind in der folgenden Tabelle zum 31. Dezember 2019 nicht enthalten.¹⁴⁰

In Tsd. Euro	31.12.2019	31.12.2018 ¹⁴¹ (angepasst)
Kurzfristig		
Verbindlichkeiten aus Darlehen	22.634	21.767
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.327	–
Kreditorische Debitoren ¹⁴²	1.705	1.644
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen	–	1.077
Verbindlichkeiten aus Unternehmenserwerben	–	560
Summe	26.666	25.048
Langfristig		
Verbindlichkeiten aus Darlehen	606.518	540.378
Schuldscheindarlehen	196.587	214.289
Derivative Finanzinstrumente	2.094	1.353
Summe	805.199	756.020

Die Scout24 AG hatte am 19. Dezember 2016 mit elf europäischen Konsortialbanken einen Kreditvertrag (Term and Revolving Facilities Agreement, im Folgenden „FA“) mit einer Laufzeit bis Dezember 2021 abgeschlossen. Der Kreditvertrag sah ein Darlehen in Form eines Term Loan in Höhe von 600.000 Tsd. Euro und eine revolvingende Kreditlinie in Höhe von 200.000 Tsd. Euro vor.

Der Zinssatz für die gezogenen Fazilitäten basierte auf dem EURIBOR plus einer Zinsmarge, welche an das Verhältnis 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.

¹³⁹ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹⁴⁰ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

¹⁴¹ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹⁴² Zur Erhöhung der Transparenz erfolgte rückwirkend zum 31. Dezember 2018 eine Umgliederung von den sonstigen Verbindlichkeiten zu den finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von 1.644 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 beizulegendem Zeitwert abgesetzt und über die Laufzeit des Darlehens ergebniswirksam vereinnahmt.

Im Rahmen des FA wurden keine Sicherheiten gestellt.

Im Geschäftsjahr 2017 wurde eine Tilgung des Term Loan in Höhe von 30.000 Tsd. Euro und eine Rückzahlung der revolving Kreditlinie in Höhe von 30.000 Tsd. Euro vorgenommen.

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 auf über 3,25 steigen, erhöhen sich die Zinsmargen der Schuldscheintranchen um jeweils 0,50 %.

Die Auszahlung des Schuldscheindarlehens erfolgte am 28. März 2018 in voller Höhe. Am 29. März 2018 wurde der Term Loan aus dem im Geschäftsjahr 2016 geschlossenen Kreditvertrag (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.

Am 25. April 2019 wurde eine vorzeitige Tilgung von Schuldscheinen mit fester Verzinsung in Höhe von insgesamt 18.000 Tsd. Euro vorgenommen.

Das Schuldscheindarlehen valutiert zum 31. Dezember 2019 nominal auf 197.000 Tsd. Euro (Vorjahr: 215.000 Tsd. Euro).

Am 16. Juli 2018 hat die Scout24 AG das EUR 1.000.000.000 Term and Revolving Facilities Agreement (RFA) abgeschlossen. Das Darlehen setzt sich aus einer Term Loan Facility (Facility A) in Höhe von 300.000 Tsd. Euro, einer Revolving Credit Facility I (Revolving Facility I) in Höhe von 200.000 Tsd. Euro und einer Revolving Credit Facility II (Revolving Facility II) in Höhe von 500.000 Tsd. Euro zusammen. Die Laufzeit der Facility A und der Revolving Facility I beträgt fünf Jahre. Die Revolving Facility II hat eine Laufzeit von drei Jahren, wobei eine zweimalige Verlängerungsoption von jeweils einem Jahr besteht. Im Rahmen des EUR 1.000.000.000 Term and Revolving Facilities Agreement wurden keine Sicherheiten gestellt.

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 2019 beträgt die Zinsmarge für Facility A 1,15 % (Vorjahr: 1,35 %). Für die Revolving Facility I beträgt die Zinsmarge 0,85 % (Vorjahr: 1,05 %) und für die Revolving Facility II 0,80 % (Vorjahr: 1,00 %).

Die Auszahlung der Facility A erfolgte am 19. Juli 2018. Bilanziell handelt es sich um eine nicht-substanzielle Modifikation des bestehenden Term Loan aus dem FA im Sinne des IFRS 9. Die zum Zeitpunkt der nicht-substanziellen 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 Zinsfloors im Zusammenhang mit dem Term Loan des FA hat sich durch die nicht-substanzielle Modifikation keine wesentliche Änderung ergeben. Der beizulegende Zeitwert des eingebetteten Zinsfloors im Zusammenhang mit der Revolving Facility A wurde von der Facility A abgesetzt und wird über die Laufzeit des Darlehens ergebniswirksam vereinnahmt. Dieser wird unter den langfristigen derivativen Finanzinstrumenten ausgewiesen.

Am 28. August 2018 wurden 250.000 Tsd. Euro der Revolving Facility II gezogen. Das Darlehen wurde für den Erwerb der FINANZCHECK-Gruppe eingesetzt. Am 29. Dezember 2018 wurde eine vorzeitige Tilgung der Revolving Facility I in Höhe von 50.000 Tsd. Euro vorgenommen.

Am 24. Mai 2019 erfolgte eine vorzeitige Tilgung der Revolving Facility II in Höhe von 35.000 Tsd. Euro.

Am 19. Juli 2019 hat die Scout24 AG bekanntgegeben, ein Aktienrückkaufprogramm in Höhe von bis zu 300.000 Tsd. Euro durchzuführen. Das Aktienrückkaufprogramm startete am 2. September 2019. Hierfür wurden am 4. September 2019 100.000 Tsd. Euro der Revolving Facility II gezogen.

Das RFA-Darlehen valuiert zum 31. Dezember 2019 nominal auf 635.000 Tsd. Euro (Vorjahr: 570.000 Tsd. Euro).

Des Weiteren hat die Scout24 AG eine Avallinie bis zu 1.917 Tsd. Euro. Die Avallinie valuiert zum 31. Dezember 2019 auf 724 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.094 Tsd. Euro).

Die sonstigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 2.327 Tsd. Euro resultieren aus dem Erwerb eigener Anteile. Für weitere Informationen zum Aktienrückkaufprogramm siehe Erläuterung „4.15 Eigenkapital“.

4.11 SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

In Tsd. Euro	Rückstellungen für Prozessrisiken	Personalrückstellungen	Reorganisationsrückstellungen	Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütung	Sonstige Rückstellungen	Summe
Stand zum 31.12.2018¹⁴³ (angepasst)/01.01.2019	175	37	2.285	18.163	1.528	22.187
<i>davon kurzfristig</i>	<i>77</i>	<i>-</i>	<i>2.285</i>	<i>6.609</i>	<i>2</i>	<i>8.973</i>
Änderung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-
Zuführung	60	-	4.482	35.463	36.776	76.782
Verbrauch	-3	-33	-547	-4.528	-42	-5.153
Umbuchungen	-	-	-	-	-	-
Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten	-94	-	-377	-	-85	-557
Auflösung	-54	-4	-181	-	-	-238
Zinseffekt	-	-	-	-	-	-
Stand zum 31.12.2019	84	-	5.662	49.098	38.177	93.021
<i>davon kurzfristig</i>	<i>84</i>	<i>-</i>	<i>5.662</i>	<i>5.665</i>	<i>36.627</i>	<i>48.038</i>

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 steht im Wesentlichen im Zusammenhang mit der Veräußerung von AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK (siehe Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“). Zudem betrifft die Zuführung zu den sonstigen Rückstellungen den Personalaufwand im Zusammenhang mit der Abwicklung eines Vergütungsprogramms im Zuge der Veräußerung von AutoScout24 und FINANZCHECK (siehe Erläuterung „5.3 Anteilsbasierte Vergütung“).

Die Reorganisationsrückstellungen betreffen sowohl in der Berichtsperiode als auch im Vorjahr 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 Long-Term Incentive Program (LTIP 2018). 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 aufgezinnt. Der Abzinsung liegen Marktzinssätze zugrunde.

Der Vermögensabfluss wird im Wesentlichen – mit dem oben als kurzfristig dargestellten Betrag – innerhalb des nächsten Geschäftsjahres erwartet. Für den als langfristig dargestellten Betrag wird der Vermögensabfluss in Höhe von 44.319 Tsd. Euro (Vorjahr (angepasst)¹⁴⁴: 12.555 Tsd. Euro) innerhalb der nächsten zwei bis fünf Jahre und 664 Tsd. Euro (Vorjahr: 672 Tsd. Euro) für den Zeitraum über fünf Jahre erwartet.

¹⁴³ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹⁴⁴ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

4.12 VERTRAGSVERBINDLICHKEITEN

Die Vertragsverbindlichkeiten spiegeln in Höhe von 8.339 Tsd. Euro (Vorjahr: 9.873 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.

4.13 SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich zu den jeweiligen Bilanzstichtagen wie folgt zusammen. Sonstige Verbindlichkeiten, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, sind in der folgenden Tabelle zum 31. Dezember 2019 nicht enthalten.¹⁴⁵

In Tsd. Euro	31.12.2019	31.12.2018 ¹⁴⁶ (angepasst)
Kurzfristig		
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	10.545	13.350
Steuern, die keine Ertragsteuern sind	5.005	7.011
Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten	419	411
Sonstige ¹⁴⁷	223	553
Summe	16.192	21.324
Langfristig		
Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten	1.647	2.077
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	464	560
Sonstige	36	9
Summe	2.148	2.646

Die Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern enthalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Boni-Vereinbarungen.

4.14 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. In der Berichtsperiode betrug der Aufwand im Zusammenhang mit beitragsorientierten Pensionsplänen im Rahmen der fortgeführten Aktivitäten 5.227 Tsd. Euro (Vorjahr (angepasst)¹⁴⁸: 5.138 Tsd. Euro).

¹⁴⁵ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

¹⁴⁶ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹⁴⁷ Zur Erhöhung der Transparenz erfolgte rückwirkend zum 31. Dezember 2018 eine Umgliederung von den sonstigen Verbindlichkeiten zu den finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von 1.644 Tsd. Euro.

¹⁴⁸ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen

Die zum 31. Dezember 2019 verbliebenen leistungsorientierten Verpflichtungen betreffen ausschließlich die Gesellschaft AutoScout24 Italia S.R.L. und damit die nicht fortgeführten Aktivitäten. Die leistungsorientierten Verpflichtungen 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 Gehalts angesammelt und entsprechend der Inflationsentwicklung verzinst. Dieser Plan hat kein Planvermögen. Zum 31. Dezember 2019 betragen die Pensionsverpflichtungen aus leistungsorientierten Pensionsplänen 695 Tsd. Euro (Vorjahr: 546 Tsd. Euro).

Für leistungsorientierte Zusagen hat sich der Verpflichtungsumfang wie folgt entwickelt:

In Tsd. Euro	Verpflichtungsumfang
Stand zum 01.01.2019	546
Dienstzeitaufwand	98
Nettozinsaufwand	8
Gewinne/Verluste aus Neubewertungen	85
davon:	
versicherungsmathematische Gewinne/Verluste infolge erfahrungsbedingter Anpassungen	27
versicherungsmathematische Gewinne/Verluste infolge Änderung der finanziellen Annahmen	54
versicherungsmathematische Gewinne/Verluste infolge Änderung der demografischen Annahmen	4
Zahlungen	-42
Stand	695
Klassifizierung als Verbindlichkeit im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	-695
Stand zum 31.12.2019	0

Zur Ermittlung der Pensionsrückstellung per 31. Dezember 2019 wurden folgende versicherungsmathematische Annahmen für Italien angewendet: Rechnungszins: 0,50 % (Vorjahr: 1,45 %); Gehaltstrends: 3,50 % (Vorjahr: 3,50 %) und Inflation 1,70 % (Vorjahr: 1,70 %).

Die Verpflichtungen in Italien haben eine Duration von 8,8 Jahren (Vorjahr: 8,6 Jahre).

Im Geschäftsjahr 2020 werden voraussichtlich Zahlungen in Höhe von 57 Tsd. Euro vom Unternehmen an die Planteilnehmer gezahlt. Im Vorjahr wurden für den Berichtszeitraum Zahlungen in Höhe von 51 Tsd. Euro vom Unternehmen an die Planteilnehmer erwartet.

4.15 EIGENKAPITAL

Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital beträgt zum 31. Dezember 2019 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 105.162.959 Aktien im Umlauf befindlich (Vorjahr: 107.600.000).

Im Umlauf befindliche Aktien	Stück
Stand zum 01.01.2018	107.600.000
Erwerb eigener Anteile	-
Ausgabe eigener Anteile	-
Stand zum 31.12.2018	107.600.000
Stand zum 01.01.2019	107.600.000
Erwerb eigener Anteile	-2.437.041
Ausgabe eigener Anteile	-
Stand zum 31.12.2019	105.162.959

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand der Scout24 AG, München, ist laut Satzung ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 3. September 2020 einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 50.000 Tsd. Euro gegen Bar- und/oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer Namensstückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2015). Den Aktionären ist dabei generell ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand ist aber ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats 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, Genussrechte und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente).

Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, als

- (a) die Inhaber bzw. Gläubiger von Optionsschuldverschreibungen, Wandelschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) mit Options- oder Wandlungsrechten, die von der Scout24 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 Tilgungswahlrechts bei Endfälligkeit ganz oder teilweise anstelle 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

Dem Vorstand der Gesellschaft wurde durch die ordentliche Hauptversammlung der Scout24 AG am 8. Juni 2017 die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 Aktiengesetz erteilt; der Vorstand ist damit ermächtigt, eigene Aktien zu jedem zulässigen Zweck im Rahmen der gesetzlichen Beschränkungen und unter bestimmten Bedingungen zu erwerben.

In Ausnutzung der vorstehend genannten Ermächtigung hat der Vorstand der Scout24 AG am 19. Juli 2019 bekanntgegeben, ein Aktienrückkaufprogramm in Höhe von bis zu 300 Millionen Euro durchzuführen. Zum damaligen Aktienkurs entsprach dies etwa 6 % des Stammkapitals. Der Aktienrückkauf wird dabei längstens in einem 12-Monats-Zeitraum vom 2. September 2019 bis maximal 1. September 2020 durchgeführt und erfolgt in mehreren Tranchen. Die erste Tranche mit einem Volumen in Höhe von 150 Millionen Euro wurde am 2. September 2019 gestartet und endete zum 31. Januar 2020.

Der Aufsichtsrat hat dem Aktienrückkaufprogramm zugestimmt. Die eigenen Aktien werden zu gesetzlich zulässigen Zwecken zurückerworben.

Im Rahmen des Rückkaufs der ersten Tranche wurden im Zeitraum vom 2. September 2019 bis einschließlich zum 31. Dezember 2019 insgesamt 2.437.041 Stück eigener Aktien der Gesellschaft erworben. Die angefallenen Transaktionskosten beliefen sich auf 94 Tsd. Euro und wurden, unter Berücksichtigung des auf sie entfallenden Steuereffekts (30 Tsd. Euro), als Abzug vom Eigenkapital bilanziert.

Die Anteile am Unternehmen, die durch das Unternehmen selbst gehalten werden, haben sich wie folgt entwickelt:

Eigene Anteile In Tsd. Euro	Stück	Tranche	Transaktionskosten*	Gesamtbetrag
Stand zum 01.01.2019	0	-	-	-
Erwerb eigener Anteile	2.437.041	129.507	64	129.571
Ausgabe eigener Anteile	0	-	-	-
Stand zum 31.12.2019	2.437.041	129.507	64	129.571

* Unter Berücksichtigung des Steuereffekts.

Bis zum Ende der Laufzeit der ersten Tranche am 31. Januar 2020 erhöhte sich die Anzahl der erworbenen eigenen Aktien der Gesellschaft auf insgesamt 2.793.873 Stück.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt zum 31. Dezember 2019 171.133 Tsd. Euro (Vorjahr: 423.689 Tsd. Euro) und resultiert im Wesentlichen aus Kapitalerhöhungen im Geschäftsjahr 2014 bzw. dem am 1. Oktober 2015 erfolgten Börsengang. Durch den Börsengang sind der Gesellschaft Erlöse in Höhe von 228.000 Tsd. Euro zugeflossen, von denen 220.400 Tsd. Euro als Agio in die Kapitalrücklage eingestellt wurden. Im Zusammenhang mit dem Börsengang stehende Transaktionskosten reduzieren die Kapitalrücklage um 5.953 Tsd. Euro (nach Abzug von Steuern).

Im Rahmen einer Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln im Geschäftsjahr 2015 erfolgte in Höhe von 98.000 Tsd. Euro eine Umwandlung aus der Kapitalrücklage in das gezeichnete Kapital.

Im handelsrechtlichen Jahresabschluss der Scout24 AG per 31. Dezember 2018 wurde ein Betrag in Höhe von 252.632 Tsd. Euro der Kapitalrücklage entnommen und der Gewinnrücklage zugeführt (siehe Erläuterung „5.8 Ereignisse nach der Berichtsperiode“ im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018). Diese Umgliederung wurde im ersten Halbjahr 2019 gleichlautend für den IFRS Konzernabschluss vorgenommen.

Der Kapitalrücklage wurden darüber hinaus im Zusammenhang mit der anteilsbasierten Vergütung und dem Ausgleich in eigenen Aktien 77 Tsd. Euro (Vorjahr: 387 Tsd. Euro) zugewiesen, siehe auch Erläuterung „5.3 Anteilsbasierte Vergütung“.

Von der Kapitalrücklage sind Beträge in Höhe von 170.324 Tsd. Euro (per 31. Dezember 2018: 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 2019: 904.083 Tsd. Euro; Vorjahr: 640.296 Tsd. Euro).

Darüber hinaus wurde im ersten Halbjahr 2019 ein Betrag in Höhe von 252.632 Tsd. Euro der Kapitalrücklage entnommen und der Gewinnrücklage zugeführt.

Bewertung von Pensionsverpflichtungen bzw. Bewertung von Pensionsverpflichtungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten

Das Eigenkapital wird um 206 Tsd. Euro (Vorjahr: 121 Tsd. Euro) für versicherungsmathematische Verluste aus leistungsorientierten Verpflichtungen reduziert. Diese Position betrifft ausschließlich die Gesellschaft AutoScout24 Italia S.R.L. und damit die nicht fortgeführten Aktivitäten bzw. die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte.

Sonstige Rücklage

In der sonstigen Rücklage sind im Wesentlichen Währungsumrechnungsdifferenzen enthalten. Darüber hinaus wurde die sonstige Rücklage zum 31. Dezember 2019 um 180 Tsd. Euro reduziert infolge der vollständigen Wertminderung eines erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerts (Salz & Brot Internet GmbH, siehe auch Erläuterung „4.3 Finanzielle Vermögenswerte“).

Dividende

Im Geschäftsjahr 2019 zahlte die Gesellschaft auf Basis eines entsprechenden Hauptversammlungsbeschlusses eine Dividende in Höhe von 68.864 Tsd. Euro (Vorjahr: 60.256 Tsd. Euro) an die dividendenberechtigten Aktionäre aus, das heißt 0,64 Euro (Vorjahr: 0,56 Euro) je dividendenberechtigte 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 „Kapitalflussrechnungen“ zwischen Mittelveränderungen aus operativer, Investitions- und Finanzierungstätigkeit unterschieden.

Der in der Kapitalflussrechnung dargestellte Finanzmittelfonds umfasst alle in der Bilanz ausgewiesenen Zahlungsmittel.

Es wird die indirekte Methode für den operativen Cashflow und die direkte Methode für den Cashflow aus Finanzierungs- und Investitionstätigkeit angewendet. Effekte aus der Währungsumrechnung sowie Änderungen des Konsolidierungskreises wurden bei der Berechnung bereinigt.

Die Summe der Schulden aus Finanzierungstätigkeit hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr wie folgt verändert:

In Tsd. Euro	31.12.2018 ¹⁴⁹ (angepasst)	zahlungs- wirksam		zahlungsunwirksam		31.12.2019
			Änderung beizulegender Zeitwert	Sonstige Änderungen	Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten	
Verbindlichkeiten aus Darlehen	776.434	36.414	-	12.890	-	825.739
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-	-	-	2.327	-	2.327
Derivative Finanzinstrumente	1.353	-	741	-	-	2.094
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen	1.077	-1.077	-	-	-	-
Leasingverbindlichkeiten	30.419	-8.391	-	3.783	-2.903	22.908
Sonstige	560	-560	-	-	-	-
Summe	809.843	26.386	741	19.001	-2.903	853.068

¹⁴⁹ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

In Tsd. Euro	31.12.2017	Anpassung IFRS 16	01.01.2018	zahlungswirksam	zahlungsunwirksam				31.12.2018 ¹⁵⁰ (angepasst)
					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
Leasingverbindlichkeiten	86	16.850	16.936	-6.079	1.345	-	-	18.217	30.419
Zinsverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sonstige	-	-	-	-	560	-	-	-	560
Summe	617.555	16.850	634.405	148.590	2.632	-	-1.027	25.243	809.843

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. Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, sind in der folgenden Tabelle nicht enthalten (siehe Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“). Deren Buchwert ist ein angemessener Näherungswert des beizulegenden Zeitwertes.

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.

¹⁵⁰ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

Für Umgliederungen zwischen den einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie wird unterstellt, dass sie zum Periodenende erfolgt sind. In beiden Berichtsperioden gab es keine Umgliederungen zwischen Stufe 1 und Stufe 2.

WERTANSATZ NACH IFRS 9

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2019	Fortgeführte Anschaffungskosten	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2019	Stufe innerhalb der Fair-Value-Hierarchie
Vermögenswerte							
Zahlungs- und Zahlungsmittel-äquivalente	FAAC	65.574	65.574	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	31.241	31.241	-	-	n/a	
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	1.290	1.290	-	-	n/a	
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	2.525	2.525	-	-	2.515	2
Eigenkapital und Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	17.905	17.905	-	-	n/a	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		31.500					
Leasingverbindlichkeiten	n/a	4.834	4.834	-	-	n/a	
Verbindlichkeiten aus Aktienrückkaufprogramm	FLAC	2.327	2.327	-	-	2.327	2
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	24.339	24.339	-	-	n/a	
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		823.275					
Derivative Finanzinstrumente	FLFVTPL	2.094	-	-	2.094	2.094	2
Leasingverbindlichkeiten	n/a	18.075	18.075	-	-	n/a	
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	803.106	803.106	-	-	807.128	2
Davon aggregiert nach IFRS-9-Kategorien							

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2019	Fortgeführte Anschaffungskosten	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2019	Stufe innerhalb der Fair-Value-Hierarchie
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten/Financial Assets Measured at Amortized Cost	FAAC	100.630					
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten/Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	847.677					
Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert/Financial Liabilities Measured at Fair Value through Profit or Loss	FLFVTPL	2.094					

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 stellt eine Näherung des beizulegenden Zeitwerts zum Abschlussstichtag dar.

Die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte beinhalten im Wesentlichen debitorische Kreditoren. Aufgrund der Kurzfristigkeit dieser Positionen stellt der Buchwert eine angemessene Annäherung an den beizulegenden Zeitwert dar. Die zum 31. Dezember 2018 bilanzierten Forderungen aus dem Verkauf der classmarkets GmbH in Höhe von 5.300 Tsd. Euro wurden im Geschäftsjahr 2019 beglichen. Des Weiteren bestehen die finanziellen Vermögenswerte zum 31. Dezember 2019 wie auch zum 31. Dezember 2018 aus kurzfristigen Mietkautionen. Aufgrund der Kurzfristigkeit dieser Positionen stellt der Buchwert eine angemessene Annäherung an den beizulegenden Zeitwert dar.

In der Position langfristige finanzielle Vermögenswerte sind die der revolving Kreditlinie zugeordneten abgegrenzten Transaktionskosten enthalten. In den langfristigen finanziellen Vermögenswerten sind im Vorjahr Investitionen in Eigenkapitalinstrumente anderer Unternehmen enthalten, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden (FAFVOCI). Diese zum 31. Dezember 2018 bilanzierte Beteiligung an der Salz & Brot Internet GmbH in Höhe von 180 Tsd. Euro wurde im Geschäftsjahr 2019 vollständig wertgemindert. Die Wertminderung wurde erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst. Die übrigen finanziellen Vermögenswerte enthalten langfristige Mietkautionen in Höhe von 867 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.

Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten beinhalten im Wesentlichen die revolvingende Kreditlinie in Höhe von 20.000 Tsd. Euro. Die letzte Kaufpreisrate für den Erwerb der eleven55 GmbH, die zum 31. Dezember 2018 in Höhe von 350 Tsd. Euro als Verbindlichkeit bilanziert war, wurde im Geschäftsjahr 2019 beglichen. Ebenfalls wurde die zum 31. Dezember 2018 bilanzierte bedingte Kaufpreisverbindlichkeit in Verbindung mit dem Erwerb der immosuma GmbH im Geschäftsjahr 2019 beglichen. Zudem enthalten die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten eine Verpflichtung aus dem Aktienrückkaufprogramm der Scout24 AG in Höhe von 2.327 Tsd. Euro. Das Aktienrückkaufprogramm ermöglicht der Scout24 AG, Aktien im Wert von bis zu 300.000 Tsd. Euro zurückzukaufen. In der ersten Tranche wurden bis zum Stichtag Aktien im Wert von 129.507 Tsd. Euro zurückgekauft.

Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC) werden mittels der Effektivzinsmethode bewertet. In der Berichtsperiode gab es keine Änderungen in den Bewertungsmethoden.

Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten größtenteils die Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem im Dezember 2016 abgeschlossenen Darlehen (Term and Revolving Facilities Agreement, im Folgenden „FA“) sowie die Verbindlichkeiten der im März 2018 emittierten Schuldscheindarlehen. Der beizulegende Zeitwert der Verbindlichkeiten wird anhand eines Discounted-Cashflow-Modells berechnet unter Zugrundelegung eines Diskontierungssatzes, der sich aus dem risikolosen Marktzinssatz, adjustiert um einen angemessenen Kreditrisikoaufschlag, ergibt. Als Kreditrisikoaufschlag wurden Aufschläge von Unternehmensanleihen mit dem Rating von Scout24 verwendet. Weiterhin wurde die in den sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten enthaltene, im August 2018 gezogene Revolving Facility II im Geschäftsjahr 2019 nach einer Tilgung von 35.000 Tsd. Euro um 100.000 Tsd. Euro auf 315.000 Tsd. Euro erhöht. Im Geschäftsjahr 2019 wurde zudem eine vorzeitige Tilgung von Schuldscheinen mit fester Verzinsung in Höhe von insgesamt 18.000 Tsd. Euro vorgenommen.

Der beizulegende Zeitwert des Zinsfloors wurde zum 31. Dezember 2019 mit beobachtbaren Marktdaten bewertet und ist entsprechend als Level 2 zu kategorisieren.

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung der Bilanzpositionen und der Kategorien gemäß IFRS 9 zum 31. Dezember 2018, aufgliedert nach Kategorien und hinsichtlich des beizulegenden Zeitwerts nach Klassen:

WERTANSATZ NACH IFRS 9

In Tsd. Euro	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2018 ¹⁵¹ (angepasst)	Fortgeführte Anschaf- fungskosten	Erfolgs- neutral zum beizulegen- den Zeitwert	Erfolgs- wirksam zum beizulegen- den Zeitwert	Beizulegen- der Zeitwert zum 31.12.2018 ¹⁵² (angepasst)	Stufe innerhalb der Fair-Value- Hierarchie
Vermögens- werte							
Zahlungs- und Zahlungsmitteläq uivalente	FAAC	59.202	59.202	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	FAAC	59.378	59.378	-	-	n/a	
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	FAAC	8.139	8.139	-	-	n/a	
Langfristige finanzielle Vermögens- werte		3.569					
Finanzielle Vermögens- werte (Beteiligungen)	FAFVOCI	180	-	180	-	n/a	
Übrige langfristige finanzielle Vermögens- werte	FAAC	3.389	3.389	-	-	3.328	2
Eigenkapital und Verbind- lichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	38.103	38.103	-	-	n/a	
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		31.668					
Leasingver- bindlichkeit	n/a	6.620	6.620	-	-	n/a	
Bedingte Kaufpreis- verbindlichkeit	FLFVTPL	560	-	-	560	560	3
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlich- keiten ¹⁵³	FLAC	24.488	24.488	-	-	n/a	

¹⁵¹ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹⁵² Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹⁵³ Zur Erhöhung der Transparenz erfolgte rückwirkend zum 31. Dezember 2018 eine Umgliederung von den sonstigen Verbindlichkeiten zu den finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von 1.644 Tsd. Euro. Für Details siehe Erläuterung „4.10 Finanzielle Verbindlichkeiten“.

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie nach IFRS 9	Buchwert zum 31.12.2018 ¹⁵¹ (angepasst)	Fortgeführte Anschaffungskosten	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Beizulegender Zeitwert zum 31.12.2018 ¹⁵² (angepasst)	Stufe innerhalb der Fair-Value-Hierarchie
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		779.819					
Derivative Finanzinstrumente	FLFVTPL	1.353	-	-	1.353	1.353	2
Leasingverbindlichkeiten	n/a	23.799	23.799		-	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	130.108					
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	817.258					
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					

Die bedingte Kaufpreisverbindlichkeit, welche der Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie zugeordnet wurde, ist im August 2019 beglichen worden. Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht über die Veränderungen der Instrumente in Stufe 3 (bedingte Kaufpreisverbindlichkeit) für den Berichtszeitraum vom 1. Januar 2019 bis 31. Dezember 2019 und für das Vorjahr:

In Tsd. Euro	2019	2018
Stand vom 1. Januar	560	–
Neu hinzugekommene bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	–	560
Beglichene bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	–560	–
Gesamtes Ergebnis der Periode ausgewiesen unter „Sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge“	–	–
Stand vom 31. Dezember	–	560
Veränderung der unrealisierten Verluste der Periode, enthalten in „Gewinne/Verluste aus am Ende der Periode gehaltenen Verbindlichkeiten“	–	–

Nettogewinne/-verluste

Folgende Zuordnung der Nettogewinne und -verluste zu den Kategorien nach IFRS 9 wurden im Geschäftsjahr für die fortgeführten Aktivitäten vorgenommen:

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie gemäß IFRS 9	2019	2018
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten/ Financial Assets Measured at Amortized Cost	FAAC	–900	7.945
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten/ Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	–13.598	–16.672
Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert/ Financial Assets and Liabilities Measured at Fair Value through Profit or Loss	FAFVTPL/FLFVTPL	–741	1.027
In der Gewinn- und Verlustrechnung fortgeführter Aktivitäten erfasst	Total	–15.239	–7.699
Finanzielle Vermögenswerte erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert/ Financial Assets Measured at Fair Value through OCI	FAFVOCI	–180	–
Im sonstigen Ergebnis erfasst		–180	–

Folgende Zuordnung der Nettogewinne und -verluste zu den Kategorien nach IFRS 9 wurden im Geschäftsjahr für die nach IFRS 5 als nicht fortgeführte Aktivitäten klassifizierten Geschäftsbereiche (siehe Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“) vorgenommen:

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie gemäß IFRS 9	2019	2018
Finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten/ Financial Assets Measured at Amortized Cost	FAAC	–2.096	33.602
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten/ Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	–20	–1.969
Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert/ Financial Assets and Liabilities Measured at Fair Value through Profit or Loss	FAFVTPL/FLFVTPL	–	–
Im Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten erfasst	Total	– 2.117	31.633
Finanzielle Vermögenswerte erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert/ Financial Assets Measured at Fair Value through OCI	FAFVOCI	–	–
Im sonstigen Ergebnis erfasst		–	–

Das Nettoergebnis der Bewertungskategorie „FAAC“ beinhaltet im Wesentlichen Zinserträge und Gewinne/Verluste aus der Wertberichtigung von Forderungen. Das Nettoergebnis der Kategorie „FLAC“ umfasst Kursverluste aus Finanzierungen und laufende Zinsaufwendungen aus der Anwendung der Effektivzinsmethode für die Darlehensverbindlichkeiten. Aufwendungen und Erträge aus Finanzderivaten werden im Nettoergebnis der Kategorie „FAFVTP/FLFVTP“ ausgewiesen.

Zinsaufwendungen aus der Anwendung der Effektivzinsmethode betragen für finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, 13.592 Tsd. Euro (Vorjahr: 14.259 Tsd. Euro).

Saldierung

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden nur saldiert, wenn ein einklagbares Recht zur Saldierung besteht und ein Ausgleich auf Nettobasis zum Bilanzstichtag beabsichtigt ist. Besteht hingegen kein Saldierungsrecht, sind die finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu ihren jeweiligen Bruttowerten am Bilanzstichtag anzusetzen. Rabatte wurden ebenfalls berücksichtigt.

a) Finanzielle Vermögenswerte

Folgende finanzielle Vermögenswerte wurden in der Bilanz saldiert. Finanzielle Vermögenswerte, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, sind in der folgenden Tabelle zum 31. Dezember 2019 nicht enthalten.¹⁵⁴

In Tsd. Euro	31.12.2019	31.12.2018 ¹⁵⁵ (angepasst)
	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
Bruttowert der finanziellen Vermögenswerte	37.638	66.480
Bruttowert der in der Bilanz saldierten Finanzverbindlichkeiten	-6.397	-7.101
Nettowert der in der Bilanz ausgewiesenen finanziellen Vermögenswerte	31.241	59.378
Beträge, die in der Bilanz nicht saldiert ausgewiesen wurden		
Finanzinstrumente	-	-
Erhaltene Sicherheiten	-	-
Nettobetrag	31.241	59.378

b) Finanzielle Verbindlichkeiten

Folgende Finanzverbindlichkeiten wurden in der Bilanz saldiert. Finanzielle Verbindlichkeiten, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, sind in der folgenden Tabelle zum 31. Dezember 2019 nicht enthalten.¹⁵⁶

¹⁵⁴ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

¹⁵⁵ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹⁵⁶ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

In Tsd. Euro	31.12.2019	31.12.2018 ¹⁵⁷ (angepasst)
	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
Bruttowert der finanziellen Verbindlichkeiten	24.303	45.204
Bruttowert der in der Bilanz saldierten finanziellen Vermögenswerte	-6.397	-7.101
Nettowert der in der Bilanz ausgewiesenen finanziellen Verbindlichkeiten	17.905	38.103
Beträge, die in der Bilanz nicht saldiert ausgewiesen wurden		
Finanzinstrumente	-	-
Erhaltene Sicherheiten	-	-
Nettobetrag	17.905	38.103

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 jedem Abschlussstichtag, ob finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten in der Bonität beeinträchtigt sind. Ein finanzieller Vermögenswert ist in der Bonität beeinträchtigt, wenn ein Ereignis oder mehrere Ereignisse mit nachteiligen Auswirkungen auf die erwarteten zukünftigen Zahlungsströme des finanziellen Vermögenswerts auftreten.

¹⁵⁷ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

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 ein Ausfall oder eine Überfälligkeit von mehr als 90 Tagen;
- eine Restrukturierung eines Darlehens oder Kredits durch den Konzern, die er andernfalls nicht in Betracht ziehen würde;
- es ist wahrscheinlich, dass der Kunde in Insolvenz oder ein sonstiges Sanierungsverfahren geht; oder
- durch finanzielle Schwierigkeiten bedingtes Verschwinden eines aktiven Markts für ein Wertpapier.

Der Bruttobuchwert eines finanziellen Vermögenswerts wird abgeschrieben, wenn der Konzern nach angemessener Einschätzung nicht davon ausgeht, dass der finanzielle Vermögenswert ganz oder teilweise realisierbar ist.

Scout24 wendet gemäß IFRS 9 den vereinfachten Ansatz der „expected credit losses“ auf Basis der lebenslangen erwarteten Verluste für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an. Die erwarteten Verluste werden auf Basis des historischen Zahlungsverhaltens von 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.

Für alle Positionen außer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Wertminderungen von untergeordneter Bedeutung für den Konzern.

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 des Term and Revolving Facilities Agreement sowie das Schuldscheindarlehen. 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 31.12.2019	Bis 1 Jahr	1–3 Jahre	3–5 Jahre	Über 5 Jahre	Summe
Nichtderivative Finanzinstrumente	47.141	404.166	414.118	2.000	867.425
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17.905	–	–	–	17.905
Finanzielle Verbindlichkeiten	29.236	404.166	414.118	2.000	849.519
Leasingverbindlichkeiten	5.398	6.935	5.311	7.568	25.213
Derivative Finanzinstrumente	1.149	1.007	–	–	2.156
Derivative Finanzinstrumente	1.149	1.007	–	–	2.156

In Tsd. Euro Stand vom 31.12.2018 ¹⁵⁸ (angepasst)	Bis 1 Jahr	1–3 Jahre	3–5 Jahre	Über 5 Jahre	Summe
Nichtderivative Finanzinstrumente	65.159	339.616	428.967	5.500	839.242
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	38.103	–	–	–	38.103
Finanzielle Verbindlichkeiten	27.056	339.616	428.967	5.500	801.139
Leasingverbindlichkeiten	7.317	10.239	5.785	10.085	33.426
Derivative Finanzinstrumente	872	592	–	–	1.464
Derivative Finanzinstrumente	872	592	–	–	1.464

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 2019 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 Währungsrisiken ausgesetzt, die von untergeordneter Bedeutung sind. Umsätze werden im Wesentlichen in Euro generiert. Translationsrisiken aus der Umrechnung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten ausländischer Tochtergesellschaften in die Berichtswährung werden generell nicht gesichert.

Aufgrund des konzernweiten Cash-Managements werden die konzerninternen Forderungen und Verbindlichkeiten in Euro geführt. Dadurch können denjenigen Tochtergesellschaften der Scout24 AG, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, Effekte in der Gewinn- und Verlustrechnung aus währungsbedingten Kursschwankungen entstehen. Ferner können die liquiden Mittel der Konzernunternehmen Devisen beinhalten.

Im Geschäftsjahr 2019 hat die Scout24 AG Schweizer Franken geführt. 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	31.12.2019		31.12.2018	
	Wechselkursänderung		Wechselkursänderung	
Effekt auf das Ergebnis vor Ertragsteuern	–10 %	10 %	–10 %	10 %
CHF	–102	124	–3	4

Auswirkungen auf das sonstige Ergebnis gibt es nicht.

¹⁵⁸ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

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 2019 umfasst das Risiko 680.000 Tsd. Euro (Vorjahr: 615.000 Tsd. Euro).

Auf Basis der 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 Markzinssatzes zum jeweiligen Stichtag um +100 oder –30 Basispunkte ergäben sich nachfolgende Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern:

In Tsd. Euro	31.12.2019		31.12.2018	
	Marktzensänderung Basispunkte		Marktzensänderung Basispunkte	
Effekt auf das Ergebnis vor Ertragsteuern	–30	+100	–30	+100
Originäre Finanzinstrumente	1.768	–6.215	1.570	–5.489
Derivative Finanzinstrumente	–1.802	2.094	–2.370	1.353

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 Berichts 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. Die Zahlungsmittel, Zahlungsmitteläquivalente, finanziellen Verbindlichkeiten und Leasingverbindlichkeiten, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, sind in der folgenden Tabelle zum 31. Dezember 2019 nicht enthalten.¹⁵⁹

In Tsd. Euro	31.12.2019	31.12.2018 ¹⁶⁰ (angepasst)
Finanzielle Verbindlichkeiten ¹⁶¹ inkl. Leasingverbindlichkeiten	–854.774	–811.487
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	65.574	59.202
Netto finanzielle Verbindlichkeiten	–789.200	–752.285

¹⁵⁹ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

¹⁶⁰ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

¹⁶¹ Zur Erhöhung der Transparenz erfolgte zum 31. Dezember 2019 eine Umgliederung von den sonstigen Verbindlichkeiten zu den finanziellen Verbindlichkeiten. Um die Vergleichbarkeit mit der Vorjahresperiode zu gewährleisten, wurden die entsprechenden Werte rückwirkend angepasst. Für Details siehe Erläuterung „4.10 Finanzielle Verbindlichkeiten“.

Das Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (aus fortgeführten und nicht fortgeführten Geschäftstätigkeiten) der letzten zwölf Monate beträgt 2,45 : 1. Die zusammenfassende Leverage Angabe bezieht sich, wie in den Kreditverträgen festgehalten, auf die fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten. Für die fortgeführten Aktivitäten wird aufgrund der Veräußerung von AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK der Zugang von wesentlichen Cash-Reserven erwartet. Aufgrund dessen hat die Leverage Kennzahl nur noch eine untergeordnete Bedeutung für den fortgeführten Geschäftsbereich.

Die externen Mindestkapitalanforderungen eines Verschuldungsgrads von 3,50 : 1 gemäß dem Term and Revolving Facilities Agreement (hier: Covenant) wurden im Geschäftsjahr eingehalten. Der EBITDA-Headroom betrug zum 31. Dezember 2019 30,1 %.

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 Programme“, kurz MEP) aufgesetzt. Mitgliedern des Vorstands, weiteren Führungskräften sowie Mitgliedern des Beirats/Aufsichtsrats (im Folgenden: Teilnehmer) des Scout24-Konzerns wurde, mit Beginn im Geschäftsjahr 2014, die Möglichkeit eingeräumt, über eine vorgegebene Struktur mittelbar Anteile an der Scout24-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 erhielten 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 wurden zeitlich versetzt erdient, und in Bezug auf erzielte Verkaufserlöse aus Stammanteilen wurden diese gestreckt ausbezahlt. Ein Jahr nach dem Erwerb des Anteils betrug die Auszahlung 20 %, dieser Betrag erhöhte sich um 5 % je weiteres Quartal.

Darüber hinaus sah 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 bekommen hat.

Im Einzelnen waren folgende Regelungen relevant:

- Ein als „preferred leaver“ ausscheidender Teilnehmer (Ausscheiden aufgrund von Tod oder Einstufung durch das Aufsichtsorgan der Gesellschaft als „preferred leaver“) erhielt für die Rückgewähr seiner Anteile den Verkehrswert.
- Ein als „good leaver“ ausscheidender Teilnehmer (Einstufung durch das Aufsichtsorgan der Gesellschaft als „good leaver“ und kein Vorliegen eines nachvertraglichen Verstoßes gegen vertragliche Pflichten oder gegen ein Wettbewerbsverbot) erhielt in den ersten fünf Jahren seit Begründung der Gesellschaft-erstellung für die Rückgewähr seiner Anteile einen Betrag, der sich aus Verkehrswert und Kaufpreis zu-

sammengesetzt hat. Für den Teil, der erdient war, erhielt der Teilnehmer den Verkehrswert; für den Teil, der nicht erdient war, erhielt er entweder den Kaufpreis oder den niedrigeren Verkehrswert.

- Ein als „bad leaver“ ausgeschiedener Teilnehmer (Kündigung durch den Teilnehmer oder Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch die Gesellschaft aus wichtigem Grund oder bei einer Privatinsolvenz des Teilnehmers) erhielt für die Rückgewähr seiner Anteile entweder den Kaufpreis oder den niedrigeren Verkehrswert ausbezahlt.

Teilnehmer und Managementbeteiligungsgesellschaften unterlagen diversen Verfügungsbeschränkungen:

- Die Teilnehmer durften 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 erhalten haben.
- Im Fall eines von der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation initiierten Anteilsverkaufs („Major Shareholder Initiated Disposal“) konnten 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 veräußerte. Hierbei konnten 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“) waren die sich für einen Anteilsverkauf entscheidenden Manager verpflichtet, alle ihre erdienten Anteile im Wege eines Blocktrades zu veräußern. Voraussetzung hierbei war, dass der Marktwert der gesamten verkauften Anteile einen Betrag von 1 Millionen Euro überstieg.
- 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“ aufwiesen, zum Verkauf ihrer gesamten erdienten Anteile verpflichtet waren.
- Die von den Managementbeteiligungsgesellschaften gehaltenen Anteile unterlagen einer „Drag-along-Tag-along“-Regelung. Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation und die Deutsche Telekom AG (DTAG) konnten 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 hatte das Recht, den Mitverkauf der auf ihn entfallenden Anteile zu verlangen, wobei die Konditionen nicht schlechter sein durften als die aus den Verkäufen der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation und der DTAG.
- Die Regelungen zu den Verfügungsbeschränkungen hätten spätestens mit Ablauf des 31. Dezember 2030 geendet. Vor diesem Datum hätten die Verfügungsbeschränkungen enden können, sofern die Beteiligung der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation als Lead-Investor an der Scout24 AG unter 5 % gesunken wäre. Mit der Veräußerung ihrer verbleibenden Beteiligung an der Scout24 AG am 15. Februar 2018 unterlagen 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 Werts der Teilnehmer an der neu entstehenden Aktiengattung festzulegen.

Im Rahmen von Blocktrades im Februar 2019 konnten die am MEP beteiligten Führungskräfte ihre erdienten Anteile zu einem Kurs von 46 Euro verkaufen. Für dazugehörige individualisierte Angaben zum Vorstand wird auf den Vergütungsbericht verwiesen.

Das MEP ist im Geschäftsjahr 2019 ausgelaufen. Zum 31. Dezember 2019 befinden sich keine Anteile mehr in der MEP Ord GmbH & Co. KG.

Der Bestand gehaltener Anteile aus dem oben beschriebenen Programm stellt sich zum 31. Dezember 2019 wie folgt dar:

In Tsd.	Stück
Anzahl Anteile¹ 01.01.2018	1.234,7
Ausüb bare Anteile² am 01.01.2018	422,3
Ausgegeben	-
Ausgeübt	198,5
Verwirkt	51,0
Anzahl Anteile¹ 31.12.2018	985,2
Ausüb bare Anteile² 31.12.2018	869,0
Ausgegeben	0,0
Ausgeübt	956,1
Verwirkt	29,1
Anzahl Anteile 31.12.2019	0,0
Ausüb bare Anteile 31.12.2019	0,0

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.

Programm 2015

Im Geschäftsjahr 2015 wurde für vier weitere Führungskräfte ein virtuelles Aktienoptionsprogramm eingeführt. In diesem Programm konnten die Führungskräfte über einen Zeitraum von vier Jahren 258.333 virtuelle Aktienoptionen erdienen. Innerhalb der vierjährigen Vesting-Periode betrug das Vesting nach einem Jahr 25 %, dieser Betrag erhöhte sich um 6,25 % je weiteres Quartal. Gemäß der vertraglichen Vereinbarung hatte 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 wurde hierbei jedes Quartal mit 8,325 % gevestet. Gemäß der vertraglichen Vereinbarung hatte 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 wurden 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 2019 bei -0,61 % (31. Dezember 2018: -0,58 % und -0,46 %). Die verwendeten Volatilitäten lagen je nach Restlaufzeit in einer Bandbreite zwischen 23 % und 24 % (31. Dezember 2018: 23 % und 24 %) je Jahr.

Der Bestand gehaltener Anteile aus dem oben beschriebenen Programm stellt sich zum 31. Dezember 2019 wie folgt dar:

In Tsd.	Stück	Durchschnittlicher Ausübungspreis in Euro
Anzahl Anteile¹ 01.01.2018	162,5	1,46
Ausübbare Anteile 01.01.2018	-	-
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	-
Ausgegeben	0	-
Ausgeübt	48,4	1,71
Verwirkt	0	-
Anzahl Anteile 31.12.2019	0	-
Ausübbare Anteile 31.12.2019	0	0

¹Ein Anteil entspricht einer Stammaktie.

Der Aktienkurs am Tag der Ausübung betrug im Januar 2019 40,06 Euro, im April 2019 46,04 Euro, im September 2019 52,25 Euro, Oktober 2019 51,00 Euro und im November 53,95 Euro.

Das Programm 2015 ist im Geschäftsjahr 2019 ausgelaufen.

Programme 2016 und 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 konnten 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 wurden diese Programme 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:

In Tsd.	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
Bewertung zum 31.12.2017				
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	25,5 %	25,8 %	27,3 %	27,3 %
Bewertung zum 31.12.2018				
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 %
Bewertung zum 31.12.2019				
Beizulegender Zeitwert	55,74	55,74	55,98	59,00
Risikoloser Zinssatz	-0,66 %	-0,61 %	-0,61 %	-0,61 %
Volatilität	19,34 %	22,27 %	22,98 %	22,98 %

Der Bestand gehaltener Anteile aus den oben beschriebenen Programmen stellt sich zum 31. Dezember 2019 wie folgt dar:

In Tsd.	Programm 2016-1	Programm 2016-2	Programm 2017-1	Programm 2017-2
Anzahl Anteile ¹ 31.12.2016/01.01.2017	56,0	–	–	–
Ausübbarer 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
Ausübbarer Anteile 31.12.2017	–	–	–	–
Ausgegeben	–	–	–	–
Ausgeübt	1,2 ²	–	1,9 ²	–
Verwirkt	21,5	0,8	11,9	–
Anzahl Anteile 31.12.2018/01.01.2019	29,1	4,3	99,9	25,0
Ausübbarer Anteile 31.12.2018	–	–	–	–
Ausgegeben	–	–	–	–
Ausgeübt	27,6	3,8	16,1 ²	–
Verwirkt	1,1	0,2	9,6	–
Anzahl Anteile 31.12.2019/01.01.2020	0,4	0,3	74,2	25,0
Ausübbarer Anteile 31.12.2019	0,4	0,3	–	–
Gewichtete durchschnittlich verbleibende Wartefrist, in Jahren				
31.12.2017	1,0	1,5	2,0	2,0
31.12.2018	0,0	0,5	1,0	1,0
31.12.2019	0,0	0,0	0,0	0,0

¹ Ein Stammanteil entspricht einer Stammaktie.

² Im Rahmen von Reorganisationsmaßnahmen
abgewickelte Anteile.

Zu Programm 2016-1:

Der durchschnittliche Aktienkurs am Tag der Ausübung betrug im Januar 39,52 Euro, im Februar 41,42 Euro, im März 46,93 Euro, im April 46,93 Euro und im Mai 46,59 Euro.

Zu Programm 2016-2:

Der durchschnittliche Aktienkurs am Tag der Ausübung betrug im Juli 46,97 Euro, im August 51,89 Euro, im September 53,30 Euro, im November 54,88 Euro und im Dezember 55,04 Euro.

Zu Programm 2017-1:

Der durchschnittliche Aktienkurs am Tag der Abwicklung betrug im März 46,39 Euro, im April 46,92 Euro, im Mai 46,09 Euro, im Juni 46,19 Euro, im Juli 48,52 Euro, im August 52,19 Euro, im September 53,05 Euro und im Dezember 56,99 Euro.

Long-Term Incentive Program 2018

Im Juli 2018 führte die Scout24 AG das Long-Term Incentive Program 2018 (LTIP) für Mitglieder des Vorstands 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 als auch die Entwicklung der Scout24-Aktie gegenüber einer Gruppe von ausgewählten Vergleichsunternehmen. Dabei erhalten die ausgewählten Begünstigten virtuelle Scout24-Aktien („Share Units“). Die Bedienung erfolgt in Übereinstimmung mit den Regelungen von IFRS 2 als anteilsbasierte Transaktion mit Erfüllung als Barausgleich („cash settled“).

Die gewährten „Share Units“ unterliegen zu 50 % einer dreijährigen und zu weiteren 50 % einer vierjährigen Wartefrist. Die erstmalige Zuteilung erfolgte zum 1. Juli 2018, die jeweiligen Wartefristen begannen dementsprechend am 1. Juli 2018.

Des Weiteren entfallen 35 % der gewährten Anzahl an „Share Units“ auf „Retention Share Units“ (RSUs), die einer Anstellungsbedingung unterliegen.

65 % der gewährten Anzahl an „Share Units“ entfallen auf „Performance Share Units“ (PSUs), die sowohl einer Anstellungsbedingung als auch Performancebedingungen unterliegen. Die „Performancebedingungen“ bestehen zu je einem Drittel aus Umsatzwachstumszielen, Wachstumszielen in Verbindung mit dem EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (ooEBITDA-Wachstumsziel) sowie einem Ziel in Bezug auf eine relative Kapitalmarktbedingung. Zur Bestimmung der Höhe des Barausgleichs wird die Anzahl der „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 der Scout24 zwischen dem Gewährungsdatum und dem Ablaufdatum der jeweiligen Wartefrist, berechnet als „Compound Annual Growth Rate (CAGR)“.

Entsprechend bezieht sich das „ooEBITDA-Wachstumsziel“ auf die annualisierte Wachstumsrate des im jeweiligen Zwischenabschluss zum Halbjahr ausgewiesenen „Last Twelve Months ooEBITDA (LTM ooEBITDA)“ von Scout24 zwischen dem Gewährungsdatum und dem Ablaufdatum der jeweiligen Wartefrist, berechnet als CAGR.

Das Aktienkursziel als „relative Kapitalmarktbedingung“ bezieht sich auf die relative Performance des „Total Shareholder Return (TSR)“ der Scout24-Aktie, verglichen mit der Performance des TSR einer Peergroup von Wettbewerbern innerhalb der jeweiligen Wartefrist.

Die Auszahlung pro „Share Unit“ ist auf das Dreieinhalbfache des „Share Unit“-Kurses am Gewährungsdatum begrenzt.

Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der gewährten Instrumente erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Monte-Carlo-Simulation). Es wird in Abhängigkeit von der Laufzeit ein risikoloser Zinssatz von -0,64 % bis -0,57 % 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 23,98 % bzw. 26,69 % ermittelt. Weitere

Parameter sowie erwartete Dividenden sind nicht in die Bewertung des beizulegenden Zeitwerts eingeflossen. Hinsichtlich der Umsatzwachstumsziele wurde für die Bewertung eine Zielerreichung von 95 % bis 110 % in Abhängigkeit von der Laufzeit angenommen. Für die ooEBITDA-Wachstumsziele wurde für die Bewertung eine Zielerreichung von 150 % bis 155 % in Abhängigkeit von der Laufzeit 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 2019 wie folgt dar:

In Tsd.	LTIP
Anzahl Anteile 31.12.2017	-
Ausgegeben	1.393,7
Ausgeübt	-
Verwirkt	-
Anzahl Anteile 31.12.2018	1.393,7
Ausgegeben	289,9
Ausgeübt ¹	31,2
Verwirkt	320,2
Anzahl Anteile 31.12.2019	1.332,2

¹ Im Rahmen von Reorganisationsmaßnahmen abgewickelte Anteile.

Insgesamt wurde für alle beschriebenen Programme zur anteilsbasierten Vergütung Personalaufwand in Höhe von 35.540 Tsd. Euro (Vorjahr: 15.316 Tsd. Euro) erfasst. Davon entfallen auf Programme mit Ausgleich in Eigenkapitalinstrumenten 77 Tsd. Euro (Vorjahr: 387 Tsd. Euro).

Der Gesamtbuchwert der Schulden aus anteilsbasierter Vergütung beträgt 49.098 Tsd. Euro (Vorjahr: 18.163 Tsd. Euro). Darin enthalten sind Schulden in Höhe von 39 Tsd. Euro (Vorjahr: 2.640 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, war im Geschäftsjahr 2018 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. Aufgrund der Veräußerung von AutoScout24 und FINANZCHECK (siehe Erläuterung 2.1) wurde eine Vereinbarung abgeschlossen, mit der das MPP abgewickelt wurde. Im Zuge dieser Vereinbarung wurde ein Personalaufwand in Höhe von 14.626 Tsd. Euro im Dezember 2019 erfasst.

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 der Scout24 AG nahestehenden Partei stehen.

Nahestehende Unternehmen

Zum Bilanzstichtag und während des gesamten abgelaufenen Geschäftsjahres kann keine Partei einen beherrschenden oder maßgeblichen Einfluss auf die Scout24 AG ausüben.

Die Scout24-Gruppe unterhält mit einigen ihrer assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen Beziehungen im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Im Folgenden werden die Transaktionen von Geschäftsbereichen fortgeführter Aktivitäten mit assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen ausgewiesen.

Durch die Aufgabe des Geschäftsbereichs AutoScout24 ist das assoziierte Unternehmen SUMAUTO MOTOR S.L. in die nicht fortgeführten Aktivitäten aufgenommen worden, mit der entsprechenden Anpassung von Transaktionen zu den fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten.¹⁶² Die Transaktionen zwischen den fortgeführten Aktivitäten und der SUMAUTO MOTOR S.L. sind hierbei von untergeordneter Bedeutung. Transaktionen von Geschäftsbereichen nicht fortgeführter Aktivitäten und SUMAUTO MOTOR S.L. sind in der folgenden Tabelle nicht enthalten.

In Tsd. Euro	Summe fortgeführte Aktivitäten	Assoziiertes Unternehmen	Gemeinschaftsunternehmen	Summe nicht fortgeführte Aktivitäten	SUMAUTO MOTOR S.L. (assoziiertes Unternehmen)
	2019			2019	
Erbrachte Leistungen sowie sonstige Erträge	17	-	17	-	-
Empfangene Leistungen sowie sonstige Aufwendungen	-186	-	-186	-63	-63
Erhaltene Dividenden	125	-	125	-	-
	31.12.2019			31.12.2019	
Forderungen	2	-	2	-	-
Verbindlichkeiten	-	-	-	3	3

¹⁶² Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

Der Umfang der Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen im Geschäftsjahr 2018 ist in nachfolgender Übersicht dargestellt:

In Tsd. Euro	Summe	SUMAUTO MOTOR, S.L. (assoziiertes Unternehmen)	Sonstige assoziierte Unternehmen	Gemeinschafts- unternehmen
	2018			
Erbrachte Leistungen sowie sonstige Erträge	-	-	-	-
Empfangene Leistungen sowie sonstige Aufwendungen	-	-	-	-
	31.12.2018			
Forderungen	6	6	-	-
Verbindlichkeiten	1.128	756	350	22

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 die Vorstandsmitglieder und Aufsichtsratsmitglieder der Scout24 AG.

Vorstand

Während des vergangenen Geschäftsjahres gehörten dem Vorstand der Scout24 AG folgende Personen an:

- Tobias Hartmann
Chief Executive Officer (Vorsitzender des Vorstands), München.
- Dr. Dirk Schmelzer
Chief Financial Officer (Vorstand Finanzen), München; seit 18. Juni 2019.
- Ralf Weitz
Chief Commercial Officer, Berlin.
- Dr. Thomas Schroeter
Chief Product Officer, Berlin.
- Christian Gisy
Chief Financial Officer (Vorstand Finanzen), Düsseldorf; bis 17. Juni 2019.
Mitglied des Vorstands, Düsseldorf, vom 18. Juni bis 30. Juni 2019.

Die Mitglieder des Vorstands nahmen folgende konzerninterne Mandate wahr:

Tobias Hartmann:

Gesellschaft	Mandat	Zugehörigkeit
Immobilien Scout GmbH	Aufsichtsrat	seit November 2018
AutoScout24 GmbH	Geschäftsführer	seit November 2018
AutoScout24 AS GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2019
AutoScout24 Nederland B.V.	Aufsichtsrat	seit Oktober 2019
AutoScout24 Italia S.R.L.	Aufsichtsrat	seit Juli 2019
Scout24 HCH Beteiligungs AG	Vorsitzender des Aufsichtsrates	März 2019 – Dezember 2019
Scout24 Beteiligungs SE	Vorstand	seit Dezember 2019

Dr. Dirk Schmelzer:

Gesellschaft	Mandat	Zugehörigkeit
AutoScout24 GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2019
Immobilien Scout GmbH	Aufsichtsrat	seit Juli 2019
Consumer First Services GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2019
Scout24 HCH Alpen AG	Präsident des Verwaltungsrates	Juli 2019 – Dezember 2019
Scout24 Beteiligungs SE	Vorstand	seit Dezember 2019

Ralf Weitz:

Gesellschaft	Mandat	Zugehörigkeit
Immobilien Scout GmbH	Geschäftsführer	seit April 2018
Consumer First Services GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2018
AutoScout24 Nederland B.V.	Aufsichtsrat	seit Dezember 2018
Immobilien Scout Österreich GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2019
Scout24 HCH Beteiligungs AG	Aufsichtsrat	März 2019 – Dezember 2019

Dr. Thomas Schroeter:

Gesellschaft	Mandat	Zugehörigkeit
Immobilien Scout GmbH	Geschäftsführer	seit Mai 2017
Consumer First Services GmbH	Geschäftsführer	seit Juli 2018
AutoScout24 Italia S.R.L.	Ratsmitglied (Consigliere)	seit Februar 2019
Scout24 HCH Beteiligungs AG	Aufsichtsrat	März 2019 – Dezember 2019

Christian Gisy:

Gesellschaft	Mandat	Zugehörigkeit
Immobilien Scout GmbH	Aufsichtsrat	bis Juni 2019
AutoScout24 Italia S.R.L.	Aufsichtsrat	bis Juni 2019
AutoScout24 Nederland B.V.	Commissaris	bis Juni 2019
Consumer First Services GmbH	Geschäftsführer	bis Juni 2019
SUMAUTO MOTOR S.L.	Mitglied des Verwaltungsrates	bis Juni 2019
Immobilien Scout Österreich GmbH	Geschäftsführer	bis Juni 2019
AutoScout24 GmbH	Geschäftsführer	bis Juni 2019
AutoScout24 AS GmbH	Geschäftsführer	bis Juni 2019
Scout24 HCH Alpen AG	Präsident des Verwaltungsrates	bis Juni 2019

Die folgenden Mitglieder des Vorstands nehmen weitere vergleichbare externe Mandate wahr:

Tobias Hartmann: Zur Rose Group AG, Frauenfeld, Schweiz.

Dr. Thomas Schroeter: Andreas und Thomas Schroeter Beteiligungsgesellschaft mbH, Hamburg.

Der nachfolgenden Tabelle ist die Vergütung für das Management in Schlüsselpositionen zu entnehmen:

In Tsd. Euro	2019	2018
Kurzfristig fällige Leistungen	4.097	2.630
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	147	91
Andere langfristig fällige Leistungen	124	191
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	220	1.655
Anteilsbasierte Vergütung	11.887	805
Summe	16.475	5.372

Für individualisierte Angaben wird auf den Vergütungsbericht verwiesen.

Aufsichtsrat

Zum 31. Dezember 2019 gehörten dem Aufsichtsrat die folgenden sechs Personen mit folgenden weiteren Mandaten an.

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2019 (während der Amtszeit)
Dr. Hans-Holger Albrecht Vorsitzender	CEO und Mitglied des Verwaltungsrats der Deezer S.A., Paris, Frankreich und London, Vereinigtes Königreich	21.06.2018	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> • ICE GROUP ASA, Oslo, Norwegen (Vorsitzender des Board of Directors)
Frank H. Lutz Aufsichtsratsmitglied	CEO der CRX Markets AG, München, Deutschland	30.08.2019	HV 2020	<ul style="list-style-type: none"> • Bilfinger SE, Mannheim, Deutschland (Aufsichtsratsmitglied)
Ciara Smyth Aufsichtsratsmitglied	Strategische Beraterin/ Consultant, Dublin, Irland	21.06.2018	HV 2020	
Christoph Brand Aufsichtsratsmitglied	Stellvertretender CEO, Leiter Rubriken & Marktplätze bei der TX Group AG (Umbenennung am 01.01.2020, davor: Tamedia AG), Zürich, Schweiz	30.08.2019	HV 2020	Verschiedene Konzernmandate in Tochtergesellschaften der TX Group AG: <ul style="list-style-type: none"> • Homegate AG, Zürich, Schweiz (Präsident des Verwaltungsrats); • JobCloud AG, Zürich, Schweiz (Vizepräsident des Verwaltungsrats); • Tamedia Espace AG, Bern, Schweiz (Mitglied des Verwaltungsrats); • Ricardo AG, Zug, Schweiz (Präsident des Verwaltungsrates); • CAR FOR YOU AG, Zürich, Schweiz (Präsident des Verwaltungsrats); • Trendsales ApS, Kopenhagen, Dänemark (Vorsitzender des Aufsichtsrats); • Gfm Schweizerische Gesellschaft für Marketing, Zürich, Schweiz (Mitglied des Vorstands)
André Schwämmlein Aufsichtsratsmitglied	CEO der FlixMobility GmbH, München, Deutschland	30.08.2019	HV 2020	

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2019 (während der Amtszeit)
Peter Schwarzenbauer Aufsichtsratsmitglied	Ehemaliges 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, Vereinigtes Königreich (Mitglied der Geschäftsführung bis Oktober 2019)
Dr. Lilliana Solomon Stellvertretende Vorsitzende (seit 21.06.2018)	Group CFO von Compass IV Ltd, London, Vereinigtes Königreich	04.09.2015	Zum 30.08.2019 ausgeschieden	<ul style="list-style-type: none"> Metro AG, Düsseldorf, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrats)
David Roche Aufsichtsratsmitglied	CEO der goHenry Limited, Lymington, Vereinigtes Königreich	04.09.2015	Zum 30.08.2019 ausgeschieden	<ul style="list-style-type: none"> Guestline Ltd., Shrewsbury, Vereinigtes Königreich (Mitglied der Geschäftsführung)
Michael Zahn Aufsichtsratsmitglied	CEO der Deutsche Wohnen AG, Berlin, Deutschland	08.06.2017	Zum 30.06.2019 ausgeschieden	<ul style="list-style-type: none"> TLG Immobilien AG, Berlin, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrats bis Mai 2019); 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)

Der Aufsichtsrat der Scout24 AG besteht zum 31. Dezember 2019 wie im Vorjahr aus sechs Mitgliedern. 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, dabei wurden insbesondere der gestiegene Umfang der Verantwortung und der hohe Arbeitsaufwand für die Tätigkeit im Aufsichtsrat bzw. in den Aufsichtsratsausschüssen berücksichtigt. Jedes Aufsichtsratsmitglied der Gesellschaft erhält neben dem Ersatz seiner Auslagen eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 60 Tsd. Euro. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 140 Tsd. Euro und sein Stellvertreter eine solche in Höhe von 120 Tsd. Euro. Jedes Mitglied eines Ausschusses erhält zusätzlich eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 20 Tsd. Euro und jeder Vorsitzende eines Ausschusses eine solche in Höhe von 40 Tsd. Euro. Die Gesamtbezüge der Aufsichtsratsmitglieder betragen im Geschäftsjahr 2019 715 Tsd. Euro (Vorjahr: 538 Tsd. Euro). Für individualisierte Angaben wird auf den Vergütungsbericht verwiesen.

Directors' Dealings

Nach Art. 19 Abs. 1 der Marktmissbrauchsverordnung (Verordnung (EU) Nr. 596/2014) müssen die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat sowie bestimmte Angehörige alle Verkäufe und Käufe von Scout24-Aktien und anderer darauf bezogener Rechte unverzüglich veröffentlichen, sofern die Wertgrenze von 5.000 Euro innerhalb des Kalenderjahres überschritten wird.

Nachstehende Tabelle zeigt eine Auflistung der veröffentlichten Transaktionen im Geschäftsjahr 2019. Transaktionen aufgrund des gescheiterten Übernahmeangebots¹⁶³ sind in der Tabelle nicht enthalten, können jedoch auf der Unternehmenswebsite eingesehen werden.

¹⁶³ Hierzu wird auf Erläuterung „1.1 Informationen zum Unternehmen“ verwiesen.

Mitteilungspflichtiger	Mitteilung vom	Datum der Transaktion	Art des Geschäfts	Preis in Euro (aggregiert)	Volumen in Euro (aggregiert)
Ralf Weitz (Vorstand)	11.09.2019	10.09.2019	Verkauf	49,54	1.037.766,98
Dirk Schmelzer (Vorstand)	29.08.2019	28.08.2019	Kauf	52,04	104.085,00
Tobias Hartmann (Vorstand)	28.08.2019	28.08.2019	Kauf	52,03	182.121,65
Christian Gisy (Vorstand bis 30.06.2019)	12.06.2019	11.06.2019	Verkauf	45,50	113.750,00

Die Transaktionen im Rahmen des MEP, das in Erläuterung „5.3 Anteilsbasierte Vergütung“ und im Vergütungsbericht detailliert beschrieben wird, sind im Folgenden dargestellt:

Mitteilungspflichtiger	Datum der Transaktion	Art des Geschäfts	Preis in Euro (aggregiert)	Volumen in Euro (aggregiert)
Ralf Weitz (Vorstand)	August 2019	Transfer in persönliches Depot	0,00	0,00
Christian Gisy (Vorstand bis 30.06.2019)	Juli 2019	Transfer in persönliches Depot	0,00	0,00

5.5 SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Gemäß IFRS 8 ist eine Abgrenzung von operativen Segmenten auf Basis der unternehmensinternen Steuerung und Berichterstattung vorzunehmen. Die Organisations- und Berichtsstruktur der Scout24-Gruppe orientiert sich an einer Steuerung nach Geschäftsfeldern. Auf Basis des von ihm eingerichteten Berichtswesens beurteilt der Vorstand als Hauptentscheidungsträger den Erfolg der verschiedenen Segmente und die Zuteilung der Ressourcen.

Die Scout24-Gruppe hat ihre Geschäftstätigkeit im abgelaufenen und im vorangegangenen Geschäftsjahr in drei operative Segmente gemäß IFRS 8 strukturiert: „ImmobilienScout24“ (IS24), „AutoScout24“ (AS24) und „Scout24 Consumer Services“ (CS).

IS24 ist ein digitaler Marktplatz, der gewerblichen und privaten Immobilienanbietern die 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, das heißt möglichen Käufern oder Mietern, 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 mithilfe 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 prominentere 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, das heißt möglichen 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 mithilfe 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.

Im dritten Geschäftsfeld bündelte Scout24 Consumer Services („CS“) alle Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette des Immobilien- oder Automobilmarkts und im Bereich der Werbeanzeigen von nicht immobilien- bzw. nicht automobilbezogenen Dritten auf den digitalen Marktplätzen der Scout24-Gruppe. CS bot teilweise kostenpflichtige Zusatzservices an, die Nutzer von der Suche über die Entscheidung bis hin zur Miete, zum Kauf oder Verkauf einer Wohnung beziehungsweise zum Kauf oder Verkauf eines Autos unterstützen sollen. CS generierte Umsätze aus der Vermittlung von Leads, Dienstleistungen oder der Schaltung von Werbeanzeigen von Dritten auf den Plattformen der Scout24-Gruppe. Des Weiteren wurde 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. Wichtigste finanzielle Ziel- und Steuerungsgröße für Scout24 ist das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit auf Konzern- und Segmentebene; ergänzt wird dieser Indikator durch den Umsatz und die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

Das EBITDA eines Segments ist definiert als Gewinn (basierend auf dem Gesamtumsatz) vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertminderungen 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 erfolgswirksame Effekte aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen, Aufwendungen im Zusammenhang mit M&A-Aktivitäten (realisiert und unrealisiert), Reorganisationsaufwendungen, Kosten für strategische Projekte und sonstige nicht operative Effekte. In der Berichtsperiode betragen die nicht operativen Effekte im Rahmen der fortgeführten Aktivitäten –45.681 Tsd. Euro (Vorjahr: –24.517 Tsd. Euro).

Geschäfte zwischen den Segmenten finden in unwesentlichem Umfang statt.

Der Vorstand als Hauptentscheidungsträger hat im ersten Quartal 2019 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 Millionen Euro) sowie das entsprechende EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (2018: 9 Millionen Euro) wurden aufgrund der engen Verzahnung mit Umsätzen aus Werbeanzeigen von Dritten beginnend im Geschäftsjahr 2019 im Segment Scout24 Consumer Services ausgewiesen anstatt wie bisher im Segment AutoScout24. Umsätze aus Projektgeschäft mit OEM verbleiben im Segment AutoScout24, werden aber als Teil der Umsätze mit Händlern in Deutschland bzw. in den europäischen Kernländern berichtet. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Im Folgenden werden die von der Scout24 zur Beurteilung der Leistung ihrer Segmente herangezogenen Steuerungsgrößen angegeben:

SEGMENTINFORMATIONEN

In Tsd. Euro		Außenumsatz (2018 angepasst)	EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (2018 angepasst)
ImmobilienScout24 (fortgeführte Aktivitäten)	2019	270.221	187.962
	2018	249.960	170.316
AutoScout24 (nicht fortgeführte Aktivitäten)	2019	186.867	107.070
	2018	166.326	88.435
Scout24 Consumer Services (teilweise nicht fortgeführte Aktivitäten)	2019	156.505	37.456
	2018	115.315	40.358
Summe berichtspflichtige Segmente	2019	613.593	332.488
	2018	531.601	299.110
Nicht fortgeführte Aktivitäten	2019	-263.823	-114.893
	2018	-213.479	-104.254
Zentrale Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige	2019	-32	-8.254
	2018	126	-6.146
Summe Konzern (fortgeführte Aktivitäten)	2019	349.737	209.340
	2018	318.248	188.709
Summe berichtspflichtige Segmente (nicht fortgeführte Aktivitäten)	2019	263.823	114.893
	2018	213.479	104.254
Zentrale Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige	2019	12	-2.369
	2018	20	-1.476
Summe Konzern (nicht fortgeführte Aktivitäten)	2019	263.835	112.525
	2018	213.499	102.778

Die Position „Zentrale Konzernfunktionen/Konsolidierung/Sonstige“ beinhaltet im Wesentlichen Aufwendungen, die im Zusammenhang mit zentralen Konzernfunktionen anfallen sowie unwesentliche Geschäfte, die nicht zu berichtspflichtigen Segmenten zugeordnet wurden.

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit hat sich für fortgeführte und für nicht fortgeführte Aktivitäten wie folgt entwickelt:

In Tsd. Euro	2019	2018 ¹⁶⁴ (angepasst)
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (fortgeführte Aktivitäten)	209.340	188.709
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (nicht fortgeführte Aktivitäten)	112.525	102.778
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten)	321.865	291.487

Die folgende Tabelle zeigt – jeweils für die fortgeführten Aktivitäten – die Überleitung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und des EBITDA des Konzerns auf das Ergebnis vor Ertragsteuern aus fortgeführten Geschäftstätigkeiten nach IFRS:

¹⁶⁴ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

In Tsd. Euro	2019	2018 ¹⁶⁵ (angepasst)
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	209.340	188.709
Nicht operative Effekte	-45.681	-24.517
EBITDA	163.660	164.192
Abschreibungen und Wertminderungen	-54.211	-53.027
Ergebnis aus at Equity bilanzierten Unternehmen	-733	53
Sonstiges Finanzergebnis	-14.507	-6.105
Ergebnis vor Ertragsteuern	94.210	105.113

Im November 2018 verpflichtete sich das Scout24-Management zu einem Plan, die Tochtergesellschaften FlowFact GmbH und FlowFact Schweiz AG, die zum Segment ImmobilienScout24 gehören, zu verkaufen. Im April 2019 entschied sich das Management zu einer Änderung des ursprünglichen Veräußerungsplans. Durch die Änderung des Veräußerungsplans wurden die Kriterien einer Klassifizierung als zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte nicht mehr kumulativ erfüllt. Im Rahmen der daraus resultierenden Reklassifizierung wurde der erzielbare Betrag der FlowFact-Veräußerungsgruppe bestimmt. Hierbei wurde ein Wertminderungsbedarf in Höhe von 282 Tsd. Euro festgestellt. Dieser wurde vollständig dem Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet und im Geschäftsjahr 2019 aufwandswirksam in den Abschreibungen erfasst. Diese Abschreibungen betrafen das Segment ImmobilienScout24; für weitere Informationen wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

Für die Darstellung der Informationen über geografische Regionen werden die Umsätze wie auch die langfristigen Vermögenswerte entsprechend dem Sitz der jeweiligen Gesellschaft der Scout24 angegeben.

In Tsd. Euro	2019 Außenumsatz	2018 Außenumsatz
Deutschland (fortgeführte Aktivitäten)	340.704	310.744
Deutschland (nicht fortgeführte Aktivitäten)	167.713	123.475
Deutschland (fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten)	508.417	434.219
Ausland (fortgeführte Aktivitäten)	9.033	7.504
Ausland (nicht fortgeführte Aktivitäten)	96.122	90.024
Ausland (fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten)	105.155	97.528
Summe (fortgeführte Aktivitäten)	349.737	318.248
Summe (nicht fortgeführte Aktivitäten)	263.835	213.499
Summe (fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten)	613.572	531.748

In Tsd. Euro	2019 Langfristige Vermögenswerte	2018 Langfristige Vermögenswerte ¹⁶⁶ (angepasst)
Deutschland	1.670.984	2.251.713
Ausland	17.024	70.744
Summe	1.688.008	2.322.457

¹⁶⁵ Hierzu wird auf Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen.

¹⁶⁶ Hierzu wird auf Erläuterung „2.2 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018“ verwiesen.

Langfristige Vermögenswerte beinhalten immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen, Nutzungsrechte aus Leasingvereinbarungen, at Equity bilanzierte Unternehmen und sonstige langfristige Vermögenswerte. Langfristige Vermögenswerte, die zum 31. Dezember 2019 als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, sind nicht enthalten (es wird auf die Erläuterung „2.1 Nicht fortgeführte Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2019“ verwiesen).

Neustrukturierung der Segmente für das Geschäftsjahr 2020

Am 19. Juli 2019 hat Scout24 ihre „strategische Roadmap zur langfristigen Wertsteigerung“ angekündigt und damit ihre Absicht, die beiden Kern-Geschäftsfelder ImmobilienScout24 und AutoScout24 zu stärken. Im Zuge dessen sollten nach Ablauf des Geschäftsjahres 2019 die Produkte und Lösungen des dritten Geschäftsfeldes Scout24 Consumer Services in ImmobilienScout24 und AutoScout24 integriert werden, um von einer Drei-Segment- in eine Zwei-Segment-Struktur überzugehen.

Am 17. Dezember 2019 hat Scout24 eine Vereinbarung zum Verkauf von 100 % der Anteile an AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK geschlossen. Die Transaktion umfasst die aus dem Segment Scout24 Consumer Services in das Segment AutoScout24 zu integrierenden Geschäftsteile. Die Transaktion soll in der ersten Jahreshälfte 2020 abgeschlossen werden, wobei die Scout24 AG für einen Vollzug zum 31. März 2020 plant. Der Vorstand der Scout24 AG entwickelt derzeit die Neusegmentierung der Geschäftsaktivitäten für den Zeitraum nach Vollzug des Verkaufs.

5.6 SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen stellen sich zu den Bilanzstichtagen wie folgt dar:

In Tsd. Euro	31.12.2019				31.12.2018			
	Summe	Rest-laufzeit bis 1 Jahr	Rest-laufzeit 1 bis 5 Jahre	Rest-laufzeit über 5 Jahre	Summe	Rest-laufzeit bis 1 Jahr	Rest-laufzeit 1 bis 5 Jahre	Rest-laufzeit über 5 Jahre
Verpflichtungen aus Wartungs- und Dienstleistungsverträgen	9.961	9.366	538	57	8.768	7.827	884	57
Bestellobligo und sonstige Abnahmeverpflichtungen	-	-	-	-	20	20	-	-
Sonstige finanzielle Verpflichtungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten und Schulden	-	-	-	-	-	-	-	-
Summe	9.961	9.366	538	57	8.788	7.847	884	57

Für finanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverhältnissen wird auf Erläuterung „4.6 Nutzungsrechte aus Leasingvereinbarungen und Leasingverbindlichkeiten“ verwiesen.

5.7 HONORARE UND DIENSTLEISTUNGEN DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Die gesamten Honorare und Dienstleistungen für den Konzernabschlussprüfer gliedern sich nach § 315e Abs. 1 in Verbindung mit § 314 Abs. 1 Nr. 9 HGB wie folgt:

In Tsd.	2019
Abschlussprüfungsleistungen	819
Andere Bestätigungsleistungen	41
Steuerberatungsleistungen	-
Sonstige Leistungen	-
Summe	860

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. Zudem erfolgten prüfungsintegriert prüferische Durchsichten von Zwischenabschlüssen sowie die Prüfung und prüferische Durchsicht von konsolidierten Finanzinformationen und Proforma-Finanzinformationen im Zusammenhang mit der Veräußerung von AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK. Auf das Vorjahr entfielen Honorare in Höhe von 50 Tsd. Euro.

Die anderen Bestätigungsleistungen umfassten das Honorar für die Durchsicht der nichtfinanziellen Berichterstattung der Scout24 AG.

5.8 EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE

Das Long-Term Incentive Program 2018 wurde im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2020 auf Grund des Verkaufs von AutoScout24 und FINANZCHECK angepasst, da ausgewählte Teilnehmer des Programms die Scout24-Gruppe nach Vollzug des Verkaufs verlassen werden. In Abhängigkeit vom Eintreten der Bedingungen ergibt sich voraussichtlich ein zusätzlicher Personalaufwand im mittleren einstelligen Millionenbereich im Geschäftsjahr 2020.

Mit dem Bankenkonsortium des RFA wurde eine Kredittilgung in Höhe von 250.000 Tsd. Euro nach Vollzug der Veräußerung von AutoScout24, FinanceScout24 und FINANZCHECK vereinbart. Die geltenden Covenants bleiben danach bestehen.

Für das Geschäftsjahr 2019 hat der Vorstand dem Aufsichtsrat eine Dividende in Höhe von 0,90 Euro pro Stammaktie vorgeschlagen. Dies entspricht 50 % des bereinigten Nettogewinns und einer Ausschüttungssumme von 94,3 Millionen Euro.

Scout24 geht zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht von wesentlichen Beeinträchtigungen der Geschäftsentwicklung durch die unklaren gesamtwirtschaftlichen Folgen des Coronavirus aus. Dennoch ist nicht auszuschließen, dass sich im weiteren Jahresverlauf Auswirkungen ergeben, die die Werthaltigkeit von Vermögenswerten und die Geschäftsentwicklung beeinflussen können.

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 2019 geführt hätten.

5.9 AUFSTELLUNG DES ANTEILSBESITZES DER SCOUT24 AG NACH § 313 ABS. 2 NR. 1 BIS 4 HGB

In Tsd. Euro		Währung	in %	Vollkonsolidierung (V) At-Equity-Konsolidierung (E) 31.12.2019
Scout24 Beteiligungs SE	Bonn (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
Consumer First Services GmbH	München (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH ²	Hamburg (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
finanzcheckPRO GmbH ²	Hamburg (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
FVG FINANZCHECK Versicherungsvergleiche GmbH ²	Hamburg (Deutschland)	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
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
FlowFact GmbH ³	Köln (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
Flow Fact Schweiz AG	Olten (Schweiz)	CHF	100,00 %	V
SUMAUTO MOTOR S.L. (ehemals Alpinia Investments 2018 S.L.U.)	Madrid (Spanien)	EUR	49,999 %	E
Energieausweis48 GmbH	Köln (Deutschland)	EUR	50,00 %	E
eleven55 GmbH	Berlin (Deutschland)	EUR	25,00 %	E

¹ Die Gesellschaft hat die Befreiungsvorschrift gemäß § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch genommen und die hierfür erforderlichen Erklärungen im elektronischen Bundesanzeiger zur Bekanntmachung eingereicht.

² Die Gesellschaft hat für das Geschäftsjahr 2018 die Befreiungsvorschrift gemäß § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch genommen und die hierfür erforderlichen Erklärungen im elektronischen Bundesanzeiger zur Bekanntmachung eingereicht.

³ Die FlowFact GmbH hält 7,1 % eigene Anteile.

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 Februar 2020 bekannt gemacht wurde.

5.11 TAG DER FREIGABE DER VERÖFFENTLICHUNG

Der Konzernabschluss wird am 17. März 2020 durch den Vorstand der Gesellschaft zur Veröffentlichung und für die Weiterleitung an den Aufsichtsrat freigegeben. Der Aufsichtsrat wird am 19. März 2020 über die Billigung des Konzernabschlusses entscheiden. Die Veröffentlichung erfolgt am 26. März 2020.

München, den 17. März 2020

Scout24 AG

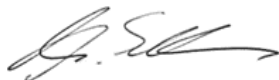
Der Vorstand



Tobias Hartmann



Dr. Dirk Schmelzer



Dr. Thomas Schroeter



Ralf Weitz

Sonstige Vermerke

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

München, den 17. März 2020

Scout24 AG

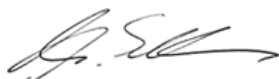
Der Vorstand



Tobias Hartmann



Dr. Dirk Schmelzer



Dr. Thomas Schroeter



Ralf Weitz

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der Scout24 AG, München, und ihrer Tochtergesellschaften (im Folgenden „Konzern“) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2019, der Konzerngewinn- und -verlustrechnung, der Konzerngesamtergebnisrechnung, der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den zusammengefassten Lagebericht (im Folgenden „Konzernlagebericht“) für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 geprüft. Die im Konzernlagebericht enthaltenen lageberichts-fremden und als ungeprüft gekennzeichneten Angaben haben wir nicht inhaltlich geprüft. Die im Abschnitt „Sonstige Informationen“ unseres Bestätigungsvermerks genannten Bestandteile des Konzernlageberichts haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2019 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 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 Lagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der im Abschnitt „Sonstige Informationen“ genannten Bestandteile des Konzernlageberichts.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im

Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben.

Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Konzernabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 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.

WERTHALTIGKEIT DES GESCHÄFTS- ODER FIRMIENWERTS 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, 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 2019 weist einen Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von EUR 692,7 Mio sowie Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von EUR 872,8 Mio aus. Insgesamt stellen diese Werte mit 64,4 % einen erheblichen Anteil der Bilanzsumme 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 der Geschäfts- oder Firmenwerte 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. Zum 31. Dezember 2019 wurden den Geschäftssegmenten ImmobilienScout24 („IS24“) Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von EUR 661,6 Mio und Consumer Services („CS“) in Höhe von EUR 31,1 Mio zugeordnet.

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 Marke ImmobilienScout24 ist 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 Einheiten, zu der die jeweilige Marke gehört, und vergleicht diesen mit dem Buchwert. Da die Marke ImmobilienScout24 zu den künftigen Zahlungsströmen sowohl des Segments IS24 als auch des Segments CS beiträgt, wurde die Marke in Einklang mit IAS 36.100 ff. als gemeinschaftlicher Vermögenswert (corporate asset) definiert. Der Buchwert der Marke wurde mittels einer proportionalen Schlüsselung nach Maßgabe der erwarteten Ergebnisentwicklung der Gruppe der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet und zusammen mit dem Geschäfts- oder Firmenwert einer Wertminderungsprüfung auf Ebene des Segments unterzogen.

Als Ergebnis der auf den 31. Dezember 2019 durchgeführten Werthaltigkeitsprüfungen hat der Konzern keinen Wertminderungsbedarf für den Geschäfts- oder Firmenwert und die Marken festgestellt. Für die Segmente IS24 und CS hat die Sensitivitätsberechnung des Konzerns keinen Hinweis auf eine Abwertung bei einer für möglich gehaltenen Variation der wesentlichen Annahmen ergeben.

Es besteht 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 in der vom Vorstand erstellten und vom Aufsichtsrat genehmigten Unternehmensplanung für 2020 gewürdigt. Für die Jahre 2021 und 2022 wurde die vom Vorstand genehmigte Fortschreibung auf Grundlage des genehmigten Budgets plausibilisiert. Die unterstellten langfristigen Wachstumsraten haben wir 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 korrekte Ermittlung der durch Scout24 ermittelten Bewertungen anhand KPMG-interner Modelle 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.

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 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.

KLASSIFIZIERUNG DER GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN AUTOSCOUT24, FINANCESCOUT24 UND FINANZCHECK ALS NICHT FORTGEFÜHRTE AKTIVITÄTEN NACH IFRS 5

Zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen verweisen wir auf den Konzernanhang Ziffer 1.6. Angaben zu den nicht fortgeführten Aktivitäten und zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte finden sich im Konzernanhang unter Ziffer 2.1.

Das Risiko für den Abschluss

Am 17. Dezember 2019 wurde ein Vertrag über die Veräußerung von 100 % der Anteile an der AutoScout24 GmbH und der FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH an einen Fonds, der von Hellman & Friedman LLC beraten wird, unterzeichnet. Gegenstand des Verkaufes sind alle Geschäftsaktivitäten des Segmentes AutoScout24 inkl. der Marke „FinanceScout24“ sowie wesentliche Aktivitäten des Segmentes Consumer Services, die durch die FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH und ihre Tochtergesellschaften betrieben werden. Der Verkauf soll in der ersten Jahreshälfte 2020 abgeschlossen werden, wobei die Scout24 AG mit einem Vollzug zum 31. März 2020 plant.

Die Klassifizierung und damit der Ausweis dieser Geschäftsaktivitäten als nicht fortgeführte Geschäftsaktivitäten gemäß IFRS 5 ist komplex und ermessensbehaftet. Zudem sind die erläuternden Angaben im Konzernanhang im Zusammenhang mit nicht fortgeführten Geschäftsaktivitäten komplex.

Es besteht das Risiko für den Konzernabschluss, dass die nicht fortgeführten Geschäftsaktivitäten und die damit in Zusammenhang stehenden Vermögenswerte, Schulden, Aufwendungen und Erträge nicht sachgerecht identifiziert werden und damit der Ausweis als zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Schulden in der Konzernbilanz sowie als nicht fortgeführte Geschäftsaktivitäten in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung fehlerhaft ist. Darüber hinaus besteht das Risiko, dass die erläuternden Angaben zu den nicht fortgeführten Geschäftsaktivitäten im Konzernanhang nicht ausreichend detailliert und sachgerecht sind.

Unsere Vorgehensweise in der Prüfung

Wir haben zunächst beurteilt, ob die Klassifizierung des Segmentes AutoScout24 inkl. der Marke „FinanceScout24“ sowie der Aktivitäten des Segmentes Consumer Services, die durch die FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH und ihre Tochtergesellschaften betrieben werden, als nicht fortgeführte Geschäftsaktivitäten gemäß IFRS 5 zutreffend erfolgt ist. Dazu haben wir Befragungen von Mitarbeitern des Konzernrechnungswesens durchgeführt und Protokolle der beschlussfassenden Sitzungen des Aufsichtsrats eingesehen.

Wir haben Prüfungshandlungen durchgeführt, um zu ermitteln, ob alle der Veräußerungsgruppe zuzurechnenden Vermögenswerte und Schulden korrekt ermittelt wurden. Dies beinhaltete auch die Würdigung des von Scout24 durchgeführten Wertminderungstests der der Veräußerungsgruppe zuzurechnenden Vermögenswerte vor Umgliederung. Weiterhin haben wir beurteilt, ob die Zuordnung von Aufwendungen und Erträgen auf die nicht fortgeführten Aktivitäten unter Berücksichtigung der fortbestehenden Geschäftsbeziehungen mit den fortgeführten Aktivitäten zutreffend erfolgt ist.

Wir haben ferner gewürdigt, ob die Erläuterungen im Konzernanhang zu den nicht fortgeführten Geschäftsaktivitäten ausreichend detailliert und sachgerecht sind.

Unsere Schlussfolgerungen

Die Klassifizierung der Geschäftsaktivitäten des Segmentes AutoScout24 inkl. der Marke „FinanceScout24“ sowie der Aktivitäten des Segmentes Consumer Services, die durch die FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH und ihre Tochtergesellschaften betrieben werden, als nicht fortgeführte Geschäftsaktivitäten ist sachgerecht. Die Erläuterungen im Konzernanhang zu den nicht fortgeführten Geschäftsaktivitäten sind ausreichend detailliert und 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 2019 wurden im Konzernabschluss der Scout24 Rückstellungen für anteilsbasierte Vergütungen in Höhe von EUR 49,1 Mio erfasst. Davon entfallen EUR 43,4 Mio auf die anteilsbasierte langfristige 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. Weiterhin 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 Dokumente ein Verständnis davon verschafft, ob es 2019 Änderungen an Bedingungen des LTIP gegeben hat. 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 haben wir mit historischen Erfahrungswerten für entsprechende Planteilnehmer verglichen.

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 beurteilt.

Des Weiteren haben wir uns von der Angemessenheit der Annahme überzeugt, dass die Vereinbarung zum Verkauf der Anteile an der AutoScout24 GmbH und der FFG FINANZCHECK Finanzportale GmbH vom 17. Dezember 2019 kein Ereignis darstellt, das zu einer Modifikation der bisher erfassten anteilsbasierten langfristigen Vergütungen für die Führungskräfte der von der Veräußerung betroffenen Gesellschaften, die von der Scout24 AG gewährt wurden, im Geschäftsjahr 2019 führt. Wir haben hierzu Befragungen des Managements und des Aufsichtsrates durchgeführt. Außerdem haben wir eine Einsichtnahme in entsprechende Unterlagen vorgenommen, die für die Anpassung des LTIP für diese Führungskräfte Ende Februar 2020 aufgesetzt und an diese Führungskräfte kommuniziert wurden.

Weiterhin haben wir uns davon überzeugt, dass die entsprechenden Angaben zum LTIP sachgerecht im Konzernanhang dargestellt werden.

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

Die gesetzlichen Vertreter bzw. der Aufsichtsrat sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen:

- die gesonderte nichtfinanzielle Konzernklärung und die Konzernklärung zur Unternehmensführung auf die im Konzernlagebericht verwiesen wird,
- die im Konzernlagebericht enthaltenen lageberichts-fremden und als ungeprüft gekennzeichneten Angaben und
- die übrigen Teile des Geschäftsberichts, mit Ausnahme des geprüften Konzernabschlusses und der inhaltlich geprüften Konzernlageberichtsangaben 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, zu den inhaltlich geprüften Konzernlageberichtsangaben 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 30. August 2019 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 5. Dezember 2019 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.

München, den 18. März 2020

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

gez. Schmidt
Wirtschaftsprüfer

gez. Thummert
Wirtschaftsprüferin

Glossar

- ARPU („Average Revenue per User“): durchschnittlicher Erlös pro User pro Monat, berechnet über die mit Immobilien-Partnern (vertraglich) aus dem Residential-Immobilien- bzw. Business-Immobilien-Bereich (IS24) und Händlerpartner in Deutschland bzw. europäischen Kernmärkten (AS24) erzielten Umsatzerlöse im jeweiligen Zeitraum dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Immobilien-Partner (vertraglich) bzw. Händler-Partner (berechnet aus Bestand an Immobilien-Partnern (vertraglich)/Händler-Partnern 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-Partner: 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 Motorradhändler, 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 Geschäftskontakts, 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: Reichweite an Nutzern, gemessen anhand monatlicher Einzelbesucher, die wir mit unseren digitalen Marktplätzen in einer bestimmten Zeitspanne erreichen.
- OEM („Original Equipment Manufacturer“): Automobilhersteller.
- Sessions: 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: alle kumulierten Erlöse, die in der entsprechenden Periode mit der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erwirtschaftet werden.
- Umsatz bereinigt um Akquisitionen: Umsatz im Konzern ohne Neuakquisitionen dargestellt.
- UMV („Unique Monthly Visitor“): monatliche Einzelbesucher, die die Website 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 AS2)

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“, „erwägen“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „fortdauern“ und „schätzen“, Abwandlungen solcher Begriffe oder ähnliche Ausdrücke kennzeichnen diese zukunftsgerichteten Aussagen. Solche zukunftsgerichteten Aussagen basieren auf den gegenwärtigen Einschätzungen, Erwartungen, Annahmen und Informationen des Scout24 Vorstands. Die Aussagen unterliegen einer Vielzahl bekannter und unbekannter Risiken und Unsicherheiten. Sie bieten keine Garantie dafür, dass die erwarteten Ergebnisse und Entwicklungen tatsächlich eintreten. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können daher wesentlich von diesen zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Gründe hierfür können unter anderem Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und des Wettbewerbsumfelds, Kapitalmarktrisiken, Wechselkurschwankungen, Änderungen internationaler und nationaler Gesetze und Vorschriften, insbesondere im Hinblick auf Steuergesetze und -vorschriften, die Scout24 betreffen, sowie weitere Faktoren sein. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung zur Aktualisierung oder Überprüfung zukunftsgerichteter Aussagen aufgrund neuer Informationen, künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen, soweit keine ausdrückliche rechtliche Verpflichtung besteht.

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

Die Angaben zu **Quartalskennzahlen** wurden keiner Prüfung unterzogen und sind somit als ungeprüft gekennzeichnet.

Scout24 verwendet zur Erläuterung der Ertragskennzahlen auch **alternative Leistungskennzahlen**, die nicht nach IFRS definiert sind. Diese sollten nicht isoliert, sondern als ergänzende Information betrachtet werden. Die von Scout24 verwendeten alternativen Leistungskennzahlen sind im Kapitel **GLOSSAR** definiert.

Sondereinflüsse, die für die Ermittlung einiger alternativer Leistungskennzahlen verwendet werden, resultieren aus der Integration erworbener Unternehmen, Reorganisationen, außerplanmäßigen Abschreibungen, dem Veräußerungsergebnis bei Devestitionen und Beteiligungsverkäufen sowie sonstigen Aufwendungen und Erträgen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs von Scout24.

Der 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 auf der Unternehmenswebseite

- unter [BERICHT.SCOUT24.COM](https://www.scout24.com/bericht)
- sowie unter [WWW.SCOUT24.COM/INVESTOR-RELATIONS/FINANZPUBLIKATIONEN/FINANZBERICHTE](https://www.scout24.com/investor-relations/finanzpublikationen/finanzberichte)

zur Verfügung sowie zum Download bereit.

Bei Abweichungen hat die deutsche Fassung des Geschäftsberichts Vorrang gegenüber der englischen Übersetzung.

Impressum

Investor Relations

Ursula Querette

Telefon +49 89 44456 1742

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

Kirchhoff Consult AG

Fotos

© Enno Kapitza