

SCOUT 24

Life-changing
moments

GESCHÄFTSBERICHT
2015

Wesentliche Kennzahlen

(in Millionen EUR,
sofern nichts anderes angegeben)

	2015	2014	+/-	2015	2014	2014	2014	+/-
	Drei-Monats- zeitraum zum 31.12.15	Drei-Monats- zeitraum zum 31.12.14	in %	Zwölf- Monats- zeitraum zum 31.12.15	Drei- Monats- zeitraum zum 31.03.14	Neun- Monats- zeitraum zum 31.12.14	Zwölf- Monats- zeitraum zum 31.12.14 ⁶	in %
Außenumsätze	105,2	92,5	13,8 %	393,6	82,5	262,9	345,3	14,0 %
Anteil aus Kerngeschäft	104,3	91,7	13,8 %	390,3	81,7	260,5	342,1	14,1 %
IS24	69,8	61,3	13,8 %	266,7	55,7	175,8	231,4	15,3 %
AS24	33,4	29,5	13,0 %	120,7	24,6	82,3	106,9	13,0 %
Corporate	1,2	0,8	nm	2,8	1,4	2,4	3,9	nm
EBITDA¹	41,2	26,4		166,9	28,8	58,6	87,4	
Anteil aus Kerngeschäft	40,4	25,7		166,0	30,8	58,5	89,3	
IS24	35,8	29,5		147,9	29,9	89,6	119,5	
AS24	8,1	4,6		39,7	5,0	14,0	19,0	
Corporate	(3,5)	(8,4)		(21,7)	(4,1)	(45,1)	(49,2)	
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit²	45,0	38,9	15,4 %	189,6	33,3	115,2	148,6	27,6 %
Anteil aus Kerngeschäft	44,7	38,2	17,0 %	188,8	34,0	115,1	149,0	26,7 %
IS24	40,0	34,7	15,2 %	159,2	30,3	99,0	129,3	23,1 %
AS24	8,9	7,3	21,9 %	43,8	5,1	26,0	31,1	40,9 %
Corporate	(2,3)	(2,8)	18,1 %	(8,7)	(1,5)	(7,0)	(8,5)	(1,8 %)
Ausgleich der Management Fee ³	(1,9)	(1,0)	nm	(5,5)	n/a	(2,9)	(2,9)	nm
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)²	42,7 %	42,1 %	1,5 %	48,2 %	40,4 %	43,8 %	43,0 %	11,9 %
Anteil aus Kerngeschäft	42,9 %	41,7 %	2,8 %	48,4 %	41,6 %	44,2 %	43,6 %	11,1 %
IS24	57,3 %	56,6 %	1,2 %	59,7 %	54,5 %	56,3 %	55,9 %	6,8 %
AS24	26,7 %	24,8 %	7,8 %	36,2 %	20,8 %	31,6 %	29,1 %	24,7 %
Investitionen	5,5	7,7	(28,9 %)	19,3	2,0	12,2	14,2	35,3 %
Anteil aus Kerngeschäft	5,5	7,5	(27,3 %)	19,3	2,0	12,0	14,0	37,1 %
Cash contribution⁴	39,5	31,2	26,4 %	170,3	31,3	103,0	134,3	26,8 %
Zahlungsmittel und Zahlungs- mitteläquivalente				70,6			21,4	230,0 %
Nettofinanzverbindlichkeiten⁵				711,3			624,2	13,9 %
Eigenkapital				921,3			1.060,2	(13,1 %)
Eigenkapitalquote				42,4 %			48,3 %	(12,2 %)
Mitarbeiteranzahl (Vollzeit- äquivalente, zum Stichtag)				1.120			1.084	3,3 %

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

2 EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht-operative und Sondereffekte; 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.

3 Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Kerngeschäft beinhaltet einen Überleitungseffekt für Management Fee, die das Corporate Segment an IS24 und AS24 berechnet. Diese ist Teil des Ergebnisses aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Segment Corporate, jedoch nicht in den Segmenten IS24 und AS24, wo sie als nicht-operativer Effekt gezeigt wird und somit nicht im EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit enthalten ist.

4 Cash contribution ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen.

5 Nettofinanzverbindlichkeiten sind definiert als Summe des Nominalwerts der verzinslichen Verbindlichkeiten, vermindert um liquide Mittel.

6 Das Gesamtjahr 2014 entspricht der Summe der Finanzinformationen aus dem geprüften Konzernabschluss der Scout24 Holding GmbH, München, für den Zeitraum vom 01. Januar 2014 bis 31. März 2014 sowie der Finanzinformationen aus dem geprüften Konzernabschluss der Asa NewCo GmbH, München (jetzt Scout24 AG, München) für den Zeitraum vom 01. April bis 31. Dezember 2014.

Inhaltsverzeichnis

OneScout24 6



Life-Changing Moment
Christian di Servi 10



Life-Changing Moment
Silvana Oprea 8



Life-Changing Moment
Marco Schnorbus 12



Life-Changing Moment:
Dr. Werner Reichert 14



Our Life-Changing Moment 16



Corporate Citizenship 18



Inhaltsverzeichnis

00 An die Aktionäre

Vorwort des Vorstandes	26
Bericht des Aufsichtsrates	30
Corporate Governance	38
Investor Relations	38

01-07 Lagebericht

1. Zusammengefasster Lagebericht	42
----------------------------------	----

01 Grundlagen des Konzerns

1.1 Geschäftstätigkeit und Geschäftsfelder	44
1.2 Konzernstruktur	46
1.3 Strategie	48
1.4 Steuerungssystem	49
1.5 Forschung und Entwicklung	51
1.6 Corporate Social Responsibility	52

02 Wirtschaftsbericht Geschäftsverlauf und Lage des Konzerns

2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	54
2.2 Geschäftsentwicklung Konzern	56
2.3 Entwicklung der Geschäftsbereiche	57
2.4 Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns	62
2.4.1 Ertragslage	62
2.4.2 Finanzlage	63
2.4.3 Vermögenslage	65
2.5 Mitarbeiter	66
2.6 Gesamtaussage	67

03 Nachtragsbericht

3. Nachtragsbericht	68
---------------------	----

04 Chancen- und Risikobericht

4.1.	Gesamtaussage zur Risikolage aus Sicht der Unternehmensleitung	69
4.2.	Risikomanagementsystem, Compliance Management System und Internes Kontrollsystem	69
4.2.1	Grundlagen des Risiko- und Chancenmanagements der Scout24-Gruppe	70
4.2.2	Organisatorische Verankerung des Risiko- und Chancenmanagements	71
4.2.3	Wesentliche Merkmale des Internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess	71
4.2.4	Risikoprävention und Sicherstellung von Compliance	72
4.3	Entwicklung der Risikobeurteilung	73
4.3.1	Gesamtrisikosituation, Risikocluster und Risikofelder	74
4.3.2	Externe Risiken	74
4.3.3	Finanzielle Risiken	75
4.3.4	Strategische Risiken	76
4.3.5	Betriebliche Risiken	77
4.3.6	Compliance Risiken	78
4.4	Chancenbericht	80
4.4.1	Gesamtaussage zur Chancenlage aus Sicht der Unternehmensleitung	80
4.4.2	Wesentliche Chancen	80

05 Prognosebericht

5.1.	Markt- und Branchenerwartungen	82
5.2.	Unternehmenserwartungen	82

06 Sonstige Angaben

6.1	Abhängigkeitsbericht	86
6.2	Übernahmerelevante Angaben gem. §289 Abs. 4, §315 Abs. 4 HGB	86
6.3	Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §289a HGB	89

07 Ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der Scout24 AG

7.1	Geschäftstätigkeit der Scout24 AG	90
7.2	Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage der Scout24 AG	91
7.3	Risiko- und Chancenbericht der Scout24 AG	94
7.4	Prognosebericht der Scout24 AG	94

08 Konzernabschluss und Anhang

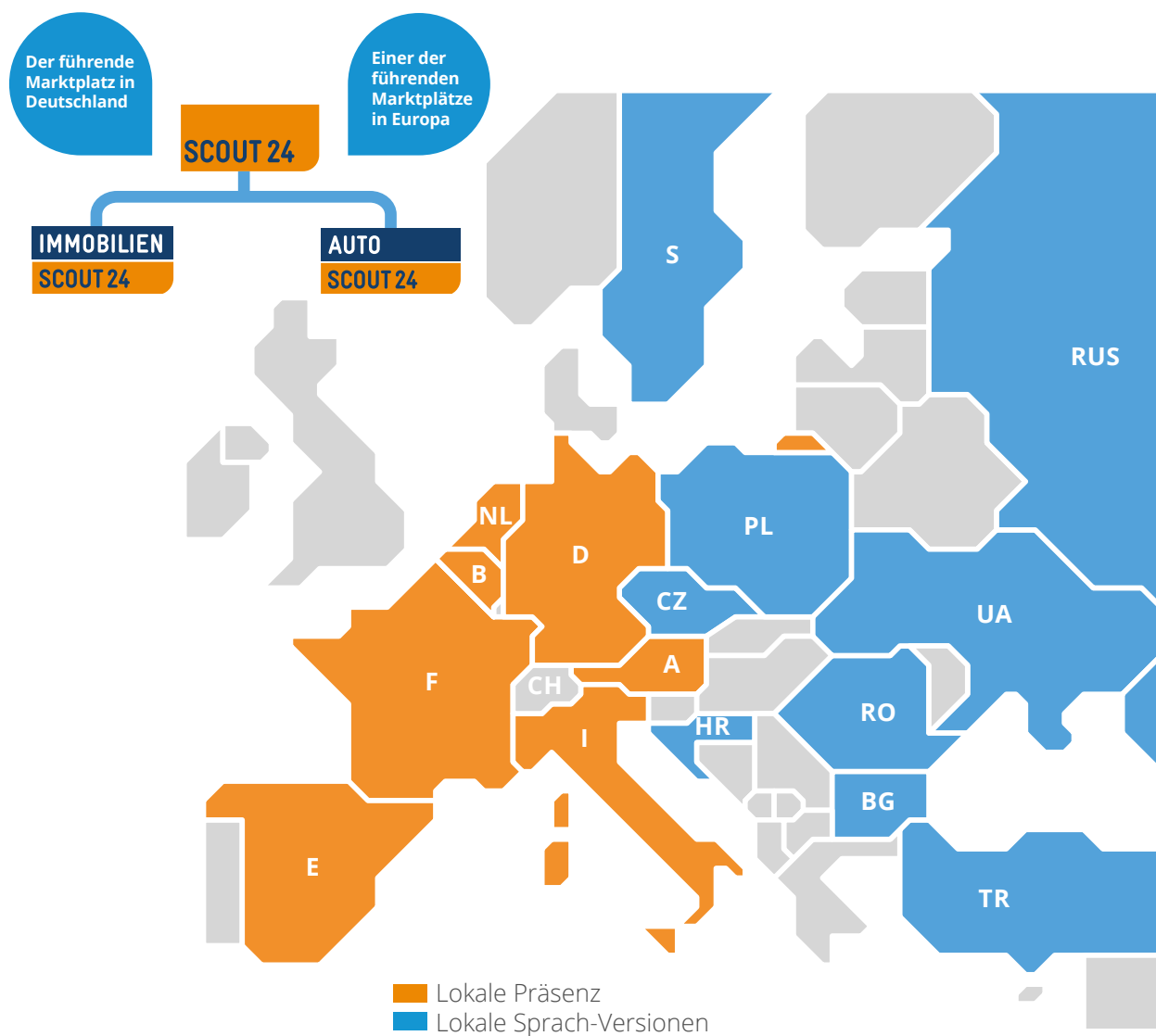
Konzernabschluss	96
Anhang	105

Glossar	202
Disclaimer	204
Impressum	205

OneScout24

Zwei führende digitale Marktplätze unter einem Dach

Scout24 bietet digitale Marktplätze, die Menschen dabei unterstützen, ihre Träume von einer Immobilie oder einem Auto zu realisieren – einfach, effizient und stressfrei. Den Umsatz unserer Marktplätze generieren wir mit dem Verkauf von Kleinanzeigen und Werbeflächen sowie mit weiteren Dienstleistungen und Hilfsmitteln für unsere Kunden und Nutzer.



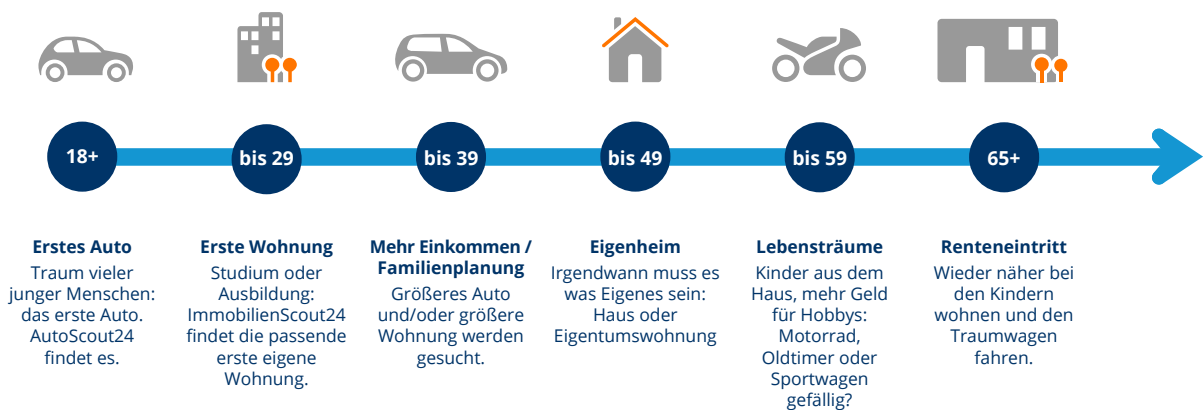
Marktplätze & Services

Nutzern möchten wir die größte Auswahl an Immobilien und Fahrzeugen bieten. Dabei schaffen wir ein einzigartiges Angebot mit Services rund um den Erwerb, die Finanzierung und Pflege von Immobilien und Fahrzeugen. Als OneScout24 profitieren wir davon, dass geschätzt mehr als jeder dritte Nutzer von ImmobilienScout24 gleichzeitig ein Fahrzeug sucht und knapp jeder dritte von AutoScout24 gleichzeitig eine neue Immobilie.



Life Stages

Wir sind Partner in Momenten, die das Leben verändern. Wir unterstützen die Menschen in diesen Momenten – und über ihren Lebensweg hinweg. Ein neues Zuhause zu finden oder ein Auto zu kaufen, sind bedeutende und wiederkehrende Ereignisse im Leben. Über eine intelligente Auswertung der Daten können solche Lebensereignisse zum Teil antizipiert und die aktuellen Kaufbedürfnisse analysiert werden. Das macht Scout24 besonders attraktiv für Werbung und Angebote weiterer Dienstleister.



SILVANA OPREA (38), BANKKAUFFRAU, AUS WIEHL BEI KÖLN

Zu Fuß durch Licht und Raum

Mit 15 hatte Silvana Oprea ihren ersten großen Umzug: als sie von Rumänien nach Deutschland übersiedelte. Hier wohnte sie zuerst viele Jahre am Oberrhein in Karlsruhe. Später führte sie die große Liebe weiter rheinabwärts, ins Oberbergische Wiehl bei Köln. Hier, an der Seite ihres Mannes, fühlte sie sich sofort heimisch. Im rund 25.000-Seelen-Ort gab es zudem alles, was man zum Leben braucht. Darum war es für Silvana klar, dass sie aus dem kleinen Städtchen nicht mehr wegziehen wollte – auch nicht, als sich alles ändern sollte.

Neues Leben im alten Wiehl

Endlich! Der lang ersehnte Nachwuchs hatte sich angemeldet. Und Silvana wusste sofort, was sie jetzt wollte: Raus aus der kleinen, dunklen Souterrain-Wohnung und rein in eine größere Wohnung mit eigenem Zimmer für den Kleinen und vor allem viel Licht fürs neue Leben. Dabei wollte sie auf jeden Fall in Wiehl bleiben, wo sie sich so gut eingelebt und ihre neue Familie und Freunde hatte.

Als ihr Sohn Rafael geboren wurde, gab Silvana ihre Arbeit als Bankkauffrau auf. Für drei Jahre meldete sie sich in Elternzeit ab. Zwischen Wickeln, Stillen, Schlafen und Kümmern ums Baby und Heim blieb nur selten Zeit, eine neue Wohnung zu suchen. Bevor der Kleine laufen konnte, wollte Silvana aber unbedingt eine größere und schönere Bleibe gefunden haben. Viele freie Wohnungen schien es im kleinen Wiehl jedoch nicht zu geben. Und wenn, entsprachen sie einfach nicht ihren konkreten Vorstellungen. Langsam verzweifelte Silvana.

Die ersten Schritte

Noch immer in der alten Wohnung, sollte es erst einmal in den Sommerurlaub gehen. Ein paar Tage vor Abflug warf Silvana wieder einen Blick auf die Angebote von ImmobilienScout24. Und da war sie. Die perfekte Wohnung. Jetzt nur keinen Fehler machen und zu lange warten. Noch vor dem Urlaub vereinbarte ihr Mann einen Besichtigungstermin. Danach stand für Silvana fest: Diese Wohnung wollte sie unbedingt haben. Ein Zimmer für den Kleinen gab es auch. Und sogar eine große Terrasse mit Sonne vom Mittag bis in den Abend. Noch im Urlaub erhielten sie dann die Nachricht: Ihre kleine Familie würde die Wohnung bekommen.

Als Silvana mit ihrer Familie in das neue Zuhause einzog, war Rafael noch nicht ganz ein Jahr alt. Die größere Wohnung erwies sich als echter Gewinn. Als hätte er darauf gewartet, erkundete der Kleine nur eine Woche nach dem Einzug die neue Wohnung zum ersten Mal auf eigenen Füßen. Zunächst noch vorsichtig, sich an den neuen Tischen und Stühlen festhaltend. Und daran erinnert Silvana sich heute besonders gerne: dann zum ersten mal frei, durch Licht und Raum im neuen Zuhause.



LIFE-CHANGING MOMENT
Geburt des ersten Kindes

Gesucht/Gefunden:

90 qm Mietwohnung in Wiehl, 3 Zimmer,
Küche, Bad, große Terrasse

Zeitraum zwischen Beginn Suche und Einzug:
ca. 8 Monate

Doppeltes Glück:

Silvana fand nicht nur ihre Traumwohnung. Mit dem Gewinnspiel von ImmobilienScout24 wohnte Silvana die ersten drei Monate „mietfrei“.

MARCO SCHNORBUS (41), PROJEKTLEITER & KLIMASCHUTZBERATER, AUS BERLIN

Mitten im Leben

Zur Zeit seines Studiums konnte Marco Schnorbus gar nicht genug von Berlin bekommen. Kurz vor der Jahrtausendwende startete er sein Geographie-Studium an der Humboldt-Universität und zog von Bochum in die Mitte Berlins. Ein paar Jahre später wurde aus der Studenten-Männer-WG ein Liebesnest: Als der Mitbewohner auszog, zog Marcos Freundin ein. Mit ein paar Jahren Abstand wurden Ella und Mira geboren. Auf einmal schien Berlin Mitte nicht mehr ganz der richtige Platz zum Leben. Ein bisschen ruhiger und grüner sollte es jetzt sein – und „was Eigenes“ musste her.

Weniger Hektik außerhalb Berlins

Der Unterschied zur hektischen Betriebsamkeit in Berlins Mitte könnte kaum größer sein. Regelmäßig fährt Marco mit seiner Familie in die kleine Datscha nach Brandenburg. Hier, etwa eine halbe Stunde mit dem Auto von Berlin entfernt, liegt das idyllische Biesenthal. Und ganz in der Nähe das kleine Wochenendhäuschen. Hase und Fuchs sagen sich gute Nacht. Marco genießt die Ruhe und die Zeit mit seiner Familie im Grünen.

Zwischen Berliner Stadtleben und außerstädtischer Idylle sucht Marco nun die ideale Wohnlage. Als er auf ImmobilienScout24 zu suchen beginnt, spricht ihn schon bald die Anzeige eines Bauträgers an. Für ein neues Projekt in Berlin Weißensee werden noch vor Baubeginn Käufer für ein Mehrfamilienhaus gesucht. Dabei ist der Nordosten von Berlin gut über die S-Bahn zur Stadt angebunden. Das würde gehen.

Gemeinsam mit einem weiteren Interessenten leitet Marco die Suche potenzieller Käufer für das Bauprojekt und wählt diese auch mit aus. Dabei soll es vor allen Dingen menschlich passen. Etwa zwölf Monate später haben sie eine passende Gemeinschaft zusammen, so dass das Bauprojekt starten kann. Im Sommer 2015 ist es dann soweit – ohne größere Verzögerungen wird das Haus fertiggestellt.

Ein neues „Wir-Gefühl“

Die große Maisonette-Wohnung erweist sich als wahrgewordener Traum für Marco und seine Familie. Bei gutem Wetter fährt der Energiesparberater konsequent mit dem Fahrrad zur Arbeit. Im Umfeld der Wohnung gibt es zudem alles, was die Familie braucht: einen Supermarkt gegenüber, einen Kindergarten und mehrere Schulen zur Auswahl. Nur weniger Hektik als im Zentrum der Stadt. Marco findet sich mit seiner Familie in einer ganz besonderen Hausgemeinschaft wieder. Der Gemeinschaftsraum und ein großer Garten laden regelmäßig zu gemeinsamen und entspannten Stunden mit den Nachbarn ein. Nicht nur beim kleinen „Public Viewing“ der Spiele der deutschen Fußballnationalmannschaft. So schön und lebendig hatte Marco sich das am Rande von Berlin kaum vorgestellt.

LIFE-CHANGING MOMENT Wir-Gefühl im neuen Eigenheim

Gesucht/Gefunden:

153 qm Maisonette-Wohnung in Berlin Weißensee;
Mehrfamilienhaus in Baugruppe erstellt

Zeitraum zwischen Beginn Suche und Einzug:

ca. 2,5 Jahre

Besonderheit:

Eine „handverlesene“ Hausgemeinschaft teilt sich einen Gemeinschaftsraum und Garten des Mehrfamilienhauses.



CHRISTIAN DI SIERVI (19), AUSZUBILDENDER HOTELFACHSCHULE,
AUS BRÜSSEL-ZAVENTEM

Fast and Furious

Christian hat eine große Leidenschaft: Er ist ein absoluter Autonarr. Nur noch ein Monat, dann legt er seine Führerscheinprüfung ab. Nur noch ein Monat, dann darf er sein gerade gekauftes Auto alleine fahren. Endlich! Seitdem er zwölf Jahre alt ist, schaut er sich im Internet Autos an. Er fotografiert Autos und fährt zu allen möglichen Autoshow und Autorennen, wo und wann immer er kann. Rennsport, Tuning, Geschwindigkeit – das ist Christians Welt.

Hauptsache Turbo

Das Auto seiner Mutter darf Christian nicht fahren. Sie hat zu viel Angst vor Kratzern und Strafzetteln. Und vielleicht auch vor seinem Temperament. Etwas Eigenes muss also her. Nachdem der angehende Hotelfachmann einen Abarth Fiat 500 auf der Straße gesehen hat, wusste er: Das wird mein erstes Auto. Der Name der legendären Fahrzeugschmiede „Abarth“, deren Wagen tausende Rennsiegel eingefahren haben, und in dessen Logo ein Skorpion zu sehen ist, steht auch heute noch für Sportlichkeit und temperamentvolle Kleinwagen. Rennleidenschaft pur.

Obwohl der Sohn italienischer Eltern die Führerscheinprüfung noch vor sich hat, beginnt Christian bei AutoScout24 Belgien bereits mit der Suche nach seinem Traumwagen. 100 Treffer gibt es auf Anhieb. Christian legt großen Wert auf volle Sportausstattung – fünf Autos bleiben übrig. Davon schaut er sich einen beim Händler an. Ein magischer Moment für den autobeegeisterten Rennsportfan.

Ein echter Italiener als erstes Auto, das gefiel ihm. Und super sportlich noch dazu, was man dem Wagen von außen deutlich ansieht. Das kleine schwarz-weiße Auto ist vier Jahre alt, erst 35.000 Kilometer gefahren und kommt mit voller Sport-Ausstattung: große Leichtmetallfelgen, imposante Seitenschweller, ein über die gesamte Front reichender Kühlluft einlass, Doppelrohr auspuff, ein Diffusor am Heck, dazu Sportsitze und Turbomotor. Beim Schalten hört sich der 500er wie ein Ferrari an. So ein Auto hätte Christian zu dem Preis nirgendwo anders als bei AutoScout24 gefunden. Er ist begeistert. Ein Auto, fast wie aus seinem Lieblingsfilm „The fast and the furious“.

Mit Vollgas in den neuen Lebensabschnitt

Von der ersten Suche bis zum Autokauf verging nicht mehr als eine Woche. Und sein Plan ist aufgegangen: Rechtzeitig zum Führerschein hat Christian sein Traumauto bereits vor der Tür stehen. Das letzte Ausbildungsjahr wird nun auch wie im Flug vorübergehen, ist sich Christian sicher. Danach wird er in den elterlichen Gastronomiebetrieb einsteigen, um zukünftig dafür zu sorgen, dass auch die Geschäfte gut laufen – mindestens so gut wie sein erstes Auto.

LIFE-CHANGING MOMENT
Führerschein und erstes Traumauto
mit Turbo

Gesucht/Gefunden:

Abarth Fiat 500 mit maximaler Sport-Ausstattung

Zeitraum zwischen Beginn Suche und Einzug:

1 Woche

Besonderheit:

Ein italienisches Auto für einen waschechten
Italiener.



DR. WERNER REICHERT (66), CHEMIKER, JETZT RENTNER, AUS DEIDESHEIM

Mit der Rente ins Gelände

Schon als kleiner Bursche packt Werner Reichert die Begeisterung für Autos. Während andere Jungen in seinem Alter Spielzeugwagen vor sich herschieben, besucht er seinen Vater. Denn der arbeitet in einem Autohaus. Mit echten Fahrzeugen. So eines will er auch. Gleich nach dem Abitur und der bestandenen Führerscheinprüfung spart der gebürtige Pfälzer auf sein erstes eigenes Auto – Anfang der 70er Jahre natürlich einen VW-Käfer.

On und off road: Vielfahrer im Außendienst

Die Affinität zum Autofahren und die Leidenschaft für Autos begleiten den Chemiker während seines gesamten Berufslebens. Für seine Tätigkeiten, zunächst im Umweltschutz und später im labormedizinischen Bereich, ist Werner Reichert als Außendienstmitarbeiter viel unterwegs. Rund 15 verschiedene Privat- und Firmenwagen fährt er während seines Berufslebens. Besonders angetan haben es ihm die Off-Roader.

Werner Reichert entdeckt seine Freude an Geländefahrten. Natürlich immer mit Vorsicht, schließlich gibt der Pfälzer Mitte der 90er Jahre in seiner Freizeit am Hockenheimring Fahrsicherheitstrainings, auch im Überschlags- und Bremssimulator. Vom Hockenheimring ins Gelände ist es nur ein kurzer Weg. Off-Road-Fahrten werden sein Hobby.

Jetzt gehört's ihm

Das Ende seines Berufslebens zum Jahresbeginn 2015 ist für den Chemiker der Start in ein neues Leben. Für den ehemaligen Außendienstmitarbeiter heißt das auch: Tschüss Firmenfahrzeug! Hallo Privatauto! Werner Reichert hat Spaß an der Suche über AutoScout24. Ein gutes halbes Jahr lang beobachtet er über die Plattform die Angebote. Dann ist es soweit. Der Pfälzer findet genau das, was er sucht: einen gebrauchten BMW X3. Der Diesel-SUV hat alle Extras, die er sich wünscht: Allrad-Antrieb, Automatik, Navigation, Klimaautomatik und vieles mehr. Und er steht gleich vor Ort beim Händler. Vom Anruf bis zur ersten Fahrt im eigenen Auto vergehen nur wenige Tage. Die ersten Kilometer im neuen Gebrauchtwagen fühlen sich großartig an, der Besitzerstolz macht es besonders. Dass das Auto wirklich ihm gehört, freut Werner Reichert.

Viele Pläne für das Rentenalter will der ehemalige Fahrsicherheitstrainer nicht machen, sondern lieber das Leben auf sich zukommen lassen. Immer wieder Spaß bereiten ihm die Frühlingssfahrten an der Weinstraße, um Sinsheim herum oder am Hockenheimring und im leichten Gelände – da kann der Allrad zeigen, was er kann.



LIFE-CHANGING MOMENT

Mit dem privaten Sport Utility Vehicle in die Rente

Gesucht/Gefunden:

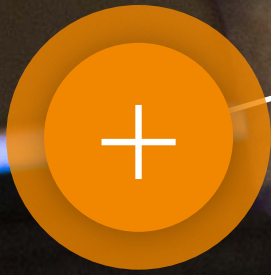
BMW X3 mit passgenauen Extras

Zeitraum zwischen Beginn Suche und Einzug:

Wenige Tage

Besonderheit:

Für den ehemaligen Fahrsicherheitstrainer am Hockenheimring muss die Balance von Sicherheit und Fahrspaß stimmen.



LIFE-CHANGING MOMENT
Börsengang der Scout24 AG

Gesucht/Gefunden:

Ein lauschiges Plätzchen an der Frankfurter Wertpapierbörse, Erstbezug

Zeitraum zwischen Beginn Suche und Einzug:
6 Monate

Besonderheit:

Zum Einzug bekam die Scout24 AG 228 Mio. Euro (aus einer Kapitalerhöhung) zur Schuldentilgung

9:17 UHR 1. OKTOBER 2015

Eine neue Ära für Scout24

Als Greg Ellis (CEO) am 1. Oktober um 9:17 Uhr und 44 Sekunden die IPO-Glocke an der Frankfurter Börse läutet, ist es geschafft. Keine vier Wochen nach dem Rechtsformwechsel macht die Scout24 AG ihre ersten Schritte auf dem mitunter recht glatten Börsenparkett. Arbeitsreiche Wochen und schier endlose Roadshow-Tage liegen hinter den beiden Vorständen Greg Ellis und Christian Gisy, die den Börsengang trotz schwieriger und labiler Kapitalmarktlage erfolgreich über die Bühne gebracht haben. Doch beim Fotoshooting mit Bulle und Bär sind sie immer noch mit vollem Engagement dabei. Für die Scout24 AG hat ein neuer Lebensabschnitt begonnen, das Leben als börsennotierte Gesellschaft. Und vieles hat sich geändert in der monatelangen Vorbereitung auf diesen besonderen Tag.

Wir sind OneScout24

Mit dem OneScout24 Ansatz hat sich die ehemalige Holdingstruktur zu einer vollintegrierten Organisation entwickelt. Nicht relevante Beteiligungen wurden verkauft, das Kerngeschäft auf Immobilien und Automobile fokussiert, Synergien so weit wie möglich realisiert, Kosten optimiert, sowie kleinere Akquisitionen, die das Kerngeschäft stützen, getätigt. Der neue Gruppenbereich Scout24 Media treibt konzernweit die Generierung von Leads und Werbeverkaufsaktivitäten voran. Einzelne Organisationen werden nach und nach in einem schlagkräftigen Team zusammengeführt, mit gemeinsamen Zielen, gemeinsamen Ressourcen, gemeinsamer Führung, gemeinsamer Strategie: OneScout24. Ein Team, das die Investoren überzeugt hat und in Zukunft weiter von sich reden machen will.

Die Kunst des Being Public

Mit der fortlaufenden Börsennotierung steht die Scout24 nun unter konstanter Beobachtung des Kapitalmarkts. Die Investoren wollen auch nach dem IPO professionell betreut werden. Hierzu wurde der Bereich Investor Relations bei Scout24 komplett neu aufgebaut, personell und organisatorisch. Und viel Zeit zum Verschnaufen blieb wahrlich nicht – schon fünf Wochen nach der Notierungsaufnahme wurde der erste Quartalsbericht veröffentlicht. Doch Being Public bedeutet viel mehr als Reporting und Investor Relations. Es betrifft die gesamte Organisation. Regularien müssen befolgt und Prozesse etabliert werden. Es ist einfach vieles anders als vor dem Umzug an die Börse. Aber eine Belohnung gab es auch: Seit Dezember 2015 ist die Scout24 AG neues Mitglied der SDAX-Familie.

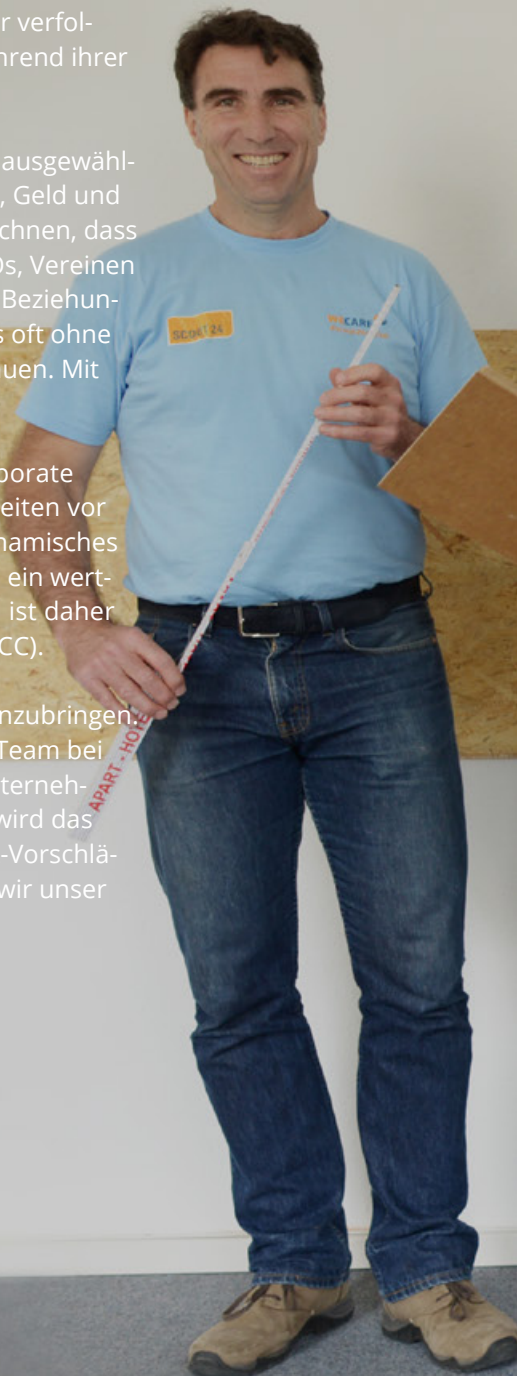
Wir wollen etwas verändern!

Wir bei Scout24 wollen etwas bewegen. Dinge verändern oder sie anders machen. Darum ist bei uns gesellschaftliches Engagement weit mehr als nur ein Projekt, das wir verfolgen. So haben sich im vergangenen Jahr mehr als 600 Scout24-Mitarbeiter während ihrer Arbeitszeit gesellschaftlich engagiert und dabei viel bewegt und verändert.

Gemeinsam mit Partnern können wir viel erreichen. Deshalb unterstützen wir ausgewählte NGOs bei ihrem Engagement: mit unserer Arbeitskraft, unserem Know-how, Geld und anderen Ressourcen. Und weil sich gute Partnerschaften auch dadurch auszeichnen, dass man sich regelmäßig persönlich begegnet, arbeiten wir insbesondere mit NGOs, Vereinen und Initiativen an unseren Standorten in München und Berlin zusammen. Die Beziehungen zu unseren Partnern pflegen wir zum Teil schon über viele Jahre – und das oft ohne „Ehevertrag“. Mit einem Handschlag besiegelt. In großem gegenseitigen Vertrauen. Mit einem gemeinsamen Ziel und mit gemeinsamer Arbeit.

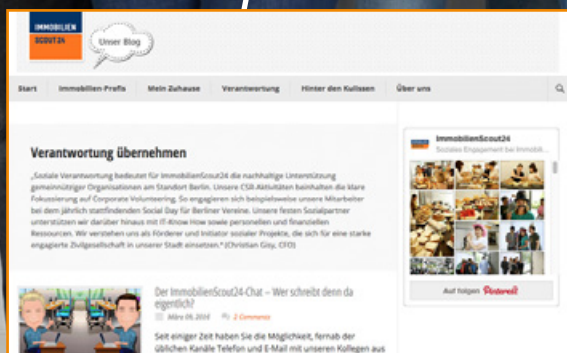
Zu einem Schwerpunkt unseres gesellschaftlichen Engagements ist das „Corporate Volunteering“, die gemeinsame Freiwilligenarbeit, geworden. Mitarbeiter arbeiten vor Ort für und mit unseren Partnern zusammen. Wir sind ein innovatives und dynamisches IT-Unternehmen. Die Erfahrungen und Kompetenzen unserer Mitarbeiter sind ein wertvolles Gut für uns – und für andere. Der „Pro Bono“-Transfer von Fachwissen ist daher ein weiterer wesentlicher Beitrag unserer Corporate Citizenship-Aktivitäten (CC).

Wir ermutigen alle Mitarbeiter bei Scout24, sich mit Aktionen und Projekten einzubringen. Um die vielfältigen Aktivitäten zu koordinieren, gibt es ein achtköpfiges Cares Team bei Scout24. Die Teammitglieder arbeiten in verschiedenen Bereichen unseres Unternehmens und unterstützen die CC-Projekte mit ihrem speziellen Wissen. Geführt wird das Team von einer hauptberuflichen CC-Managerin. Neue Aktivitäten und Projekt-Vorschläge aller Mitarbeiter werden vom Cares Team laufend umgesetzt. So gestalten wir unser gesellschaftliches Engagement immer wirkungsvoller.



„Etwas bewegen und verändern wollen, Dinge anders und besser machen – das ist unser Spirit bei Scout24. Und so wie wir unsere Arbeit verstehen, so engagieren wir uns auch gesellschaftlich. Mit Verstand, Hand und Herz.“

Christian Gisy, CFO



Unser Blog finden Sie hier:
blog.immobilienscout24.de

Berliner Know-how für die gute Sache

Gemeinnützige Organisationen und Vereine haben viel: viel Herz, viele engagierte Mitarbeiter und viele tolle Ideen. Was ihnen oft fehlt, sind finanzielle Mittel, beispielsweise für die Weiterbildung. Inspiriert durch die Nachfragen vieler unserer Partner entstand daher die Idee, unser Expertenwissen und das von weiteren Berliner Unternehmen gemeinnützigen Organisationen pro bono zur Verfügung zu stellen: in der „Berlin Social Academy“. In dieser ganz besonderen Akademie wird Mitarbeitern gemeinnütziger Organisationen spezifisches Fachwissen für ihre meist ehrenamtliche Arbeit vermittelt.

Die Berlin Social Academy haben wir 2013 initiiert, 2015 fand sie bereits zum dritten Mal statt. Vom 12. bis zum 15. Oktober trafen sich zahlreiche Berliner Unternehmen und Mitarbeiter gemeinnütziger Organisationen zum Wissenstransfer und Austausch. Teilnehmer waren unter anderem NABU e.V., Reporter ohne Grenzen e.V., Berliner Stadtmission und Stiftung Bildung, die sich beispielsweise in folgenden Themen weiterbildeten: Social Media, Content Marketing, Bildrechte, Bewegtbildkommunikation oder Crowdfunding.

Die Social Academy soll als feste Institution in Berlin etabliert werden. Berliner Unternehmen und zivilgesellschaftliche Einrichtungen sollen hier ein Forum finden, um nachhaltige Partnerschaften entwickeln zu können. Gemeinschaftlich können wir gesellschaftliche Herausforderungen angehen und Lösungen herbeiführen. Auch 2016 findet die Berlin Academy statt, dann bereits zum vierten Mal.



Das Video zur Social Academy 2015 finden Sie hier:
www.berlin-social-academy.de



180+
TEILNEHMER



20
WORKSHOPS

Die Träger der Initiative sind neben Scout24 Scholz & Friends Reputation und das Berliner Helden-Team der B.Z. Darüber hinaus gibt es weitere Partner und Unterstützer der Academy. Dieses Netzwerk für den unentgeltlichen Wissenstransfer von Berliner Unternehmen an die Zivilgesellschaft der Stadt ist einzigartig. Wir sind stolz darauf, dass wir diese Initiative gegründet haben und andere Unternehmen zum Mitmachen bewegen konnten.

Das S-Team: Sozialhelden und Scout24

Wann immer uns etwas begeistert, möchten wir am liebsten mitmachen. Der Verein Sozialhelden ist einer der wichtigsten Akteure und Treiber für Inklusion und barrierefreies Leben – und hat uns begeistert. Seit 2011 ist Scout24 Hauptförderer des Vereins Sozialhelden e.V. Seitdem arbeiten wir auf verschiedenen Ebenen zusammen. Unter anderem unterstützen wir die Arbeit der Sozialhelden mit einer halben IT-Kraft und kostenfreien Büroräumen bei uns am Berliner Standort.

Eines der wichtigsten Projekte, das die Sozialhelden betreiben und wir unterstützen, ist die „WheelMap-Kampagne“. Gemeinsam mit der World Health Organisation entsteht seit 2010 eine Karte, die Rollstuhlfahrern und Menschen mit anderen Mobilitätseinschränkungen helfen soll, ihren Tag planbarer zu gestalten. Aktuell sind mehr als 170.000 Cafés, Bibliotheken, Schwimmbäder und viele weitere öffentliche Plätze erfasst. Die WheelMap ist als kostenlose App für mobile Endgeräte verfügbar. So kann die Karte unterwegs bequem über das Smartphone genutzt werden. Mitarbeiter von Scout24 helfen regelmäßig an besonderen Aktionstagen, Plätze und S-Bahn-Stationen auf deren Barrierefreiheit hin zu untersuchen und auf die Karte zu übertragen.

Die Zusammenarbeit zwischen Scout24 und dem Verein Sozialhelden e. V. basiert seit fünf Jahren auf Vertrauen und einem Handschlag. Für die vorbildliche Kooperation wurde Scout24 im Jahr 2015 mit dem „CSR Job Award“ ausgezeichnet.



Erster Platz beim CSR Job Award in der Kategorie
„Unsere Kooperationen / NGOs“

Es gibt nichts Gutes, außer man tut es

Was haben Himmelbeet interkulturelle Gemeinschaft, Kinderkram-Laden, Berliner Tafel und die Kleiderkammer der Bayernkaserne gemeinsam? Richtig: Alle Institutionen wurden 2015 von Scout24-Mitarbeitern unterstützt. Aber nicht nur diese, sondern viele weitere Vereine, Institutionen und NGOs ebenfalls. Am sogenannten „Social Day“ tauschen unsere Mitarbeiter einen Tag lang ihren Schreibtisch gegen die Arbeit in einer gemeinnützigen Institution. Der jährlich stattfindende Tag ist damit Herzstück unseres Corporate-Volunteering-Programms und existiert in dieser Form bereits seit 2011. Die Bandbreite der Themen, die unsere Mitarbeiter in ausgewählten Projekten unterstützen, geht von der Kinder-, Senioren- und Obdachlosenhilfe über den Tierschutz bis hin zur Bildungsarbeit und Denkmalpflege.

Anlässlich des fünften Jubiläums des Social Day haben das Cares Team und unsere Mitarbeiter erstmals eine ganze „Social Week“ gestaltet. In der Jubiläumswoche erwarteten Mitarbeiter verschiedene Aktionen rund um das Thema gesellschaftliches Engagement bei Scout24. Damit wollten wir Danke sagen – auch für das tatkräftige Engagement unserer Kollegen und unserer langjährigen Partner für die vertrauensvolle Zusammenarbeit. Fünf Tage lang wurden fünf Vereine, mit denen wir seit fünf Jahren zusammenarbeiten, durch tägliche Charity-Aktionen unterstützt. Und unsere Mitarbeiter haben sich viel einfallen lassen, um Geld für unsere Partner zu sammeln:

- **ImmobilienScout24 rundet auf**

Jeder Cent zählt! Während der Social Week hatten die Mitarbeiter die Möglichkeit im Scout Casino für den guten Zweck aufzurunden.

- **Wunschballon – Eröffnung der Social Week**

Lasst eure Wünsche in den Himmel steigen! Die Luftballonaktion war die erste Aktion des Cares Teams vor fünf Jahren. Sie gab den Startschuss für das Unternehmensengagement und wurde zur Eröffnung wiederholt. Die Scout24-Mitarbeiter kauften Luftballons, füllten Wunschpostkarten aus und ließen diese in die Luft steigen.

- **Marktplatz des Engagements**

Auf dem Marktplatz des Engagements präsentierten sich fünf langjährige Partnerorganisationen, mit denen wir bis zu fünf Jahre bereits erfolgreich kooperieren.

- **Kuchenbasar**

Die Kollegen haben für den guten Zweck gebacken und mehr als 30 Kuchen an die Kollegen verkauft.

- **Social-Week-Fotobox**

In unserer Social-Week-Fotobox konnten Mitarbeiter kreative Team-Fotos mit Verkleidungen machen und die Bilder anschließend kaufen. Auch dieses Geld wurde gespendet.



600+
MITARBEITER



20
WORKSHOPS



Beispielhafte Projekte, die wir 2015 im Rahmen des Social Day unterstützt haben, sind:

- Himmelbeet interkulturelle Gemeinschaft, Berlin – Gartenarbeiten
- Kinderkram-Laden, München – Einrichten eines Aufenthaltsraumes
- Elisabeth Diakoniewerk, Berlin – Verschönerungsarbeiten
- Kleiderkammer der Bayernkaserne, München – Spendensortierung
- Berliner Tafel e.V., Berlin – Lebensmittelsortierung
- Gnadenhof Gut Streiflach, München – Tier- und Hofpflege
- Sportverein Pfefferwerk e.V., Berlin – Inklusives Volleyballspiel
- Verein Berliner Büchertisch, Berlin – Kinderlesefest
- Grips Theater, Berlin – Social-Media-Beratung
- Jüdischer Friedhof, Berlin – Grabpflege
- Ronald McDonald Haus, München – Wohnung für Familien renovieren

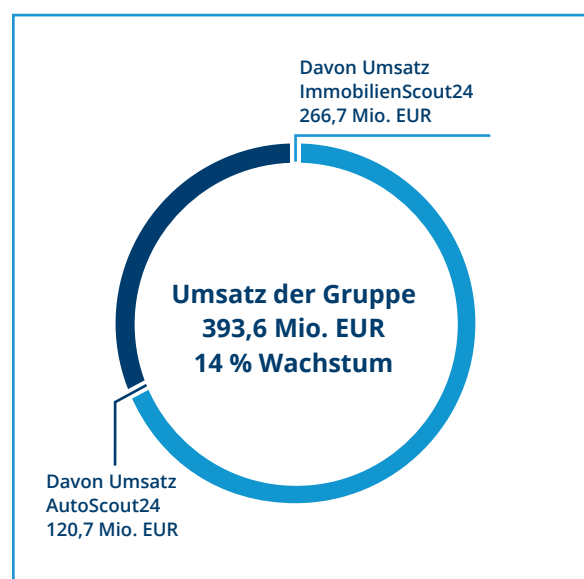
Das Video zum Social Day 2015 finden Sie hier:
bericht.scout24.com/socialday

Zu unserer Fotowall geht es über folgenden Link:
walls.io/scout24social



GREG ELLIS
Chief Executive Officer

Mit einem Anstieg des Konzernumsatzes um 14 Prozent auf 393,6 Millionen Euro war 2015 das erfolgreichste Jahr unserer Firmengeschichte. Dieses Umsatzwachstum ist im Wesentlichen auf die starke Performance in unseren beiden Kerngeschäftsfeldern, ImmobilienScout24 und AutoScout24, zurückzuführen.



Brief des Vorstandsvorsitzenden

2015 haben wir uns auf eine spannende Reise begeben, auf der wir wichtige Meilensteine für unser künftiges Wachstum erreicht haben. Der Börsengang der Scout24 AG, die am 1. Oktober 2015 auf dem Frankfurter Börsenparkett ihr Debüt feierte, markierte für uns das wohl bedeutendste Ereignis in diesem Jahr. Dieses Ereignis führte zu grundlegenden Veränderungen in unserem Unternehmen und bei unseren Mitarbeitern.

Die Vorbereitungen zu unserem Börsengang begannen bereits im Jahr 2014. Die Deutsche Telekom hatte ihren Mehrheitsanteil an unserem Unternehmen an eine Gruppe von Finanzinvestoren unter Führung von Hellman & Friedman veräußert. In der Folge unterzogen wir uns einer grundlegenden strategischen Überprüfung und Neuausrichtung. Wir verschlankten unser Produktportfolio und konzentrierten uns auf unsere beiden Kerngeschäftsfelder, die führenden Marktplätze ImmobilienScout24 (IS24) und Autoscout24 (AS24). Andere Geschäftsfelder, die nicht mehr in unser Konzept passten, wurden ausgegliedert. Darüber hinaus begannen wir uns von einer reinen Holding zu einem voll integrierten Unternehmen zu entwickeln, um mit zentralisierten Funktionen Synergien zwischen den Geschäftsfeldern zu schaffen und um Wissen und Best-Practice-Methoden über alle Geschäftsfelder hinweg gemeinsam zu nutzen.

Dieser „OneScout24-Ansatz“ wird Synergieeffekte aus der stärkeren Integration unserer Kerngeschäftsfelder erzielen und unsere Positionierung als führender digitaler Marktplatz in Deutschland und Europa stärken. Zahlreiche Initiativen wurden ins Leben gerufen, um die Ressourcen für unsere beiden vertikalen Unternehmen, die ein ähnliches Geschäftsmodell verfolgen, zu bündeln und effizienter, schneller und erfolgreicher zu machen. Damit sind wir ideal aufgestellt für ein nachhaltiges und profitables Wachstum. Mit der Neuausrichtung und einem gestärkten Teamgeist ist es uns gelungen, einen klar fokussierten und dynamischen Konzern mit großem Wachstumspotential aufzubauen, der für Aktionäre weltweit eine attraktive Anlagemöglichkeit darstellt.

Einen Börsengang in Zeiten hoher Marktvolatilität umzusetzen, erwies sich als große Herausforderung. Dennoch lagen wir mit dem erzielten Emissionspreis von 30,00 Euro pro Aktie leicht über der mittleren Bookbuilding-Spanne. Die Marktkapitalisierung unseres Unternehmens erreichte damit ca. 3,2 Mrd. Euro. Mit dem Emissionserlös von rund 228 Millionen Euro haben wir Finanzverbindlichkeiten getilgt. Schon kurze Zeit nach der Börseneinführung wurde Scout24 in den SDAX aufgenommen, und der Kurs unserer Aktie verzeichnet trotz des jüngst recht ungünstigen Marktumfeldes eine stabile Entwicklung. Insgesamt gesehen war die Börseneinführung der Scout24-Aktie ein großer Erfolg. Dem Vertrauensvorschuss unserer Aktionäre wollen wir durch unsere zukünftige Geschäftsentwicklung gerecht werden.

Ein Blick auf das operative Ergebnis im Geschäftsjahr 2015 zeigt, dass sich die harte Arbeit bereits auszuzahlen beginnt. Mit dem Jahresergebnis in 2015 stellten wir unsere Fähigkeit unter Beweis, ein nachhaltiges und profitables Umsatzwachstum zu erwirtschaften. Mit



Siehe Infografik
„OneScout24“
↪ Seite 6

einem Anstieg des Konzernumsatzes um 14 Prozent auf 393,6 Millionen Euro avanciert 2015 zum erfolgreichsten Jahr unserer Firmengeschichte. Dieses Umsatzwachstum ist im Wesentlichen auf die starke Performance in unseren beiden Kerngeschäftsfeldern zurückzuführen. Der IS24-Marktplatz konnte einen Anstieg der Nutzerzugriffe auf rund 64 Millionen verzeichnen, und der AS24-Marktplatz steigerte sich auf 39 Millionen Nutzerzugriffe in Deutschland. Diese Zahlen bestätigen, dass wir mit unserer Entscheidung, uns auf diese beiden Segmente zu konzentrieren, absolut richtig lagen. Das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit hat mit 189,6 Millionen Euro (2014: 148,6 Millionen Euro) ein Rekordniveau erreicht; die EBDITA-Marge kletterte um 5,2 Prozentpunkte auf 48,2 Prozent. Auch wenn das bereits beeindruckende Zahlen sind, möchte ich betonen, dass wir noch nicht am Ziel unserer Reise angekommen sind. Wir stehen erst am Anfang, aber wir befinden uns dank der 2015 gemachten Fortschritte auf einem guten Weg.

Die Optimierung unseres Geschäftsmodells durch den „OneScout24-Ansatz“ ist in vollem Gange. Wir haben klare Vorstellungen davon, wie wir arbeiten wollen: als EIN agiles, erfolgsorientiertes Team mit einem datenbasierten Ansatz. Aktuell bauen wir eine integrierte IT-Betriebsorganisation auf und führen die beiden Infrastrukturteams an unseren Standorten in Berlin und München zusammen, um den Kunden auf unseren Technologieplattformen die bestmögliche Leistung zu bieten. Der Kunde bleibt hierbei nach wie vor im Mittelpunkt. Mit personalisierten Angeboten wollen wir für ihn den Suchprozess effizienter und stressfreier gestalten. Wir haben unser Management-Team vergrößert und uns zu einem führenden Technologieteam entwickelt. Die Weichen für eine stärkere internationale Ausrichtung sind gestellt. Zudem fördern wir die Vielfalt innerhalb unserer Teams und treiben Innovationen voran.

Für 2016 haben wir damit die richtigen Strukturen und Menschen, um Scout24 auf das nächste Level zu heben: „vom Kleinanzeigenportal zum Marktplatz-Netzwerk“.

Die Besucher auf Deutschlands führendem Immobilienmarktplatz IS24 (2015 betrug die monatliche Anzahl der Unique Visitors im Durchschnitt etwa 12 Millionen) sind nicht nur auf der Suche nach einem neuen Zuhause. Gleichzeitig suchen sie nach der besten Finanzierungsmöglichkeit für ihre neue Immobilie, sie planen den Umzug in ihr neues Heim oder bereiten sich vor, um sich für ihre Traumwohnung in einer beliebten Wohngegend zu bewerben. Auf der Suche nach dem Traumauto oder nach einem Käufer für ihren Gebrauchtwagen bewegen sich in Deutschland jeden Monat etwa 6,5 Millionen Unique Visitors auf der AS24-Plattform, Europas führendem Marktplatz für Automobile. Mit dem Erwerb und der Integration der Plattform Easyautosale.com im Jahr 2015 ist es AS24 gelungen, sein Automobildienstleistungen für Privatanbieter noch weiter auszubauen. Nun gilt es, hieraus neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen und diese zu monetarisieren. Mit dem gruppenübergreifenden Geschäftsfeld Scout24 Media realisieren wir gerade eine neue reichweitenstarke Funktion, die unsere gesamten Aktivitäten im Anzeigenverkauf unterstützt, unabhängig davon, ob diese Anzeigen auf der IS24- oder AS24-Plattform geschaltet werden. Mit Blick auf vielfältige angrenzende Marktchancen können wir unseren Marktzugriff erweitern und zusätzliche Wachstumsperspektiven entlang der erweiterten Wertschöpfungsketten des Automobil- und Immobilienmarktes erschließen. Wir sind bereit, diese Chancen zu ergreifen, um Scout24 zu einem modernen digitalen Unternehmen von Weltrang zu entwickeln.

Es bleibt unser oberstes Ziel, unsere Nutzer in bedeutenden Momenten ihres Lebens – sei es beim Kauf oder der Anmietung einer neuen Immobilie oder auf der Suche nach dem Traumauto – bestmöglich zu unterstützen.

Natürlich wäre dies alles ohne die richtigen Menschen nicht möglich. Deshalb möchte ich den Mitarbeitern von Scout24 meinen tiefen Dank aussprechen, ohne deren Einsatz und Engagement dieser großartige Erfolg im Geschäftsjahr 2015 und die Umsetzung unserer Idee von „One Team“ nicht möglich gewesen wäre.

Mit besten Grüßen



Gregory Ellis
Vorstandsvorsitzender
der Scout24 AG



Greg Ellis und Christian Gisy nehmen im Video Stellung zum abgelaufenen Geschäftsjahr.

bericht.scout24.com/video2015

Bericht des Aufsichtsrates

Mit dem Rechtsformwechsel von der GmbH hin zur Aktiengesellschaft am 4. September 2015 wurden folgende Personen in den Aufsichtsrat bestellt: Stefan Goetz, Patrick Healy, Blake Kleinman, Thorsten Langheim, Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau, Robert D. Reid, David Roche, Dr. Liliana Solomon und Vicente Vento Bosch.

Mitglieder des Aufsichtsrates

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate 2015
Stefan Goetz Vorsitzender	Geschäftsführer Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	4. September 2015	HV 2020	Verisure Holding AB, Malmö, Schweden und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von Securitas Direct AB, Malmö, Schweden (Mitglied des Vorstandes); Asa HoldCo GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland (Mitglied des Vorstandes); Asa GP GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland (Geschäftsführer); Immobilien Scout GmbH, Berlin, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates, bis Dezember 2015)
Patrick Healy Stellvertretender Vorsitzender (zwischen dem 17. September und dem 24. November 2015: ordentliches Mitglied)	Geschäftsführer (Stellvertretender CEO) von Hellman & Friedman LLC, London	4. September 2015	HV 2020	TeamSystem Holding S.p.A., Pesaro, Italien und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von TeamSystem S.p.A., Pesaro, Italien (Mitglied des Aufsichtsrates, seit März 2016); Verisure Holding AB, Malmö, Schweden und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von Securitas Direct AB, Malmö, Schweden (Mitglied des Aufsichtsrates); Web Reservations International Limited und weitere Tochtergesellschaften, Dublin, Irland (Mitglied des Aufsichtsrates, bis Oktober 2015); H&F Nugent 1 Limited, Edinburgh, UK und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von Wood Mackenzie Limited, Edinburgh, UK (Mitglied des Aufsichtsrates, bis Mai 2015)
Blake Kleinman Aufsichtsratsmitglied	Geschäftsführer von Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	4. September 2015	HV 2020	Asa HoldCo GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); Asa GP GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); H&F Sensor EquityCo Limited, Halifax, UK und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von SSP Holdings Limited, Halifax, UK (Mitglied des Aufsichtsrates, bis März 2015); Barolo Midco S.p.A., Pesaro, Italien und weitere Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von TeamSystem S.p.A., Pesaro, Italien (Mitglied des Aufsichtsrates, seit März 2016); H&F Nugent 1 Limited, Edinburgh, UK und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von Wood Mackenzie Limited, Edinburgh, UK (Mitglied des Aufsichtsrates, bis Mai 2015)
Thorsten Langheim Aufsichtsratsmitglied	Senior Vice President Group Corporate Development of Deutsche Telekom AG, Bonn, Deutschland	4. September 2015	HV 2020	T-Mobile US, Inc., Bellevue, USA (Mitglied des Aufsichtsrates); T-Systems International GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); Deutsche Telekom Strategic Investments GmbH, Bonn, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); Deutsche Telekom Venture Funds GmbH, Bonn, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates)
Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau Aufsichtsratsmitglied	Group Chief Performance Officer of VimpelCom Limited, Amsterdam, Niederlande	4. September 2015	HV 2020	Nokia Networks, München, Deutschland (Chief Restructuring Officer, Chief Transformation Officer, Mitglied des Vorstandes, bis Juni 2015)
Robert D. Reid Supervisory Aufsichtsratsmitglied	Mitglied der Geschäftsführung bei The Blackstone Group International Partners LLP, London, UK	4. September 2015	HV 2020	Intelenet Global Services Private Limited, Mumbai, Indien (Mitglied des Vorstandes, seit Februar 2016)
David Roche Aufsichtsratsmitglied	Vorstandsvorsitzender der goHenry Limited, Lymington, UK	4. September 2015	HV 2020	-
Dr. Liliana Solomon Aufsichtsratsmitglied	Mitglied der Geschäftsleitung (CFO) der Unify Deutschland GmbH & Co. KG, München, Deutschland	4. September 2015	HV 2020	-
Vicente Vento Bosch Aufsichtsratsmitglied (vom 17. September bis 24. November 2015: stellvertretender Vorsitzender)	Mitglied der Geschäftsführung (CEO) der Deutsche Telekom Capital Partners Management GmbH, Hamburg, Deutschland	4. September 2015	HV 2020	Deutsche Telekom Strategic Investments GmbH, Bonn, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrates); Deutsche Telekom Venture Funds GmbH, Bonn, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrates); Deutsche Telekom Capital Partners Fund GmbH, Hamburg, Deutschland (Geschäftsführer); Strato AG, Berlin, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrates); Telekom Innovation Pool GmbH, Bonn, Deutschland (Mitglied des Beirates, seit März 2015); Ströer Management SE, Düsseldorf, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates, seit Oktober 2015); Ströer SE, Köln, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates, seit November 2015); Interactive Media CCSP GmbH, Darmstadt, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrates, bis November 2015); Immobilien Scout GmbH, Berlin, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates, bis Dezember 2015)

Ausschüsse des Aufsichtsrates

Präsidialausschuss (Executive Committee)

Name	Position
Stefan Goetz	Vorsitzender
Patrick Healy	Mitglied
Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau	Mitglied
Vicente Vento Bosch	Mitglied

Prüfungsausschuss

Name	Position
Dr. Liliana Solomon	Vorsitzende
Blake Kleinman	Mitglied
Robert D. Reid	Mitglied
Vicente Vento Bosch	Mitglied

Vom 17. September bis 1. Dezember 2015:

IPO Committee

Name	Position
Stefan Goetz	Vorsitzender
Patrick Healy	Mitglied
Robert D. Reid	Mitglied
Vicente Vento Bosch	Mitglied

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,



Infos zum Börsengang
Investor Relations
↳ Seite 38

das Geschäftsjahr 2015 hat für die Scout24 AG (vormals Asa NewCo GmbH) neben einer anhaltend positiven Geschäftsentwicklung auch viele strukturelle Veränderungen gebracht. Hierzu zählen unter anderem der Rechtsformwechsel in eine Aktiengesellschaft sowie der Börsengang im September/Oktober 2015. Im Zuge des bereits erwähnten Rechtsformwechsels wurde von den Aktionären auch ein neunköpfiger Aufsichtsrat gewählt. Die Aufsichtsratsmitglieder sind seit dem 4. September 2015 im Amt. Die Amtszeit endet mit Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das vierte Geschäftsjahr nach dem Beginn der Amtszeit entscheidet, wobei das Jahr des Beginns der Amtszeit nicht mitgerechnet wird. Die Mitglieder des Aufsichtsrates sind daher bis zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung im Jahr 2020 bestellt. Der nachfolgende Bericht informiert über die Arbeit des Aufsichtsrates im Wesentlichen in den Monaten September bis Dezember des Geschäftsjahres 2015.

Der Aufsichtsrat hat seit seiner Wahl am 4. September 2015 die Aufgaben und Pflichten gemäß Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat und Vorstand uneingeschränkt wahrgenommen. Alle Mitglieder des Aufsichtsrates haben an der physischen Sitzung des Aufsichtsrates am 4. September 2015 teilgenommen. Vier Sitzungen des Aufsichtsrates bzw. seiner Ausschüsse wurden im Wege von Telefonkonferenzen abgehalten, nämlich am 17., 27. und 30. September 2015 sowie am 1. Dezember 2015. Grundsätzlich waren auch hier alle Aufsichtsratsmitglieder anwesend. Lediglich bei der Aufsichtsratsitzung am 17. September 2015 waren zwei Aufsichtsratsmitglieder entschuldigt und haben eine schriftliche Stimmabgabe übermittelt. Bei der Beschlussfassung im Rahmen der telefonischen Aufsichtsratsitzung am 27. September 2015 war ein Aufsichtsratsmitglied entschuldigt und hat eine schriftliche Stimmabgabe übermittelt. Schließlich fand am 24. November 2015 eine schriftliche Beschlussfassung statt.

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, der Risikoentwicklung und der Compliance informiert und ist damit im relevanten Zeitraum seinen Berichtspflichten gegenüber dem Aufsichtsrat vollumfänglich nachgekommen. Der Aufsichtsrat und seine Ausschüsse wurden dabei in alle wichtigen Geschäftsvorgänge und Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen einbezogen.

In den vier Monaten vom 4. September bis zum 31. Dezember 2015 fanden – wie erwähnt – insgesamt eine Präsenzsitzung des Aufsichtsrates sowie vier Sitzungen des Aufsichtsrates bzw. seiner Ausschüsse im Rahmen von Telefonkonferenzen und eine schriftliche Beschlussfassung statt. Dabei hatten die Aufsichtsratsmitglieder stets ausreichend Zeit, sich mit den vorgelegten

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

Auch außerhalb der Sitzungen befanden sich die Aufsichtsratsmitglieder, insbesondere der Aufsichtsratsvorsitzende sowie der/die Vorsitzende des Präsidialausschusses und des Prüfungsausschusses, in regelmäßigem Austausch sowohl untereinander als auch mit dem Vorstand. Dabei wurden insbesondere Fragen der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements, der Corporate Governance und der Compliance des Unternehmens beraten. Über wesentliche Erkenntnisse wurden die anderen Aufsichtsratsmitglieder spätestens in den nächsten Plenums- bzw. Ausschusssitzungen informiert.

Interessenkonflikte im Aufsichtsrat sind im Berichtszeitraum nicht aufgetreten.

Schwerpunkte der Beratung im Aufsichtsratsplenum

In der ersten Sitzung am 4. September 2015 hat sich der Aufsichtsrat mit der Wahl des Aufsichtsratsvorsitzenden und seines Stellvertreters, der Bestellung der Vorstandsmitglieder, dem Erlass der Geschäftsordnungen für den Aufsichtsrat, den Vorstand, den Prüfungsausschuss sowie den Präsidialausschuss befasst und die Mitglieder für den Präsidialausschuss und den Prüfungsausschuss gewählt. Daneben hat der Aufsichtsrat die Zielgrößen für den Frauenanteil im Aufsichtsrat und den Vorstand festgelegt.

In der zweiten Sitzung am 17. September 2015 hat sich der Aufsichtsrat – nach dem Rücktritt von Patrick Healy – mit der Wahl eines neuen stellvertretenden Vorsitzenden für den Aufsichtsrat befasst und mit der geplanten Durchführung des Börsenganges. Außerdem hat der Aufsichtsrat die Bildung des IPO Committees beschlossen und dessen Mitglieder gewählt.

In der Sitzung vom 27. September 2015 hat der Aufsichtsrat der Durchführung der durch die Hauptversammlung der Gesellschaft am 17. September 2015 beschlossenen Kapitalerhöhung zugestimmt und dabei auch die Fassung der Satzung angepasst. In der Sitzung am 27. September 2015 wurde ferner Beschluss gefasst über die Dienstverträge mit den Vorstandsmitgliedern. Außerdem befasste sich der Aufsichtsrat mit der Vergütung der Vorstandsmitglieder und dem Gehaltsniveau des oberen Führungskreises. Der Aufsichtsrat hat außerdem über die DCGK-Entsprechenserklärung beraten und Beschluss gefasst.

Durch schriftliche Beschlussfassung vom 24. November 2015 hat der Aufsichtsrat erneut – nach dem Rücktritt von Vicente Vento Bosch – Patrick Healy als stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrates gewählt.

In der Sitzung vom 1. Dezember 2015 hat der Aufsichtsrat ausführlich gemeinsam mit dem Management über die finanzielle Situation des Unternehmens beraten. Dabei hat der Aufsichtsrat das Budget für 2016 diskutiert und beschlossen und die Einführung eines Phantom-Stock-Programms für bestimmte Mitglieder des Führungskreises genehmigt.

Weitere Themen waren die Corporate Governance, insbesondere die Beschlussfassung über neue Geschäftsordnungen für die Geschäftsführung der Immobilien Scout GmbH und der AutoScout24 GmbH. Das IPO Committee wurde in dieser Sitzung aufgelöst. Der Präsidialausschuss wurde damit beauftragt, sich mit den Zielen für die einjährige und mehrjährige variable Vergütung der Vorstandsmitglieder der Scout24 AG zu befassen. Schließlich wurde die Geschäftsentwicklung der Segmente ImmobilienScout24 GmbH und AutoScout24 GmbH ausführlich mit dem Management erörtert.

Name	Sitzungsteilnahmen	Bemerkungen
Stefan Goetz	5/5	
Patrick Healy	5/5	
Blake Kleinman	4/5	nicht 27. September 2015
Thorsten Langheim	4/5	nicht 17. September 2015
Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau	4/5	nicht 17. September 2015
Robert D. Reid	5/5	
David Roche	5/5	
Dr. Liliana Solomon	5/5	
Vicente Vento Bosch	5/5	

Ausschüsse

Um seine Arbeit effizient wahrzunehmen, hat der Aufsichtsrat derzeit insgesamt zwei Ausschüsse gebildet, einen Präsidialausschuss (Executive Committee), der auch die Funktion des Nominierungs- und Vergütungsausschusses erfüllt, und einen Prüfungsausschuss. Diese bereiten Beschlüsse des Aufsichtsrates vor sowie Themen, die im Plenum zu behandeln sind. Darüber hinaus sind Entscheidungsbefugnisse des Aufsichtsrates auf Ausschüsse übertragen worden, soweit dies gesetzlich zulässig ist. Die Ausschussvorsitzenden berichten dem Aufsichtsrat über die Arbeit der Ausschüsse jeweils in der anschließenden Sitzung. Der Aufsichtsrat löste das am 17. September 2015 gebildete IPO Committee in seiner Sitzung vom 1. Dezember 2015 auf. Dessen Aufgabe war es, einen geordneten Börsengang vorzubereiten, so dass eine Beibehaltung nicht mehr sinnvoll war.

Das IPO Committee hat am 30. September 2015 im Wege einer Telefonkonferenz eine Sitzung abgehalten und dabei die Festsetzung des Ausgabepreises für den Börsengang beschlossen.

Der Prüfungsausschuss befasst sich insbesondere mit der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems und des internen Revisionssystems, der Abschlussprüfung, hier insbesondere der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, der vom Abschlussprüfer zusätzlich erbrachten Leistungen, der Erteilung des Prüfungsauftrags an den Abschlussprüfer, der Bestimmung von Prüfungsschwerpunkten und der Honorarvereinbarung sowie der Compliance.

Nach dem Aktiengesetz (§§ 107 Abs. 4, 100 Abs. 5 AktG) muss dem Prüfungsausschuss mindestens ein unabhängiges Mitglied des Aufsichtsrates angehören, das über Sachverstand auf den Gebieten der Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügt. Die Vorsitzende des Prüfungsausschusses, Dr. Liliana Solomon, verfügt über diese gesetzlichen Voraussetzungen und zusätzlich über besondere Kenntnisse in den Bereichen Financial Planning

und Controlling. Dr. Liliana Solomon erfüllt ferner die Kriterien von Ziff. 5.3.2 Sätze 2 und 3 des Kodex. Dem Prüfungsausschuss gehören neben der Vorsitzenden die weiteren Aufsichtsratsmitglieder Blake Kleinman, Robert D. Reid sowie Vincente Vento Bosch an.

Im Jahr 2015 haben keine Sitzungen des Prüfungsausschusses stattgefunden.

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

Der Vorsitzende des Präsidialausschusses ist Stefan Goetz. Dem Ausschuss gehören neben dem Vorsitzenden die weiteren Aufsichtsratsmitglieder Vincente Vento Bosch, Patrick Healy und Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau an.

Im Jahr 2015 haben keine Sitzungen des Präsidialausschusses stattgefunden.

Corporate Governance und Entsprechenserklärung

Der Aufsichtsrat hat in seiner konstituierenden Sitzung vom 4. September 2015 ausführlich über die Corporate Governance der Gesellschaft beraten und dazu die Geschäftsordnungen für den Aufsichtsrat, für den Vorstand, für den Präsidialausschuss und für den Prüfungsausschuss beschlossen.

Außerdem hat sich der Aufsichtsrat am 27. September 2015 mit der Corporate Governance und insbesondere der Befolgung des deutschen Corporate Governance Kodex beschäftigt und die Entsprechenserklärung verabschiedet. Ihr vollständiger Wortlaut ist auf der Unternehmenswebsite unter Investor-Relations/Corporate-Governance (www.scout24.com/PortalData/2/Resources/ir/Entsprechenserklaerung_DCGK_de_aktuell.pdf) veröffentlicht.

Bei der künftigen eigenen Besetzung von Gremien und Leitungsfunktionen entsprechen der Vorstand und der Aufsichtsrat den Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex zu den Grundsätzen der Diversity. Die Organe legen dabei Wert auf die qualifizierte Beratung und Überwachung des Vorstandes durch den Aufsichtsrat.

Der Aufsichtsrat hat es sich zum Ziel gesetzt, Frauen bei seiner Zusammensetzung angemessen zu berücksichtigen. Der Aufsichtsrat der Scout24 AG hat in seiner ersten Sitzung am 4. September 2015 unter anderem beschlossen, dass dem Aufsichtsrat mindestens eine Frau angehören soll, darüber hinaus eine Umsetzungsfrist bis zum 30. Juni 2017. Damit wird der aktuelle Stand festgehalten. Ebenfalls am 4. September 2015 hat der Aufsichtsrat für den Frauenanteil im Vorstand der Scout24 AG eine Zielgröße von 0 % und eine Umsetzungsfrist bis zum 30. Juni 2017 beschlossen. Damit wird der aktuelle Stand festgehalten.

Für die erste Führungsebene unterhalb des Vorstandes hat der Vorstand der Scout24 AG eine Zielgröße eines Frauenanteils von einem Viertel und eine Umsetzungsfrist bis zum Ablauf des

30. Juni 2017 beschlossen. Die Zielgröße für die erste Führungsebene wahrt den aktuellen Stand. Dies schließt eine Steigerung des Frauenanteils auf dieser Führungsebene selbstverständlich nicht aus. Für die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstandes hat der Vorstand der Scout24 AG eine Zielgröße eines Frauenanteils von einem Fünftel und eine Umsetzungsfrist bis zum Ablauf des 30. Juni 2017 beschlossen. Die Zielgröße für die zweite Führungsebene bedeutet eine Steigerung des Frauenanteils, der derzeit bei 9 % liegt. Die Umsetzungsfrist schöpft den zulässigen Rahmen für die erstmalige Festlegung der Umsetzungsfrist aus.

Zuletzt hat sich der Aufsichtsrat am 1. Dezember 2015 mit der Corporate Governance innerhalb der Scout24-Gruppe beschäftigt und der Verabschiedung der neuen Geschäftsordnungen für die wesentlichen Tochtergesellschaften Immobilien Scout GmbH und Autoscout24 GmbH zugestimmt.

Prüfung von Jahres- und Konzernabschluss

Im Rahmen des Formwechsels haben die Gesellschafter durch Beschluss vom 4. September 2015 die zuvor bereits für die ASA NewCo GmbH beschlossene Bestellung von PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PWC), München, zum Abschlussprüfer für das am 31. Dezember 2015 endende Geschäftsjahr bestätigt. Die Bestellung umfasst auch die Bestellung zum Abschlussprüfer des Konzernabschlusses für das am 31. Dezember 2015 endende Geschäftsjahr. PWC hat den vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellten Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2015 bis 31. Dezember 2015 und den Lagebericht der Scout24 AG, der mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst ist, geprüft. Der Abschlussprüfer, PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft, erteilte einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk. Der Konzernabschluss der Scout24 AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2015 bis 31. Dezember 2015 und der Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, wurden gemäß §315a 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.

Die Abschlussunterlagen und die Prüfungsberichte wurden in den Sitzungen des Prüfungsausschusses am 16. März 2016 sowie des Aufsichtsrates am 17. März 2016 umfassend diskutiert. Der Abschlussprüfer, PWC, 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 durch den Prüfungsausschuss hat dessen Vorsitzender in der Plenumsitzung ausführlich berichtet. Nach eingehender Prüfung und Diskussion des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen die vorgelegten Unterlagen. 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 17. März 2016 den Jahresabschluss und den Konzernabschluss der Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2015 gebilligt. Der Jahresabschluss der Scout24 AG ist somit festgestellt.

Bericht des Vorstandes über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen / Prüfung des Abhängigkeitsberichts

Der Vorstand hat den von ihm aufgestellten Bericht nach §312 AktG über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen im Geschäftsjahr 2015 (Abhängigkeitsbericht) dem Aufsichtsrat fristgerecht vorgelegt.

Der Abschlussprüfer hat den Abhängigkeitsbericht geprüft und folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.
3. bei den im Bericht aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als die durch den Vorstand sprechen.“

Den Prüfungsbericht hat der Abschlussprüfer dem Aufsichtsrat vorgelegt. Der Abhängigkeitsbericht und der Prüfungsbericht hierzu wurden allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig übermittelt.

Der Aufsichtsrat hat den Abhängigkeitsbericht des Vorstandes und den Prüfungsbericht des Abschlussprüfers seinerseits gründlich anhand entsprechender Nachweise geprüft.

Der Bericht des Abschlussprüfers zum Abhängigkeitsbericht lag allen Mitgliedern des Aufsichtsrates rechtzeitig vor und wurde mit den anwesenden Abschlussprüfern besprochen. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung erhebt der Aufsichtsrat gegen den Bericht und die darin enthaltene Schlusserklärung des Vorstandes keine Einwendungen.

Dank des Aufsichtsrates

Der Aufsichtsrat dankt den Vorstandsmitgliedern sowie allen Mitarbeitern des Konzerns für ihr Engagement und ihren herausragenden persönlichen Einsatz im Geschäftsjahr 2015. Nur durch sie konnten die strukturellen Veränderungen im Konzern erfolgreich umgesetzt und gleichzeitig die Wachstumsgeschichte des Unternehmens weiter fortgesetzt werden.

München, März 2016

Scout24 AG
Der Aufsichtsrat



Stefan Goetz
Aufsichtsratsvorsitzender

Corporate Governance



www.scout24.com

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

Investor Relations

Die Aktien der Scout24 AG, München werden seit dem 01. Oktober 2015 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Im Rahmen des Börsengangs vom 21. September 2015 bis 30. September 2015 wurden insgesamt 7.600.000 Aktien aus einer Kapitalerhöhung sowie 26.000.000 Aktien aus dem Bestand der Altaktionäre bei nationalen und internationalen Investoren platziert. Die den Konsortialbanken von den verkaufenden Anteilsinhabern (Asa HoldCo GmbH, Frankfurt am Main, im Februar 2016 verschmolzen mit der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l., Luxemburg, und Deutsche Telekom AG, Bonn) zur Deckung etwaiger Mehrzuteilungen eingeräumte Greenshoe-Option wurde teilweise ausgeübt im Umfang von 552.556 Stammaktien; somit beträgt der Free Float aktuell 31,7 %. Der Zeichnungspreis betrug 30,00 Euro, so dass dem Unternehmen aus der Kapitalerhöhung insgesamt 228 Millionen Euro an zusätzlichen Mitteln zugeflossen sind.

Zum 21. Dezember 2015 wurde die Scout24 AG in den SDAX aufgenommen.

IPO-Daten

Platzierungsvolumen (nach Ausübung der Greenshoe-Option vom 30. Oktober 2015)	228,0 Millionen Euro; 7.600.000 Aktien aus Kapitalerhöhung; 796,6 Millionen Euro; 26.552.556 Aktien aus Altbesitz
Grundkapital nach IPO	107.600.000 Euro
Zeichnungsfrist	21.09.2015 – 30.09.2015
Preisspanne	26,50 – 33,00 Euro
Erster Handelstag	01.10.2015
Zeichnungspreis	30,00 Euro
Erster Kurs	30,75 Euro
Marktkapitalisierung zum Zeichnungspreis	3.228,0 Millionen Euro
Free Float	31,7 %
Joint Global Coordinators und Joint Bookrunners	Credit Suisse, Goldman Sachs International
Joint Bookrunners	Barclays, Jefferies, Morgan Stanley

Die Scout24 Aktie

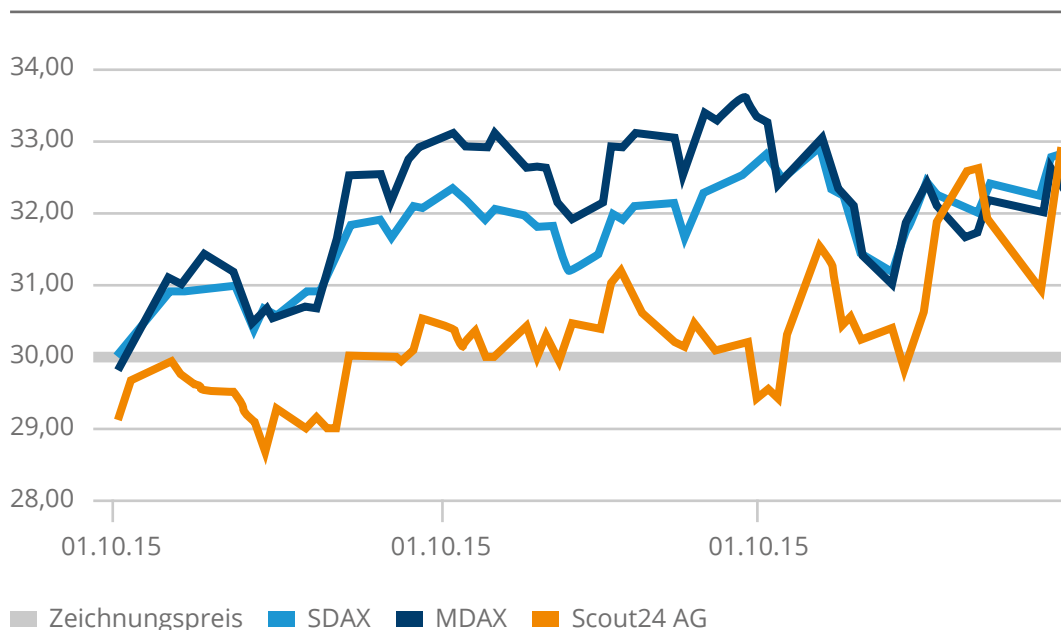
Aktienkennzahlen

Aktiengattung	Namensaktien (ohne Nennwert)
Börse	Frankfurter Wertpapierbörse
weitere Handelsplätze	XETRA, Frankfurt, Berlin, Düsseldorf, Hamburg, München, Stuttgart
Transparenz Level	Prime Standard
Gesamtaktienanzahl	107.600.000
Grundkapital	107.600.000 Euro
ISIN	DE000A12DM80
WKN (Security identification number)	A12DM8
Aktienkürzel	G24
Spezialist	ODDO Seydler Bank AG
Designated Sponsors	Credit Suisse, Goldman Sachs
Zahlstelle	Deutsche Bank
Kurs zum 31.12.2015	32,925 Euro
52-Wochen-Hoch*	32,925 Euro
52-Wochen-Tief*	28,67 Euro
Marktkapitalisierung zum 31.12.2015	3.542,7 Mio. Euro
durchschnittliches tägliches Handelsvolumen (52 Wochen zum 31.12.2015)*	196.993 Stücke/Tag

* jeweils seit Handelsaufnahme am 1. Oktober 2015 bis zum 31.12.2015

Der Aktienkurs der Scout24 AG hat sich nach dem erfolgreichen Börsengang in einem schwierigen und sehr volatilen Marktumfeld im Jahr 2015 insgesamt stabil entwickelt. Ausgehend vom Zeichnungspreis in Höhe von 30,00 Euro wurde am 15. Oktober 2015 der Tiefstkurs des Jahres 2015 von 28,67 Euro erreicht. In der Folge bewegte sich die Aktie nahe am Zeichnungspreis, bevor die SDAX-Aufnahme im Dezember 2015 deutliche Impulse für den Aktienkurs brachte. Dementsprechend beendete die Aktie das Jahr am 30. Dezember 2015 mit dem Jahreshöchstkurs von 32,93 Euro und lag damit 9,8 % über dem Zeichnungspreis. Die für Scout24 relevanten Vergleichsindizes SDAX und MDAX konnte im gleichen Zeitraum 9,5 % bzw. 7,8 % zulegen, so dass die Scout24 Aktie sich sogar leicht besser entwickelt hat.

Kursverlauf der Scout24 Aktie (indexiert)



Investor-Relations-Arbeit

Die Investor-Relations-Arbeit im Geschäftsjahr 2015 stand hauptsächlich im Zeichen des Börsengangs. Einerseits mussten die notwendigen Strukturen geschaffen werden, um den Anforderungen des Kapitalmarktes gerecht werden zu können; hierzu gehörten unter anderem die personelle Besetzung der Investor-Relations-Abteilung, die Erstellung der Investor-Relations-Webseite, der Ausbau der Bereiche Risikomanagement und Compliance, die Einrichtung eines Ad-hoc-Komitees, bestehend aus Vertretern der Bereiche Investor Relations, Unternehmenskommunikation, Legal und Compliance, das den Vorstand bei allen Fragen im Zusammenhang mit Ad-hoc-Mitteilungen beratend unterstützt und vieles mehr. Andererseits waren zahlreiche Aufgaben im Rahmen der Vorbereitung und Durchführung des Börsengangs zu bewältigen, wozu zum Beispiel die Erstellung des Wertpapierprospektes, der Analystenpräsentation und der Roadshow-Präsentation sowie diverse IR-Mitteilungen rund um den Börsengang gehörten. Am 7. September 2015 veröffentlichten wir die Intention to Float und am 10. September erfolgte die Umwandlung der Asa NewCo GmbH in die Scout24 AG. Die Preisspanne für den Börsengang wurde am 18. September 2015 auf 26,50 bis 33,00 Euro je Aktie festgesetzt. Im Rahmen der IPO-Roadshow vom 18. bis 29. September 2015 führten die Vorstände mehr als 50 individuelle Investorengespräche sowie zahlreiche Gruppengespräche in drei Ländern, an deren Ende der erfolgreiche Börsengang zu einem Preis von 30,00 Euro je Aktie stand.

Mit dem Start der Börsennotierung am 1. Oktober 2015 begann auch die laufende Investor-Relations-Arbeit. Hier informierte Scout24 die Investoren, Analysten und sonstige interessierte Kapitalmarktteilnehmer in zahlreichen Presse- und IR-Mitteilungen sowie Telefonkonferenzen oder individuellen Treffen über die weitere Entwicklung des Unternehmens. Bereits am 11. November veröffentlichte Scout24 den ersten Quartalsfinanzbericht, in dem über den Geschäftsverlauf der ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2015 berichtet

wurde. Im Rahmen dieser Veröffentlichung organisierte Scout24 eine Telefonkonferenz mit dem Vorstand, interessierten Investoren, Analysten und sonstigen Kapitalmarktteilnehmern. Vom 12. bis 13. November 2015 nahm Scout24 an der Morgan Stanley – European TMT Conference in Barcelona teil und informierte interessierte Investoren auch dort über den Geschäftsverlauf der ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2015.

Auch in Zukunft wird Scout24 die Geschäftsentwicklung transparent darlegen und einen stetigen Dialog mit den Kapitalmarktteilnehmern pflegen, unter anderem durch Teilnahme an Konferenzen, Roadshows oder individuellen Gesprächen und Treffen. Die Daten zur Geschäftsentwicklung, zur Aktie, sowie Geschäfts- und Zwischenberichte, Pressemitteilungen, Unternehmenspräsentationen und der Finanzkalender sind auf unserer Unternehmenswebseite unter Investor Relations abrufbar.



www.scout24.com

Analysten-Coverage

Darüber hinaus können Investoren auch auf die Einschätzungen und Empfehlungen diverser unabhängiger Analysten zurückgreifen. Derzeit wird Scout24 von folgenden Analysten begleitet:

Broker

Barclays / Credit Suisse / Goldman Sachs / J.P. Morgan / Jefferies / MainFirst / Morgan Stanley

Analyst

Andrew Ross / Joseph Barnet-Lamb / Alexander Balakhnin / Marcus Diebel / David Reynolds / Christoph Sandner / Andrea Ferraz

Aktionärsstruktur

Die Aktionärsstruktur der Scout24 AG zum 31. Dezember 2015 stellt sich wie folgt dar:

Aktionäre	Aktien	in %
Asa HoldCo GmbH (im Februar 2016 verschmolzen mit der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l.)	52.305.851	48,61 %
Deutsche Telekom AG	14.387.777	13,37 %
MEP Ord GmbH & Co. KG	3.513.627	3,27 %
German BMEP Ord GmbH & Co. KG	257.400	0,24 %
Scout Lux Management Equity Co S.à r.l.	2.982.787	2,77 %
Streubesitz	34.152.556	31,74 %
Total	107.600.000	100,00 %

Die MEP Ord GmbH & Co. KG ist ein Investitionsvehikel, das von bestimmten gegenwärtigen und früheren Führungskräften des Konzerns (als Kommanditisten) gehalten wird. Die German BMEP Ord GmbH & Co. KG ist ein Investitionsvehikel, das von bestimmten Aufsichtsratsmitgliedern der S24 AG (als Kommanditisten) gehalten wird. Ein weiterer Kommanditist der MEP Ord GmbH & Co. KG und der German BMEP Ord GmbH & Co. KG ist jeweils die Scout Lux Management Equity Co S.à r.l., die mittelbar von Hellman & Friedman und Blackstone (70 %) und von Deutsche Telekom (30 %) gehalten wird.

Zusammengefasster Lagebericht des Scout24-Konzerns und der Scout24 AG

Hinweis

Zum 12. Februar 2014 fand ein Eigentümerwechsel bei der Scout24-Gruppe unter der bisherigen Holding-Gesellschaft, der Scout24 Holding GmbH, München („Scout24 Holding“) statt. Die Deutsche Telekom AG, Bonn verkaufte 70 Prozent ihrer Scout24-Anteile an eine Gesellschaft, die letztlich Fonds gehört, die von Affiliates von Hellman & Friedman LLC und The Blackstone Group L.P. beraten werden. Im Rahmen der Transaktion wurde die Scout24 Holding eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Asa NewCo GmbH („Asa NewCo“, jetzt: Scout24 AG, München). Als Folge dieser Veränderungen hat die Asa NewCo ein Rumpfgeschäftsjahr vom 8. November 2013 bis zum 31. März 2014. Das folgende Geschäftsjahr umfasst den Zeitraum vom 1. April 2014 bis zum 31. Dezember 2014. Die Vergleichszahlen des Konzernabschlusses der Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2015 umfassen daher den Neun-Monatszeitraum vom 01. April 2014 bis zum 31. Dezember 2014, was eine direkte Vergleichbarkeit der Abschlüsse einschränkt.

Um vor dem Hintergrund der komplexen Finanzhistorie einen sinnvollen Jahresvergleich unter Berücksichtigung der Geschäftsentwicklung und Lage der Scout24 zu gewährleisten, beziehen sich Teile des Berichts auf den Zeitraum vom 01. Januar 2014 bis 31. Dezember 2014. Diese Daten wurden als Summe der Finanzinformationen aus dem Konzernabschluss der Scout24-Holding für den Zeitraum vom 01. Januar 2014 bis 31. März 2014 sowie der Finanzinformationen aus dem Konzernabschluss der Asa NewCo für den Zeitraum vom 01. April bis 31. Dezember 2014 ermittelt. Eine Übersicht der Daten finden sich zusätzlich zum vorliegenden Geschäftsbericht unter „Scout24 Wesentliche Kennzahlen“ oder auf unserer Unternehmenswebseite unter Investor-Relations/Finanzpublikationen/Kennzahlenübersicht.

Die Finanzinformationen der Scout24-Holding und der Asa NewCo für das erste Kalenderquartal 2014 sind im Wesentlichen identisch mit Ausnahme von bestimmten transaktionsbedingten Kosten in Höhe von 15,0 Millionen Euro, die neben den operativen Kosten das EBITDA belasten, sowie operativen Kosten der Asa NewCo in Höhe von 0,9 Millionen Euro. Zusätzlich sind im Zeitraum vom 12. Februar 2014 bis 31. März 2014 Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die aus Kaufpreisallokationen entstanden sind, in Höhe von 6,3 Millionen Euro im Abschluss der Asa NewCo für den genannten Zeitraum verbucht worden, welche nicht dem EBITDA oder EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zuzurechnen sind.

Diese Positionen sind im Abschluss der Scout24 Holding vom 01. Januar 2014 bis 31. März 2014 nicht enthalten. Das operative Geschäft wurde jedoch auch in diesem Zeitraum durch die Scout24 Holding geführt, so dass die gewählte Darstellung aus Sicht des Vorstandes insbesondere für die Geschäftsbereiche ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt.

Die Kapitel „2.2. Geschäftsentwicklung Konzern“ sowie „2.3. Entwicklung der Geschäftsbereiche“ fokussieren daher auf einen Vergleich der summierten Finanzinformationen des Jahres 2014 („Gesamtjahr 2014“) mit dem Geschäftsjahr 2015. Die Darstellung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage und ihrer Entwicklung im Kapitel 2.4 erfolgt anhand des Konzernabschlusses und somit auf Basis des Vergleichszeitraums 01. April 2014 bis 31. Dezember 2014.

Der Konzern-Lagebericht sollte im Kontext mit dem Konzern-Abschluss und den erläuternden Angaben gelesen werden.

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

1. Grundlagen des Konzerns

1.1. Geschäftstätigkeit und Geschäftsfelder

Der Scout24-Konzern (nachfolgend auch "Scout24" oder „Scout24-Gruppe“ genannt) ist ein führender Betreiber digitaler Marktplätze mit Fokus auf Immobilien und Automobilen in Deutschland und einigen ausgewählten europäischen Ländern. Wir möchten es Menschen leichter machen, eine neue Wohnung oder ein neues Auto zu finden, indem wir dafür einen einfachen, effizienten und stressfreien Weg bieten. Hierfür bringen wir auf unseren Marktplätzen ein großes Angebot an Inseraten mit einer großen Anzahl von Nutzern zusammen.

Über unsere Online-Marktplätze bieten wir Nutzern Zugriff auf eine große Zahl an Immobilien- und Automobilinseraten sowie nützlichen Zusatzinformationen und Dienstleistungen, um ihnen zu helfen, die passende Immobilie oder das passende Auto zu finden und fundierte Entscheidungen zu treffen. Nutzer können unser Angebot kostenlos über verschiedene Kanäle nutzen, zum Beispiel per Desktop PC, über mobile Applikationen für Smartphones, oder über unsere mobilen Websites. Darüber hinaus können Nutzer auch spezielle, teilweise kostenpflichtige Zusatzprodukte und Dienstleistungen in Anspruch nehmen. Gleichzeitig stellen wir unseren gewerblichen und privaten Anzeigenkunden effiziente Instrumente zur Verfügung, mit denen sie ihre Immobilien- oder Automobilinserate auf unseren Portalen optimal präsentieren und so eine große, relevante sowie interessierte Zielgruppe erreichen können. Hierfür bieten wir speziell zugeschnittene und kosteneffiziente Lösungen für Marketing und zur Generierung von Anfragen („Leads“).

Die Produkte und Dienstleistungen auf unseren Plattformen sind auf die Bedürfnisse unserer Zielgruppen abgestimmt, ob sie nach Immobilien oder Automobilen suchen, diese anbieten oder auf unseren Plattformen werben. Infolgedessen generieren wir Umsatz sowohl mit Kleinanzeigen als auch weiteren Dienstleistungen, wie zusätzlichen Hilfsmitteln für Makler, Werbung, Generierung von Leads sowie Produkten entlang der Wertschöpfungskette. Im Bereich der Anzeigenprodukte bieten wir unseren Kunden drei verschiedene Modelle: ein Mitgliedschaftsmodell, ein Paketmodell sowie ein nutzungsbasiertes Modell (sogenanntes „Pay-Per-Ad“-Modell).

Wir betreiben unsere Marktplätze hauptsächlich unter den bekannten und beliebten Marken ImmobilienScout24 („IS24“) und AutoScout24 („AS24“), welche auch unsere wesentlichen Segmente darstellen.

ImmobilienScout24

IS24 ist ein digitaler Marktplatz, der gewerblichen Immobilienanbietern und Privatanbietern (Eigentümern sowie Mietern auf der Suche nach Nachmietern) die kostenpflichtige Möglichkeit bietet, Immobilieninserate zu schalten, um mögliche Käufer und Mieter zu erreichen. Für gewerbliche Immobilienanbieter bietet IS24 zusätzliche Dienstleistungen, die die Kundenakquise und -pflege unterstützen. Suchanfragen und Recherchen von Nutzern,

das heißt möglicher Käufer oder Mieter, lösen Besuche („Traffic“) aus, die Anfragen bei den gewerblichen und privaten Anbietern generieren. IS24 bietet seinen Nutzern zusätzliche Hilfestellung durch Dienstleistungsangebote in den Bereichen Immobilienbewertung, Bonitätsprüfung, Umzug, Baufinanzierung und Versicherungen.

IS24 ist das marktführende Immobilienanzeigenportal in Deutschland, gemessen an der Anzahl der Immobilieninserate und Kunden sowie an Besucherzahlen und Nutzeraktivität.¹ In Österreich betreiben wir mit unseren Plattformen ImmobilienScout24.at und Immobilien.net ebenfalls ein führendes Immobilienanzeigenportal. IS24 ist für 62 % von Nutzern die erste Wahl unter Immobilienmarktplätzen im Internet.² Im Jahr 2014 war der Begriff „Immobilenscout24“ unter den häufigsten fünf Suchbegriffen bei google.de.³

AutoScout24

AS24 bietet Händlern und Privatverkäufern Anzeigenplattformen für neue und gebrauchte Personenkraftwagen, Motorräder sowie Nutzfahrzeuge. Zusätzlich bietet AS24 ergänzende Dienstleistungen an, wie beispielsweise Werbeschaltungen für Automobilhersteller (Original Equipment Manufacturer, sogenannte „OEM“).

AS24 ist ein führender digitaler Automobilmarktplatz in Europa (Managementeinschätzung, basierend auf der Anzahl der Inserate und der UMGs), mit führenden Positionen in Italien, Belgien (inklusive Luxemburg) und den Niederlanden und einer zweiten Marktposition in Deutschland, jeweils gemessen an der Anzahl der Inserate.⁴ AS24 ist ebenfalls in den fragmentierten Märkten Österreich, Spanien und Frankreich tätig und bietet in zehn weiteren Ländern eine Version des Portals in der jeweiligen Landessprache an.

Die Markenbekanntheit von AS24 bei deutschen Internetnutzern im Alter zwischen 18 und 65 Jahren liegt bei 87 % (gestützt) bzw. 50 % (ungestützt).⁵ In Italien hat AS24 eine Markenbekanntheit in der relevanten Zielgruppe von 56 % (gestützt) und 32 % (ungestützt), in Belgien von 61 % (gestützt) und 49 % (ungestützt), sowie in den Niederlanden von 69 % (gestützt) und 30 % (ungestützt), jeweils in der relevanten Zielgruppe.⁶

Corporate

Corporate bildet ein weiteres Geschäftsfeld, welches die operativen Geschäftsfelder IS24 und AS24 unterstützt. Der Bereich erbringt Managementdienstleistungen und bestimmte gruppenübergreifende Dienstleistungen (im Bereich Finanzen, Recht, Personal, Gebäudemanagement, IT, Unternehmensentwicklung und -strategie, Risiko- und Compliance Management sowie weiteren ähnlichen Bereichen). Das Kerngeschäft von Scout24 besteht aus den zwei operativen Segmenten sowie Corporate.

Weitere Geschäftsfelder

Von unserem Kerngeschäft nicht umfasst ist das Segment „Sonstige“ („Sonstige“), das im Wesentlichen FinanceScout24 („FS24“) enthält.

↘ 1 Basierend auf Besucherzahlen (Unique Monthly Visitors, „UMV“) und Nutzeraktivität, comScore Dezember 2015 (Desktop PC für Besucherzahlen, Desktop PC und mobile Endgeräte hinsichtlich Nutzeraktivität)
↘ 2 GfK Brand & Communication Research, September 2015
↘ 3 www.google.de/trends/topcharts
↘ 4 Autobiz, Dezember 2015
↘ 5 Norstat, Dezember 2015
↘ 6 Vocatus, 2014

1.2. Konzernstruktur

Rechtsform und Namenswechsel

Im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2015 wurden die wesentlichen Vorbereitungen für den am 1. Oktober 2015 durchgeführten Börsengang getroffen. Mit Gesellschafterbeschluss vom 4. September 2015 und Wirkung zum 10. September 2015 wurde die Asa NewCo GmbH in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Zeitgleich wurde die Gesellschaft umbenannt von Asa NewCo GmbH in Scout24 AG.

Konzernstruktur

Im Berichtszeitraum fanden folgende Veränderungen in der organisatorischen Konzernstruktur statt:

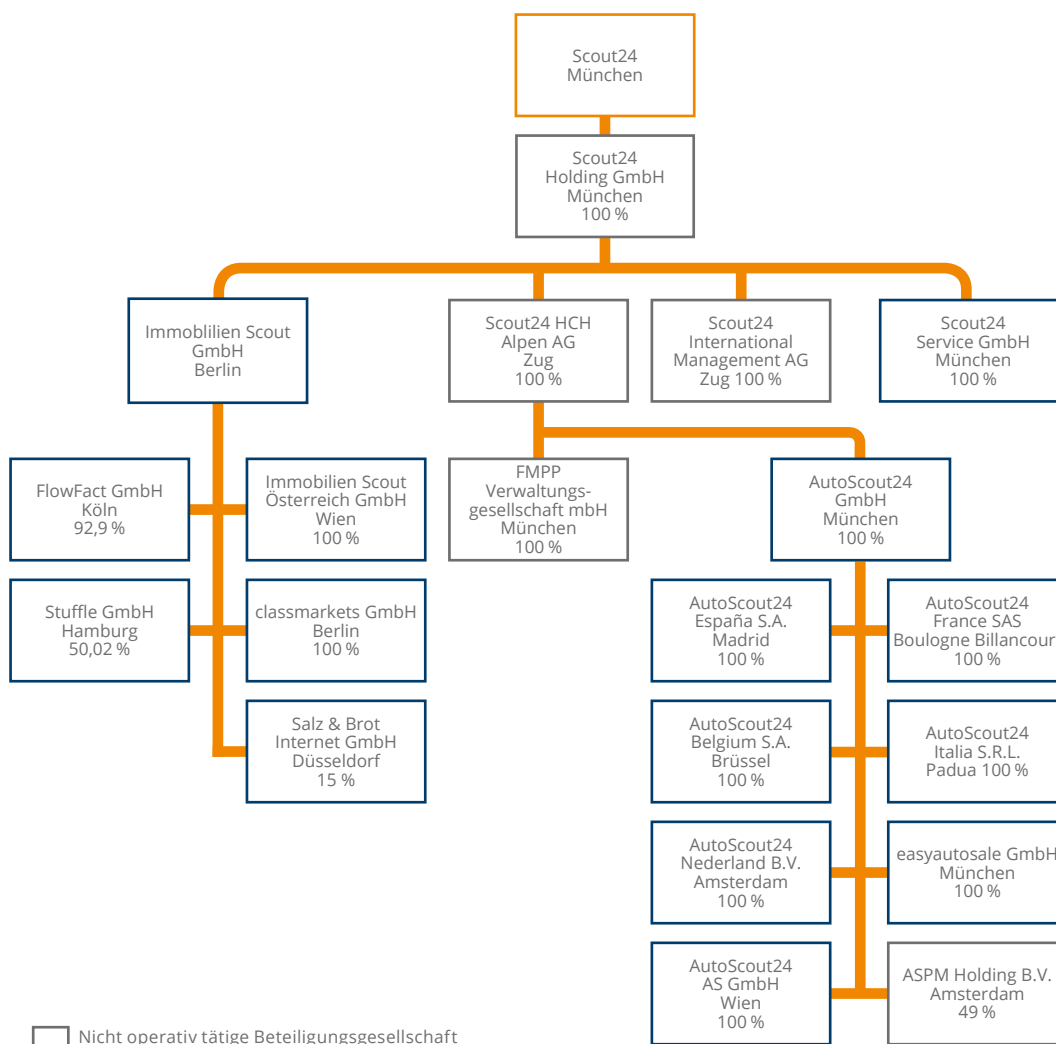
Am 16. April 2015 hat die AutoScout24 GmbH, München, 100 % der Eigenkapitalanteile an der easyautosale GmbH, München (nachfolgend „easyautosale“) erworben.

Am 8. September 2015 hat Immobilien Scout GmbH, Berlin, 100 % der Eigenkapitalanteile an der classmarkets GmbH, Berlin (nachfolgend „classmarkets“) erworben.

Am 22. Juni 2015 verkaufte die Immobilien Scout GmbH, Berlin, ihre gesamte Eigenkapitalbeteiligung an der PropertyGuru Pte. Ltd., Singapur.

Zur Verschlinkung der Konzernstruktur erfolgte im Laufe des August 2015 die Verschmelzung der Immobilien Scout Deutschland GmbH, Frankfurt/Main, die Scout24 Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH, München und die Scout Business Services GmbH, München auf die Scout24 Holding GmbH, München sowie die Verschmelzung der FS FlowFact GmbH, Köln auf die FlowFact GmbH, Köln. Die Verschmelzungen erfolgten zu Buchwerten.

Die nachfolgende Darstellung gibt (in vereinfachter Form) einen Überblick der direkten und indirekten Beteiligungen der Scout24 AG zum 31.12.2015:



Leitung und Kontrolle

Die Scout24 AG wird als Management-Holding geführt. Die Scout24 AG hält zum Bilanzstichtag mittelbar Beteiligungen an 16 operativ tätigen Tochterunternehmen, die im Konzernabschluss voll konsolidiert werden, sowie an zwei at equity konsolidierten Unternehmen.

Der Vorstand der Scout24 AG setzt sich aus zwei Mitgliedern zusammen. Dem Vorstand obliegt die Verantwortung für die Strategie und die Steuerung des Konzerns. Greg Ellis verantwortet die operativen Bereiche Vertrieb, Marketing, IT von IS24 und AS24, Personal, Unternehmenskommunikation, Strategie, Business Development und Mergers & Acquisitions; Christian Gisy als Finanzvorstand verantwortet die Bereiche Finanzen, Controlling, Investor Relations, Treasury, Legal und Compliance, Risikomanagement und Internes Kontrollsystem sowie Einkauf. Der Aufsichtsrat bestehend aus neun Mitgliedern berät den Vorstand und überwacht dessen Geschäftsführung. In Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen wird der Aufsichtsrat eingebunden. Insbesondere prüft er die Jahresabschlüsse und Lageberichte und berichtet über die Jahresabschlussprüfung in der Hauptversammlung. Im Aufsichtsrat sind Vertreter der strategischen Investoren der Scout24 AG sowie unabhängige Wirtschaftsexperten vertreten.



Ergänzende
Lageberichterstattung
Scout24 AG
↘ Seite 90



Vergütungsbericht
↳ Seite 180

Die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie Anreiz- und Bonussysteme werden im Vergütungsbericht des Konzernanhangs (als Teil des Kapitel 6.5.5) erläutert. Der Vergütungsbericht ist gleichzeitig Bestandteil des zusammengefassten Lageberichts.

Übernahmerelevante Angaben gem. § 289 Abs. 4, § 315 Abs. 4 HGB sowie eine ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der Scout24 AG werden als integrale Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts in den Kapiteln 6.2 und 7. dargestellt.

Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 AG legen Wert auf eine verantwortungsvolle und auf langfristigen Erfolg ausgelegte Unternehmensführung und orientieren sich an den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Der Bericht zur Corporate Governance inklusive der Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB ist auf unserer Webseite unter Investor Relations/Corporate Governance abrufbar.

Börsengang

Seit dem 01. Oktober 2015 werden die Aktien der Scout24 AG im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Seit dem 21. Dezember 2015 ist die Scout24 AG im SDAX notiert. Weitere Details zum Börsengang und zur Entwicklung der Aktie sind zusätzlich im Kapitel Investor Relations zu finden, die Entwicklung der Aktie ist weiterhin jederzeit aktuell abrufbar auf unserer Unternehmenswebseite im Bereich Investor Relations/Aktie.



Die Scout24-Aktie
↳ Seite 39

1.3. Strategie

Unsere Anzeigenumsatzerlöse sind nicht unmittelbar von der Anzahl der durchgeführten Immobilientransaktionen oder Autoverkäufe abhängig, sondern von Anzahl und Dauer der Anzeigen unserer Kunden („Listings“) und somit insbesondere von den Online-Werbeausgaben gewerblicher Immobilienanbieter sowie Autohändler. Für Scout24 ist es entscheidend, seine führende Marktposition bei Besucherzahlen („Traffic“) und Nutzeraktivität zu erhalten bzw. auszubauen, um für Anzeigenkunden attraktiv zu bleiben. Ein hoher Bestand an Anzeigen und eine große Nutzeranzahl verstärken sich gegenseitig, da Anbieter und Nutzer dazu neigen, den Marktplatz zu bevorzugen, der den liquidesten Markt bietet und somit am effizientesten ist. Dementsprechend werden wir immer danach streben, neue Funktionalitäten auf unseren Webseiten einzuführen, um die jeweils beste Nutzererfahrung zu bieten. Weiterhin werden wir unsere Markenbekanntheit durch den effizienten Einsatz von Werbeausgaben steigern. Wir planen durch attraktive Preismodelle sowie weitere Dienstleistungen unser Leistungsversprechen und den Nutzen unserer Anzeigenportale für unsere Kunden zu optimieren. Durch unsere führende Position bei Besucherzahlen und Nutzeraktivität sind wir gut aufgestellt, um auch von den Umsatz- und Wachstumspotenzialen in den großen angrenzenden Marktsegmenten außerhalb unseres Kerngeschäfts der Kleinanzeigen zu profitieren, sei es über den gesamten Immobilienverkaufs- bzw. Vermietungsprozess oder die Wertschöpfungskette des Automobilmarktes hinweg. Unser Fokus liegt auf nachhaltigem und profitabilem Wachstum sowie der nachhaltigen Steigerung unseres Unternehmenswertes.

In diesem Zusammenhang konzentrieren wir unsere Akquisitionsstrategie auf kleinere Zukäufe entlang der Wertschöpfungskette, die unsere Marktposition stärken, uns weiteren Zugriff auf benachbarte Umsatzquellen oder uns den Erwerb technologischer Leistungsfähigkeit ermöglichen.

Weiterhin verfolgen wir konsequent den „OneScout24“-Ansatz, um das operative Geschäft unserer Segmente IS24 und AS24 zu straffen, Synergien und Skaleneffekte zu heben sowie

den Erfahrungsaustausch innerhalb der Gruppe zu fördern. OneScout24 trägt der Tatsache Rechnung, dass die digitalen Marktplätze von IS24 und AS24 (a) im Wesentlichen auf den gleichen Geschäftsgrundlagen beruhen, (b) einen signifikanten relevanten Anteil ihrer Nutzer teilen, da Kaufentscheidungen für Immobilien und Autos oftmals von den gleichen Entwicklungen im Leben der Nutzer beeinflusst werden und (c) operative Synergien ermöglichen, zum Beispiel bei einer nutzerorientierten Produktentwicklung, einer innovationsgetriebenen IT, einer effizienten Markenwerbung, einem leistungsstarken Vertrieb und einzigartigen Möglichkeiten der Datennutzung, welche zu höherer Effizienz führen.

Der Zielwert für unseren Verschuldungsgrad (Verhältnis von EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zu Nettoverschuldung gemäß Definition des bestehenden Konsortialkreditvertrags) liegt bei 2,50:1. Wir planen keine Ausschüttung einer Dividende, bevor wir dieses Ziel erreicht haben. Sobald die Voraussetzungen erfüllt sind, werden wir unter Berücksichtigung unserer Profitabilität, der Cashflows und der geplanten Investitionen eine angemessene Beteiligung der Aktionäre in Form einer Dividende oder auf andere Weise prüfen.

1.4. Steuerungssystem

Entlang unserer Strategie haben wir unser internes Steuerungssystem ausgerichtet und entsprechende Leistungsindikatoren definiert. Wir unterscheiden finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren, mit denen wir den Erfolg in der Umsetzung unserer Strategie messbar machen. Gegenüber dem Vorjahr wird der nicht finanzielle Leistungsindikator „Markenbekanntheit“ nicht mehr zur Steuerung herangezogen.

Ein wichtiger Teil unseres internen Steuerungssystems sind detaillierte Monatsberichte, die eine Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, eine Konzern-Bilanz, eine Kapitalflussrechnung sowie die Monatsergebnisse unserer Kerngeschäfte beinhalten. Weiterhin werden in zweiwöchentlich stattfindenden Besprechungen unseres oberen Führungskreises („Executive Leadership Team“, ELT) der aktuelle Geschäftsverlauf sowie Prognosen der nächsten Wochen auf die Entwicklung der finanziellen und nicht finanziellen Leistungsindikatoren betrachtet. Anhand dieser Berichte nehmen wir Plan-/Ist-Vergleiche vor und leiten bei Abweichungen weitere Analysen oder geeignete Korrekturmaßnahmen ein.

Ergänzt werden diese Berichte durch regelmäßige längerfristige Prognosen zum Geschäftsverlauf sowie durch einen jährlich stattfindenden Budgetprozess.

Sowohl die aktuelle Ertragslage als auch die Prognosen werden dem Aufsichtsrat in quartalsweise stattfindenden Sitzungen vorgestellt.

Steuerungsgrößen

Gemäß unserem Fokus auf nachhaltiges und profitables Wachstum sowie der nachhaltigen Steigerung unseres Unternehmenswertes, sind Umsatz, EBITDA⁷ sowie EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit⁸ unsere wichtigsten finanziellen Ziel- und Steuerungsgrößen auf Konzern- und Segmentebene.

Ergänzt werden diese durch Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte („Investitionen“) sowie durch weitere segmentspezifische Steuerungsgrößen.

↘ 7 EBITDA ist definiert als Gewinn (basierend auf dem Gesamtumsatz) vor Finanzergebnis, Ertragssteuern, Abschreibungen, Wertminderung und dem Ergebnis aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften.

↘ 8 EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht-operative und Sondereffekte.

Der finanzielle Erfolg unserer Portale wird gemäß unserer Strategie im Wesentlichen bestimmt durch den Bestand an Anzeigen („Listings“) sowie an Nutzerreichweite bzw. Besucherzahlen („traffic“). Die wichtigsten Hilfsindikatoren auf Segmentebene sind somit die Anzahl der Listings, insbesondere im Vergleich zum Wettbewerb, sowie Kennzahlen zu Nutzerreichweite und Nutzeraktivität („traffic“). Wir betrachten zusätzlich den Umsatz nach Hauptkundengruppen und die entsprechenden direkten Umsatztreiber wie die Anzahl der Kunden und durchschnittliche Erlöse je Kunde (Average Revenue per User, „ARPU“).

ImmobilienScout24

- Die **Anzahl Listings** stellt den Bestand aller Immobilienanzeigen zu einem bestimmten Stichtag (i.d.R. Monatsende) auf der entsprechenden Website 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 Mobil) sie nutzen.⁹
- **Umsatzerlöse von Kernmaklern** bestehen aus Umsatzerlösen, die durch Bestellungen von Mitgliedschaften von IS24-Kernmaklern im Rahmen unseres Mitgliedschaftsmodells erzielt werden, einschließlich aller Dienstleistungen, die im Rahmen dieser Verträge angeboten werden. Umsatzerlöse von Kernmaklern beinhalten auch Bestellungen von Anzeigendienstleistungen im Rahmen des paketbasierten Preismodells und aller anderen Dienstleistungen, die im Rahmen dieser Verträge für diejenigen Kernmakler angeboten werden, die noch nicht ins Mitgliedschaftsmodell gewechselt sind.
- **Umsatzerlöse von anderen Maklern** bestehen aus Umsatzerlösen, die von gewerblichen Immobilienhändlern erzielt werden, die nicht unsere Kernmakler sind und beinhalten IS24-Werbekampagnen, unseren gewerblichen Immobilienmarktplatz, Pay-per-Ad-Umsatzerlöse, Umsatzerlöse durch FlowFact (unsere CRM-Software für gewerbliche Immobilienhändler) und weitere nicht-anzeigenbezogene Umsatzerlöse.
- **Sonstige Umsatzerlöse** bestehen aus Umsatzerlösen, die durch private Anzeigen oder mit Dienstleistungen für Konsumenten erzielt werden (einschließlich Bonitätsprüfung und Bewertungsdienstleistungen), Umsatzerlösen aus der Generierung von Leads an Umzugs-, Finanz- und Baufinanzierungsdienstleister, sowie Umsatzerlösen aus dem Verkauf von Werbung, die nicht direkt mit dem Immobiliengeschäft zusammenhängt und anderen verschiedenen Umsatzerlösen.
- Die **Anzahl Kernmakler** definieren wir als gewerbliche Immobilienhändler, welche zum Ende des entsprechenden Zeitraums einen Paket- oder einen gebündelten Vertrag mit uns haben.
- Der **ARPU von Kernmaklern** in Euro pro Zeitraum wird berechnet, indem die Umsatzerlöse, erzielt mit unseren Kernmaklern im jeweiligen Zeitraum, durch die durchschnittliche Anzahl an Kernmaklern am Beginn und am Ende des Zeitraums und weiter durch die Anzahl der Monate im jeweiligen Zeitraum geteilt wird.

⁹ Datenquelle: comScore

Autoscout24:

- **Anzahl Listings** des jeweiligen Landes stellt den Bestand an neuen und gebrauchten Automobilen sowie Kleintransportern zu einem bestimmten Stichtag (i.d.R. Monatsmitte) auf der jeweiligen Website dar.¹⁰
- **UMV (Unique Monthly Visitors)** bezieht sich auf die monatlichen Einzelbesucher, die die Webseite über Desktop-PC, mobile Endgeräte oder Apps (Multiplattform) besuchen, unabhängig davon, wie oft sie das Portal in diesem Monat besuchen und (bei den Multiplattform-Kennzahlen) unabhängig davon, wie viele verschiedene Zugänge (Desktop und Mobil) sie nutzen. Die UMV für Benelux/Italien beinhalten die Gesamtzahl der UMVs für Belgien, die Niederlande, Luxemburg und Italien.¹¹
- **Umsatzerlöse von Kernhändlern** bestehen aus Umsatzerlösen, die von AS24-Kernhändlern erzielt werden, die Anzeigendienstleistungen im Rahmen unseres paketbasierten Anzeigenmodells erwerben und alle anderen hiermit verbundenen Produkte, die von solchen Händlern erworben werden.
- **Umsatzerlöse von anderen Händlern** bestehen aus Umsatzerlösen, die von Händlern erzielt werden, die auf dem AS24-Nutzfahrzeugmarkt tätig sind, von Händlern aus Spanien, Österreich und Frankreich, Umsatzerlösen über das Werkstattportal und für andere Dienstleistungen für Händler wie z.B. Plattformschnittstellen. Zudem sind Umsatzerlöse von easyautosale enthalten.
- **Sonstige Umsatzerlöse** bestehen aus Umsatzerlösen aus privaten Anzeigen, sowie aus Werbeverkäufen (insbesondere von OEMs).
- Die **Anzahl der Kernhändler** definieren wir als alle gewerblichen Fahrzeug- und Motorradhändler, die am Ende des entsprechenden Zeitraums entweder einen Paket- oder einen gebündelten Vertrag haben, um ihre Fahrzeug- oder Motorradanzeigen auf unserer Plattform zu bewerben.
- Der **ARPU von Kernhändlern** in Euro pro Zeitraum wird berechnet, indem die Umsatzerlöse, erzielt mit unseren Kernhändlern im jeweiligen Zeitraum, durch die durchschnittliche Anzahl an Kernhändlern am Beginn und am Ende des Zeitraums und weiter durch die Anzahl der Monate im jeweiligen Zeitraum geteilt wird.

1.5. Forschung und Entwicklung

Basierend auf dem OneScout24-Ansatz ist unsere Produktentwicklung dezentral in den Segmenten IS24 bzw. AS24 aufgestellt, agiert aber nach gleichen Prinzipien. Im Geschäftsjahr 2015 wurde zudem damit begonnen, die AS24-Plattform auf eine gemeinsame Plattform mit der IS24 zu migrieren. Ein Teil dieses Projektes konnte in 2015 bereits abgeschlossen werden.

Wir folgen dem Ansatz der agilen Produktentwicklung mit iterativem Vorgehen und einem Prozess der kontinuierlichen Verbesserung. Dies wird unterstützt durch automatisierte Test- und Lieferprozesse, die es ermöglichen, die entwickelten Produkte, Erweiterungen

10 Datenquelle: autobiz

11 Datenquelle: comScore

oder Fehlerkorrekturen mit geringem Risiko und niedrigem manuellem Aufwand verfügbar zu machen. Interdisziplinäre Teams mit Fokus auf den Bedürfnissen der unterschiedlichen Kundengruppen bzw. den Nutzern ermöglichen mehr Freiheiten, Eigeninitiative und -verantwortung in der Produktentwicklung.

Groß geworden als klassisches Desktop-Internet-Unternehmen, kommen aufgrund einer konsequenten Mobile-First-Strategie, getrieben durch die Produktentwicklung, heute schon über 65 Prozent des gesamten Traffics der IS24 und AS24 über mobile Kanäle.¹² Der mobile Mensch sucht Immobilien und Autos zunehmend von unterwegs aus. Smartphones und Tablets ersetzen mehr und mehr den heimischen Desktop-PC. Zur Unterstützung und Verbesserung der Nutzererfahrungen auf allen relevanten digitalen Geräten liegt der Fokus der Produktentwicklung auf nativen Applikationen für Smartphones sowie responsiven Designs für alle weiteren Geräte.

Wir sind bestrebt, ständig neue Produkte für die Bedürfnisse unserer privaten und gewerblichen Kunden zu entwickeln. So werden beispielsweise Anbieter während des Anzeigenerstellungsprozesses und bei der Präsentation ihrer Anzeigen bestmöglich mit Produkten und Services unterstützt. In 2015 wurde bei AS24 so unter anderem die Möglichkeit der Anzeigenerstellung über mobile Apps und der „Express-Verkauf“ eingeführt. IS24 entwickelte den Kontaktmanager, welcher privaten Vermietern und Verkäufern die einfache Verwaltung erhaltener Kontaktanfragen ermöglicht. Die entwickelten Produkte werden regelmäßig Benutzer-Tests in hauseigenen UX („User Experience“) Research-Labs unterzogen, so dass auch diese Erfahrungswerte in die Produktoptimierung einfließen.

Die Entwicklungskosten werden als selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte aktiviert, Forschungskosten bestehen nur in unwesentlicher Höhe und werden in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. In 2015 wurden 10,6 Millionen Euro (Vorjahr 4,9 Millionen Euro) Entwicklungskosten aktiviert. Der Anstieg der Entwicklungskosten zum Vorjahr begründet sich zum einen durch die technische Erneuerung der AS24-Plattform, sowie die gruppenweite Harmonisierung der Aktivierung von Software-Entwicklungskosten und somit die erstmalige Aktivierung von Entwicklungskosten für selbsterstellte Software im Segment IS24 seit Mitte des Jahres 2014 (in einer Gesamthöhe von 8,1 Millionen Euro in 2015 im Vergleich zu 3,1 Millionen Euro im Jahr 2014).

Die Abschreibungen für selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte beliefen sich im Jahr 2015 auf 0,6 Millionen Euro, im Neun-Monatszeitraum vom 1. April 2014 bis zum 31. Dezember 2014 beliefen sie sich auf 0,2 Millionen Euro. Aufgrund des Eigentümerwechsels der Scout24-Gruppe zum 12. Februar 2014 sind sämtliche bis zu diesem Termin selbst erstellten immateriellen Vermögenswerte in das Anlagevermögen der Scout24 AG übergegangen, wurden in der Kaufpreisallokation entsprechend bewertet und sind somit im Rahmen der Abschreibungen auf Vermögenswerte, die aus Kaufpreisallokationen entstanden sind, ausgewiesen.

1.6. Corporate Social Responsibility

Es ist unser Anspruch, unsere technologischen und fachlichen Kompetenzen bestmöglich zu nutzen, um so Online-Marktplätze zu betreiben, die State-of-the-Art sind. So ermöglichen

¹² Schätzungen des Managements, basierend auf der Summe der Besucher der IS24 und AS24 Plattformen (nicht dedupliziert) über mobile Endgeräte, mobil-optimierte Webseite und Applikationen im Verhältnis zu der Summe der gesamten Besucher, gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor, Dezember 2015

wir unseren Nutzern, ihre Träume von Immobilien und Autos einfach, effizient und stressfrei zu verwirklichen – das ist der Schlüssel zu unserem nachhaltigen Erfolg.

Dieser Erfolg wird maßgeblich durch unsere Leistungen und unsere Werte bestimmt. Unsere Werte haben wir in unserem Verhaltenskodex – unserem Code of Conduct – niedergelegt. Daraus ergibt sich, dass wir als verantwortungsvoller Arbeitgeber und Geschäftspartner handeln und als engagierter Akteur für eine zukunftsfähige Gesellschaft agieren. Unser Code of Conduct ist auf unserer Webseite unter Investor-Relations/Corporate-Governance/Verhaltenskodex einsehbar.

Wir engagieren uns für unsere Kunden und Nutzer

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

Wir behandeln Daten absolut vertraulich und kommunizieren professionell

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

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

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

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

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

2. Wirtschaftsbericht – Geschäftsverlauf und Lage des Konzerns

2.1. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Makroökonomische Entwicklung

Scout24 ist im Immobilienbereich in Deutschland und Österreich, sowie im Automobilbereich in Deutschland, Italien, Belgien (inklusive Luxemburg), den Niederlanden, Spanien, Frankreich und Österreich, also der Eurozone, aktiv. Deutschland ist mit 85 % Umsatzanteil im Geschäftsjahr 2015 der Hauptmarkt von Scout24.

Deutschland ist mit einem Bruttoinlandsprodukt (BIP) von 3,0 Billionen Euro in 2015 die größte Volkswirtschaft in Europa. Die konjunkturelle Lage in Deutschland war im Jahr 2015 gekennzeichnet durch ein solides und stetiges Wirtschaftswachstum, mit einem Anstieg des realen Bruttoinlandsproduktes um 1,7 % gegenüber dem Vorjahr. Treibende Faktoren sind die günstige Arbeitsmarktlage (0,8 % bzw. 329.000 mehr Erwerbstätige im Vergleich zu 2014) sowie die Zuwächse in Konsumausgaben (+1,9 % in privaten Konsumausgaben und +2,8 % in staatlichen Konsumausgaben im Vergleich zum Vorjahr).¹³ Basierend auf einer erwarteten Erholung der Absatzmärkte außerhalb des Euro-Raums und dem sich noch etwas verstärkenden Wirtschaftswachstum im Euro-Raum wird sich dieser moderate Wachstumstrend auch in den Folgejahren fortsetzen, so prognostiziert die Deutsche Bundesbank eine Zunahme des realen Bruttoinlandsproduktes von 1,8 % in 2016 und 1,7 % in 2017.¹⁴

Gemäß der Vereinigung der drei führenden europäischen Wirtschaftsforschungsinstitute, Eurozone Economic Outlook, ist auch im Euroraum mit einer ähnlichen Entwicklung zu rechnen. Gemäß Veröffentlichung vom 12. Januar 2016 ist das reale Bruttoinlandsprodukt in 2015 um durchschnittlich 1,5 % gestiegen. Auch in der Eurozone ist die Konsumnachfrage der privaten Haushalte Haupttreiber der Entwicklung. Der verhaltene Aufschwung setzt sich auch hier in 2016 fort, mit einem prognostizierten Anstieg von jeweils 0,4 % des Bruttoinlandsproduktes im ersten und zweiten Quartal 2016.¹⁵

Neben diesem positiven gesamtwirtschaftlichen Umfeld wird unser Geschäftsmodell auch durch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Online-Marktplätze gestützt. 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 Applikationen haben die Internetnutzung als einen festen Bestandteil im Leben der Konsumenten verankert. Insgesamt nutzten im ersten Quartal 2015 85 % der Bevölkerung in Deutschland das Internet für private Zwecke (2014: 83 %). 70 % der Nutzer gingen auch mobil ins Netz, dies ist ein Anstieg von 7 % gegenüber dem Vorjahr. 89 % nutzten das Internet zur Suche nach Informationen über Waren und Dienstleistungen.¹⁶ So informieren sich gemäß einer Studie im Auftrag der AS24 bereits 7 von 10 Interessenten für Neu- oder Gebrauchtwagen online vor dem Besuch eines Autohauses.¹⁷ In Europa hatten im Jahr 2015 83 % der Privathaushalte Zugang zum Internet, ein Anstieg um 2 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr.¹⁸

Dieser Trend beeinflusst zunehmend die Allokation von Marketingbudgets. In Deutschland ist der Anteil der Gesamtwerbenausgaben, die Werber in Zeitungswerbung investieren, von 39,7 % im Jahr 2005 auf 25,1 % im Jahr 2015 zurückgegangen und geht bis 2018 voraus-

¹³ Statistisches Bundesamt, Erste Jahresergebnisse vom 14. Januar 2016

¹⁴ Deutsche Bundesbank, Perspektiven der deutschen Wirtschaft, Monatsbericht, Dezember 2015

¹⁵ Eurozone economic outlook vom 12. Januar 2016

¹⁶ Statistisches Bundesamt, Private Haushalte in der Informationsgesellschaft – Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien, Erhebung 2014 und 2015

¹⁷ puls Marktforschung, November 2015

¹⁸ Eurostat, Internet-Zugangsdichte – Haushalte, Abruf vom 22.01.2016

sichtlich auf 21,6 % weiter zurück. Im Gegensatz dazu ist der Anteil an den Gesamtwerbeausgaben für Onlinewerbung von 4,9 % im Jahr 2005 auf 27,0 % im Jahr 2015 gestiegen. Die Ausgaben für Onlinewerbung lagen in 2015 bereits 15,4 % höher als die Ausgaben für TV-Werbung. Es wird erwartet, dass der Anteil der Ausgaben für Onlinewerbung weiter zunimmt und im Jahr 2018 31,9 % erreicht.¹⁹ Auch Automobilhändler investieren mehr in Onlinewerbung, in 2015 wurden 54,2 % der Gesamtwerbeausgaben für Onlinewerbung eingesetzt, in 2014 waren es nur 36,6 %. Obwohl sich der Online-Anteil in den letzten Jahren von 28,5 % im Jahr 2011 auf 54,2 % fast verdoppelt hat, rechnet über ein Drittel der Händler mit einem weiteren Anstieg in 2016.²⁰

Entwicklung des deutschen Wohnimmobilienmarkts

Der deutsche Immobilienmarkt umfasst sowohl Wohn- als auch Gewerbeimmobilien. IS24 spricht beide Segmente an, erwirtschaftet jedoch den Großteil des Umsatzes mit dem Wohnimmobilienmarkt sowie im Bereich der Verkaufstransaktionen.

In 2014 gab es für den Bereich der Wohnimmobilien 575.000 Verkaufstransaktionen. Die aktuelle GEWOS-Prognose vom 14. September 2015 erwartet eine jährliche Wachstumsrate von 1,7 % auf zirka 585.000 Verkaufstransaktionen in 2015. Ausgehend von der kontinuierlich hohen Nachfrage, welche durch die positive wirtschaftliche Entwicklung, relativ hohe Arbeitsplatzsicherheit und günstige Zinsentwicklung gestärkt wird, rechnet GEWOS für 2015 mit einem Anstieg des Transaktionsvolumens im Wohnimmobilienmarkt von zirka 5,9 % gegenüber 2014. Auch für 2016 wird mit einem weiteren Anstieg der Transaktionszahlen gerechnet.

Deutschlands Immobilienmaklerstruktur²¹ ist mit zirka 33.900 Immobilienmaklern stark fragmentiert. Nach Einschätzungen von Scout24 findet eine Marktkonsolidierung statt, so dass trotz steigenden Transaktionsvolumens die Anzahl der am Markt aktiven Makler in 2015 um zirka 10 % geschrumpft ist, teilweise zurückzuführen auf das im Juni 2015 neu eingeführte sogenannte „Bestellerprinzip“ (definiert im Mietrechtsnovellierungsgesetz (MietNovG)), sowie dem Trend zur Professionalisierung gemäß bereits weiter entwickelter Immobilienmärkte folgend. Insbesondere kleinere Maklerunternehmen sind von diesen Entwicklungen betroffen, so dass Scout24 erstmalig seit zehn Jahren eine sinkende Anzahl an Maklerunternehmen in Deutschland beobachtet.

Entwicklung des europäischen Automobilmarktes

Deutschland stellt mit einer Gesamtanzahl von 44,4 Millionen PKWs in 2014²² und einem Gesamtumsatz in Höhe von 156 Milliarden Euro aus Verkäufen von neuen und gebrauchten PKWs²³ den größten europäischen Automobilmarkt dar. Laut Kraftfahrt-Bundesamt haben im Jahr 2015 zirka 7,3 Millionen Gebrauchtfahrzeuge den Besitzer gewechselt, dies sind zirka 3,7 % mehr als in 2014. Insgesamt wurden in 2015 zirka 3,2 Millionen Neufahrzeuge zugelassen, ein Anstieg von 5,6 % gegenüber dem Jahr 2014.²⁴ Der deutsche Automobilmarkt wird sich nach Ansicht des Zentralverbands Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V. auch im kommenden Jahr stabil entwickeln. Für 2016 rechnet der Verband mit insgesamt 3,2 Millionen Pkw-Neuzulassungen sowie mit 7,3 bis 7,4 Millionen Pkw-Besitzumschreibungen.²⁵

Italien ist der zweitgrößte Automobilmarkt Europas (ausgenommen Russland) mit zirka 37,5 Millionen registrierten PKW.²⁶ Die Zahl der verkauften PKW in Italien ist im Vergleich

↘ 19 ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, Dezember 2015

↘ 20 puls Marktforschung, November 2015

↘ 21 OC&C, Schätzungen des Managements

↘ 22 Kraftfahrt-Bundesamt

↘ 23 DAT, 2015

↘ 24 Kraftfahrt-Bundesamt, Fahrzeugzulassungen im Dezember 2015, Januar 2016

↘ 25 Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe, Dezember 2015

↘ 26 OC&C, SMMT, Kraftfahrt-Bundesamt, CCFA, BCA Used Car Market Report 2014

zum Zeitraum vor der Wirtschaftskrise zurückgegangen; dies ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass die Wirtschaft immer noch mit den Folgen einer lang anhaltenden Rezession kämpft. Vor diesem Hintergrund ist die durchschnittliche Anzahl der Online-Automobilanzeigen im Jahr 2014 um 8,2 % zurückgegangen. Der italienische Automobilmarkt hat sich jedoch im vergangenen Jahr erholt und die durchschnittliche Zahl der Online-Anzeigen ist wieder leicht um 1,5 % angestiegen.²⁷

Der Automobilmarkt in den Benelux-Staaten hat sich im Gegensatz zu Italien in den letzten zehn Jahren stabil entwickelt. Die durchschnittliche Anzahl der Online-Automobilanzeigen ist im Jahr 2015 gegenüber dem Vorjahr um 1,9 % gestiegen.²⁸

2.2. Geschäftsentwicklung Konzern

Die im vergangenen Jahr durchgeführte strategische Überprüfung und Fokussierung auf unsere marktführenden Kerngeschäftsbereiche, IS24 und AS24, sowie die Einführung des OneScout24-Ansatzes im Laufe des Jahres 2015, zahlen sich aus. Scout24 befindet sich auf Wachstumskurs und erzielte eine deutliche Steigerung der Außenumsätze und des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit. Dieser Anstieg ist hauptsächlich zurückzuführen auf die Einführung des neuen Mitgliedschaftsmodells bei IS24, die steigende Kundenanzahl bei AS24, die Stärkung der Wertschöpfungskette durch gezielte Zukäufe sowie kontinuierliche operative und kostenbezogene Effizienzsteigerungen im Zusammenspiel mit der Nutzung von Synergieeffekten.

Um das Wachstum weiter voranzutreiben, haben wir unter anderem neugestaltete Werbeformate und Pakete eingeführt, sowie die Technologie der Werbeplattform auf den neusten Stand gebracht, was uns eine verbesserte Zielgruppenansprache, „programmatic advertising“ mit Echtzeitgeboten und eine Erweiterung der Reichweite ermöglicht.

Der neue gruppenübergreifende Bereich Scout24 Media wurde im September 2015 gegründet und unterstützt alle Aktivitäten im Werbeanzeigenverkauf, unabhängig davon auf welcher Plattform, IS24 oder AS24, die Werbung geschaltet wird. Weiterhin bündelt Scout24 Media alle Aktivitäten im Bereich der Dienstleistungen für unsere Nutzer. Diese Gruppenfunktion stärkt unsere Fähigkeit zur Generierung von Leads und unser Werbeanzeigengeschäft und unterstützt somit bei der Positionierung als führender datengetriebener Herausgeber in Deutschland und Europa.

Im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2015 haben wir die wesentlichen Vorbereitungen für den am 01. Oktober 2015 durchgeführten Börsengang getroffen, der grundlegende Änderungen in unserer Eigentümer- und Finanzierungsstruktur mit sich gebracht hat. Die Zeichnungsfrist für die Scout24 Aktie lief vom 21. September bis 30. September 2015. Durch den Börsengang hat Scout24 nun direkten Zugang zum Kapitalmarkt sowie eine breitere Aktionärsbasis. Insgesamt wurden 34.152.556 Aktien (inklusive der teilweise in Anspruch genommenen Greenshoe-Option) bei deutschen und internationalen Investoren platziert. Das Angebot umfasste auch 7.600.000 neue Namensaktien aus einer Kapitalerhöhung, so dass dem Unternehmen insgesamt 228 Millionen Euro an zusätzlichen Mitteln zugeflossen sind.

Die Kosten des Börsengangs belasteten mit 5,5 Millionen Euro und zusätzliche nicht-operative Kosten mit 17,1 Millionen Euro das EBITDA im Jahr 2015, das mit 166,9 Millionen Euro im

²⁷ Autobiz, Dezember 2015

²⁸ Autobiz, Dezember 2015

Vergleich zum EBITDA des Gesamtjahres 2014 um 79,6 Millionen Euro angestiegen ist. Die nicht-operativen Kosten im Geschäftsjahr 2015, welche nicht im Zusammenhang mit dem Börsengang stehen, setzen sich im Wesentlichen aus Kosten im Zusammenhang mit der im Jahr 2014 begonnenen Restrukturierung und Neuorganisation, sowie der Refinanzierung im April 2015 zusammen. Des Weiteren sind 3,6 Millionen Euro buchhalterischer Effekt im Zusammenhang mit anteilsbasierten Vergütungen enthalten. Das EBITDA im Jahr 2014 war durch nicht-operative Effekte im Zusammenhang mit der Restrukturierung und Neuorganisation, sowie Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Eigentümerwechsel zu Jahresbeginn belastet.

Zeitgleich sind die Außenumsätze des Jahres 2015 aufgrund von Wachstum in beiden Segmenten, IS24 und AS24, um 14,0 % im Vergleich Gesamtjahr 2014 gestiegen.

Das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit verbesserte sich um 27,6 % auf 189,6 Millionen Euro, die Marge betrug 48,2 %; im Gesamtjahr 2014 betrug die Marge 43,0 %.

Die Investitionen im Jahr 2015 betrugen 19,3 Millionen Euro. Die Investitionen waren somit 5,1 Millionen Euro höher als im vergleichbaren Zeitraum 2014, hauptsächlich durch die Vereinheitlichung der IT-Landschaft bei AS24, sowie der erstmaligen Aktivierung von Software-Entwicklungskosten bei IS24 seit Mitte des Jahres 2014. Im Verhältnis zum Umsatz betrug das Investitionsvolumen 4,9 % gegenüber 4,1 % im vergleichbaren Vorjahreszeitraum.

Die Cash Contribution²⁹ stieg im Geschäftsjahr 2015 um 36,0 Millionen Euro gegenüber dem Vergleichszeitraum 2014. Die Cash Conversion Rate³⁰, bezogen auf das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, betrug 89,8 % gegenüber 90,4 % der Vergleichsperiode.

Zum 31. Dezember 2015 beliefen sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf 70,6 Millionen Euro (31. Dezember 2014: 21,4 Millionen Euro). Die Nettofinanzverbindlichkeiten³¹ beliefen sich auf 711,1 Millionen Euro, im Vergleich zu 624,2 Millionen Euro zum 31. Dezember 2014. Dies ist in erster Linie auf die Nettokreditaufnahme im Berichtszeitraum zurückzuführen (weitere Informationen unter 2.4.2. Finanzlage/Kapitalausstattung und Finanzierungsstruktur).

Mit den vorgelegten Zahlen hat Scout24 die später im Neun-Monats-Bericht 2015 nach oben angepasste Prognose aus dem Lagebericht 2014 voll übertroffen. Der Umsatz lag mit 393,6 Millionen Euro dann genauso im Rahmen der Erwartungen (rund 390 Millionen Euro) wie die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit mit 48,2 % (47,5 % - 49,0 %). Die nicht-operativen Kosten beliefen sich auf insgesamt 22,6 Millionen Euro und lagen damit ebenfalls in der avisierten Größenordnung (rund 22 Millionen Euro). Gleiches gilt für die Investitionen in einer Gesamthöhe von 19,3 Millionen Euro (rund 20 Millionen Euro).

2.3. Entwicklung der Geschäftsbereiche

Bei der Beurteilung der operativen Leistungsfähigkeit fokussiert sich das Scout24-Management auf das Kerngeschäft, welches aus den Segmenten IS24, AS24 und dem Bereich Corporate besteht, und verwendet dabei zur Unternehmenssteuerung das EBITDA, das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit sowie weitere Leistungskennzahlen. Diese Kennzahlen und ihre Entwicklung im Berichtszeitraum werden im nachfolgenden Abschnitt erläutert.

²⁹ Cash contribution ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen

³⁰ Cash conversion rate ist definiert als (EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit - Investitionen) / EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

³¹ Nettofinanzverbindlichkeiten sind definiert als Summe des Nominalwerts der verzinslichen Verbindlichkeiten vermindert um liquide Mittel.

Wesentliche Leistungsindikatoren

(in Millionen EUR, sofern nichts anderes angegeben)

	2015	2014	+/-	2015	2014	2014	2014	+/-
	Drei-Monats-zeitraum zum 31.12.15	Drei-Monats-zeitraum zum 31.12.14	in %	Zwölf-Monats-zeitraum zum 31.12.15	Drei-Monats-zeitraum zum 31.03.14	Neun-Monats-zeitraum zum 31.12.14	Zwölf-Monats-zeitraum zum 31.12.14	in %
Umsatzerlöse von Kernmaklern (Deutschland)	38,7	34,5	12,3 %	149,6	32,3	101,0	133,3	12,3 %
Umsatzerlöse von sonstigen Maklern	8,3	7,7	8,6 %	33,7	5,5	19,1	24,6	37,0 %
Sonstige Umsatzerlöse	22,7	19,2	18,5 %	83,5	17,8	55,8	73,6	13,4 %
Außenumsätze gesamt	69,8	61,3	13,8 %	266,7	55,7	175,8	231,4	15,3 %
EBITDA	35,8	29,5	21,3 %	147,9	29,9	89,6	119,5	(23,8 %)
EBITDA der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	40,0	34,7	15,2 %	159,2	30,3	99,0	129,3	23,1 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	57,3 %	56,6 %	1,2 %	59,7 %	54,5 %	56,3 %	55,9 %	6,8 %
Investitionen	2,2	3,9	(41,8 %)	9,8	0,6	6,7	7,3	33,9 %
Kernmakler (zum Periodenende, in Zahlen)	19.355	22.092	(12,4 %)	19.355	21.104	22.092	22.092	(12,4 %)
Kernmakler (Periodendurchschnitt, in Zahlen)	19.698	22.049	(10,7 %)	20.724	21.200	21.598	21.694	(4,5 %)
Kernmakler ARPU (EUR/Monat)	655	521	25,7 %	602	508	519	512	17,5 %
UMV (nur Desktop, in Zahlen und Millionen)	7,2	7,7	(5,9 %)	7,7	8,0	8,2	7,7	(0,1 %)
UMV (Multiplattform, in Zahlen und Millionen)	11,7	n/a	n/a	11,9	n/a	n/a	n/a	n/a

Die Außenumsätze im Segment IS24 sind weiterhin auf Wachstumskurs, im Berichtszeitraum sind sie um 15,3 % im Vergleich zum Gesamtjahr 2014 gestiegen. Dieser Anstieg ist auf höhere Umsätze mit Kernmaklern zurückzuführen, welche von der Einführung des Mitgliedschaftsmodells im Oktober 2014 profitieren, sowie auf wachsende Umsätze im Bereich der Konsumentendienstleistungen. Bis Ende Dezember 2015 haben von den rund 90 % unserer Kernmakler, denen wir das Mitgliedschaftsmodell im Jahr 2015 angeboten haben, bereits 76,4 % gewechselt. Der Kernmakler-ARPU (durchschnittlicher Erlös pro Makler) im Geschäftsjahr 2015 erhöhte sich entsprechend auf 602 Euro (+17,5 % im Vergleich zur Vorjahresperiode). Die durchschnittliche Anzahl an Kernmaklern verringerte sich um 970 auf 20.724, bedingt durch den Wechsel zu anderen Anbietern, den Wechsel von kleineren Maklern zu unserem Pay-Per-Ad-Modell oder Geschäftsaufgaben der Makler. Letztere sind unter anderem auf Gesetzesänderungen in Deutschland zurückzuführen, wonach nun der Immobilieneigentümer in seiner Eigenschaft als Vermieter die Kosten des von ihm beauftragten Maklers tragen muss, das sogenannte „Bestellerprinzip“. Im gleichen Zeitraum ist die Gesamtzahl an Anzeigen auf der IS24 Plattform weitgehend stabil geblieben (zirka 503 Tausend Anzeigen zum Dezember 2014 im Vergleich zu zirka 504 Tausend Anzeigen im Dezember 2015).³²

³² Schätzungen des Managements

Der Anstieg der Umsatzerlöse von sonstigen Maklern ist im Wesentlichen auf die Umsätze der FlowFact Gruppe, Köln („FlowFact“) in Höhe von 12,0 Millionen Euro zurückzuführen, welche seit November 2014 konsolidiert wird (Umsatzerlöse in 2014: 1,9 Millionen Euro). Immobilien.net („Immobilien.net“, das ehemals durch die ERESNET GmbH, Wien, betrieben wurde) in Österreich wird seit Juni 2014 konsolidiert und trug im Jahr 2014 2,0 Million Euro zum Umsatz bei. Das Geschäft der Immobilien.net wurde mit dem existierenden Geschäft der IS24 Österreich Anfang 2015 verschmolzen.

Der Anstieg der sonstigen Umsatzerlöse ist im Wesentlichen auf einen Anstieg der Umsatzerlöse mit Dienstleistungen für Konsumenten, wie Bonitätscheck, Umzugsdienstleistungen und Baufinanzierungsprodukte zurückzuführen. Darüber hinaus beinhalten die sonstigen Umsatzerlöse 0,5 Millionen Euro Umsatz der classmarkets GmbH, Berlin („classmarkets“), die am 8. September 2015 gekauft wurde.

Bedingt durch das Mitgliedschaftsmodell und die Möglichkeit, eine unbegrenzte Anzahl an Inseraten zu schalten, sowie Weiterentwicklungen der privaten Anzeigeprodukte, ist IS24 hervorragend positioniert, seine Marktstellung weiter auszubauen, insbesondere da IS24 die 1,4fache Anzahl an Anzeigen ausweist im Vergleich zum größten Wettbewerber (Stand Dezember 2015)³³. Durch dieses umfangreichere Angebot konnte IS24 auch seine führende Position bei Besucherzahlen („Traffic“) und Nutzeraktivität steigern, mit 370 Millionen Minuten verbrachter Zeit auf der Plattform (Desktop-PC und mobile Endgeräte, 3,1mal mehr im Vergleich zum engsten Wettbewerber).³⁴ Die Gesamtbesucherzahl ist im Dezember 2015 um 13,5 % auf 64 Millionen Seitenbesucher der IS24 gestiegen (im Vergleich zu 56 Millionen Besuchern im Dezember 2014), wohingegen, unterstützt durch unseren „mobile-first“ Ansatz, die Besucherzahlen über mobile Endgeräte um 26,7 % angestiegen sind.³⁵ Die Besuche via mobile Endgeräte machen zwischenzeitlich 68,5 % der Gesamtbesucherzahlen aus (61,4 % im Dezember 2014). Die im Dezember 2015 im Vergleich zum September 2015 insgesamt gesunkenen Besucherzahlen spiegeln die normale Saisonalität wider und lassen sich in den Vorjahren ebenso verfolgen.

Vor dem Hintergrund der positiven Umsatzentwicklung erhöhte sich das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Geschäftsjahres 2015 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 23,1 % auf 159,2 Millionen Euro.

Durch Effizienzsteigerungen, den vollen Effekt des Kostenoptimierungsprogrammes und die erstmalige Aktivierung von Entwicklungskosten (8,1 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2015 im Vergleich zu 3,1 Millionen Euro im Gesamtjahr 2014), stieg die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit auf 59,7 % im Vergleich zu 55,9 % zum Gesamtjahr 2014.

Die Investitionen in der Berichtsperiode betragen 9,8 Millionen Euro im Vergleich zu 7,3 Millionen Euro im Vergleichszeitraum 2014. Wesentlicher Grund für den Anstieg war die Aktivierung von Entwicklungskosten, teilweise kompensiert durch Investitionen in Rechenzentren in 2014, welche in 2015 nicht erfolgt sind.

33 Schätzungen des Managements

34 ComScore, Dezember 2015

35 Schätzungen des Managements, basierend auf Besuchern der IS24 Plattform über mobile Endgeräte, mobil-optimierte Webseite und IS24-Applikationen im Verhältnis zu Gesamtbesuchern, gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor.

AutoScout24

Wesentliche Leistungsindikatoren

Wesentliche Leistungsindikatoren (in Millionen EUR, sofern nichts anderes angegeben)	2015	2014	+/-	2015	2014	2014	2014	+/-
	Drei- Monats- zeitraum zum 31.12.15	Drei- Monats- zeitraum zum 31.12.14	in %	Zwölf- Monats- zeitraum zum 31.12.15	Drei- Monats- zeitraum zum 31.03.14	Neun- Monats- zeitraum zum 31.12.14	Zwölf- Monats- zeitraum zum 31.12.14	in %
Umsatzerlöse von Kernhändlern (Deutschland)	12,1	9,2	31,3 %	43,3	8,3	27,5	35,8	20,9 %
Umsatzerlöse von Kernhändlern (Benelux/Italien)	9,6	8,2	17,3 %	36,0	7,3	23,9	31,3	15,1 %
Umsatzerlöse von sonstigen Händlern	3,1	2,7	13,6 %	11,6	2,7	8,3	11,0	5,7 %
Sonstige Umsatzerlöse	8,7	9,4	-7,4 %	30,0	6,3	22,6	28,9	3,8 %
Außenumsätze gesamt	33,4	29,5	13,0 %	120,7	24,6	82,3	106,9	13,0 %
EBITDA	8,1	4,6	74,2 %	39,7	5,0	14,0	19,0	109,1 %
EBITDA der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	8,9	7,3	21,9 %	43,8	5,1	26,0	31,1	40,9 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (in %)	26,7 %	24,8 %	7,8 %	36,2 %	20,8 %	31,6 %	29,1 %	24,7 %
Investitionen	3,1	3,6	-14,1 %	9,0	1,4	5,1	6,5	37,7 %
Deutschland			0,0 %					
Kernhändler (zum Periodenende, in Zahlen)	22.298	19.774	12,8 %	22.298	17.947	19.774	19.774	12,8 %
Kernhändler (Periodendurchschnitt, in Zahlen)	22.137	19.373	14,3 %	21.036	17.840	18.861	18.754	12,2 %
Kernhändler ARPU (EUR/Monat)	182,4	158,8	14,9 %	171,5	155,3	162,0	159,1	7,8 %
UMV* (nur Desktop, in Zahlen und Millionen)	4,2	4,6	(9,6 %)	4,5	5,1	4,8	4,9	(8,2 %)
UMV* (Multiplattform, in Zahlen und Millionen)	6,5	n/a	n/a	6,5	n/a	n/a	n/a	n/a
Benelux/Italien								
Kernhändler (zum Periodenende, in Zahlen)	17.447	16.395	6,4 %	17.447	15.905	16.396	16.396	6,4 %
Kernhändler (Periodendurchschnitt, in Zahlen)	17.363	16.285	6,6 %	16.922	15.861	16.151	16.106	5,1 %
Kernhändler ARPU (EUR/Monat)	183,7	167,0	10,0 %	177,2	154,0	164,6	161,7	9,5 %
UMV (nur Desktop, in Zahlen und Millionen)	2,9	3,0	-5,0 %	3,1	3,4	3,0	3,1	2,2 %

Auch die Außenumsätze im Segment AS24 zeigen weiterhin einen starken Wachstumskurs mit einem Anstieg von 13,0 % im Geschäftsjahr 2015 gegenüber dem Gesamtjahr 2014. Die Anzahl der Kernhändler in Deutschland ist zum 31. Dezember 2015 um 12,8 % auf 22.298 angestiegen und der ARPU (durchschnittlicher Erlös pro Kernhändler) stieg um 7,8 % auf 171 Euro im Vergleich zum Gesamtjahr 2014. Auf Basis der Einführung der „MIA“-Produkte in Benelux und Italien stieg der ARPU um 9,5 % auf 177 Euro einhergehend mit einem Anstieg der Anzahl der Kernhändler um 6,4 %. Die easyautosale GmbH, München („easyautosale“), welche AS24 im April 2015 erworben hat, trug im Jahr 2015 Umsatz in Höhe von 1,4 Million Euro bei.

Durch Vorantreiben der strategischen Ausrichtung auf die Marktführerschaft im Anzeigenbereich, durch Steigerung der Nutzerfreundlichkeit, durch ein verbessertes Angebot für mobile Endgeräte, sowie das kontinuierliche Umsetzen der Händler-Neugewinnungsstrategie in den vergangenen zwölf Monaten hat AS24 eine Erhöhung des Anzeigenbestandes auf 1.206 Tausend im Dezember 2015 (im Vergleich zu 1.063 Tausend im Dezember 2014) erreicht. Somit konnte der Abstand bezogen auf die Gesamtzahl der Anzeigen zum Marktführer in Deutschland fast geschlossen werden, mit nun 0,98-fach so vielen Anzeigen im Dezember 2015 (im Vergleich zu Dezember 2014 0,86-fach). Des Weiteren konnte AS24 seine Marktführerschaft basierend auf Anzahl der Anzeigen in Belgien (inklusive Luxemburg), Niederlande und Italien weiter ausbauen.³⁶ Durch verbesserte Funktionalität für mobile Endgeräte stieg der Anteil der Besuche über mobile Endgeräte zu Gesamtbesuchen in Deutschland auf 55,4 % im Dezember 2015. Im Dezember 2014 betrug der Anteil der Besuche über mobile Endgeräte 41,8 % der Gesamtbesuche. Der Anteil der Besuche über mobile Endgeräte zu Gesamtbesuchen in Belgien, den Niederlanden und Italien stieg im gleichen Zeitraum von 43,2 % auf 58,9 %.³⁷

Die positive Umsatzentwicklung spiegelt sich im EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit wider, welches um 40,9 % auf 43,8 Millionen Euro angestiegen ist. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg um 7,1 Prozentpunkte auf 36,2 %.

Die Investitionen beliefen sich im Geschäftsjahr 2015 auf 9,0 Millionen Euro, im Vergleichszeitraum betrug diese 6,5 Millionen Euro. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf Investitionen im Zusammenhang mit einem technologischen Wechsel der AS24-Plattform sowie der Migration einiger Applikationen in die „Cloud“ zurückzuführen.

Corporate

Die Außenumsätze sind im Geschäftsjahr 2015 auf 2,8 Millionen Euro gesunken (eine Verringerung um 1,1 Millionen Euro gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum), welches die Beendigung von Dienstleistungsverträgen mit der Deutschen Telekom AG, Bonn widerspiegelt. Das um den Ausgleich der Management Fee bereinigte EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2015 negative 14,1 Millionen Euro verglichen mit negativen 11,4 Millionen Euro für das Gesamtjahr 2014. Der Anstieg ist bedingt durch den Aufbau von Zentralfunktionen wie z.B. Einkauf, sowie Bündelung von gruppenweiten Funktionen im Segment Corporate.

³⁶ Autobiz, Dezember 2015

³⁷ Schätzungen des Managements basierend auf den Besuchen auf den mobil verfügbaren AS24 Plattformen gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor

2.4. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns

2.4.1. Ertragslage

Der Außenumsatz stieg im Geschäftsjahr 2015 um 48,3 Millionen Euro oder 14,0 % auf 393,6 Millionen Euro im Vergleich zum Gesamtjahr 2014 (130,7 Millionen Euro oder 49,7 % im Vergleich zum Neun-Monatszeitraum vom 01. April 2014 bis zum 31. Dezember 2014), im Wesentlichen getrieben durch das Wachstum in den Kerngeschäftsfeldern. Die Neu-Akquisitionen im Geschäftsjahr 2015, easyautosale und classmarkets trugen insgesamt 1,9 Millionen Euro zum Umsatz in 2015 bei. Bereinigt um die Akquisitionen FlowFact, stuffle, easyautosale und classmarkets betrug das Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2015 10,5 % im Vergleich zum Gesamtjahr 2014.

Die betrieblichen Aufwendungen (definiert als Differenz zwischen Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, das heißt bereinigt um nicht-operative Einflüsse und Sondereffekte) vor Abschreibungen stiegen im Geschäftsjahr 2015 um 3,7 % auf 204,0 Millionen Euro an, infolge von Effizienzsteigerungen, unter anderem aus dem durchgeführten Kostensenkungs- und Restrukturierungsprogramm, unterproportional im Vergleich zum Umsatzwachstum. Im Gesamtjahr 2014 beliefen sich die betrieblichen Aufwendungen auf 196,7 Millionen Euro, im Neun-Monatszeitraum vom 1. April 2014 bis zum 31. Dezember 2014 auf 147,6 Millionen Euro.

Als Ergebnis der zuvor beschriebenen Entwicklungen stieg das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Berichtszeitraum auf 189,6 Millionen Euro, was einer Marge von 48,2 % entspricht (im Gesamtjahr 2014 148,6 Millionen Euro bzw. 43,0 %, im Neun-Monatszeitraum vom 01. April 2014 bis zum 31. Dezember 2014 115,2 Millionen Euro bzw. 43,8 %).

Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von easyautosale betrug negative 0,7 Millionen EUR im Geschäftsjahr 2015, das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der classmarkets 0,2 Millionen Euro. FlowFact trug im Geschäftsjahr 2015 4,0 Millionen Euro zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit bei, im Jahr 2014 seit Akquisition im November betrug der Beitrag 0,3 Millionen Euro. Bereinigt um die Akquisitionen FlowFact, stuffle, easyautosale und classmarkets betrug das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Geschäftsjahr 2015 187,1 Millionen Euro, die Marge betrug 49,3 %.

Die nicht-operativen Kosten im Geschäftsjahr 2015 beliefen sich auf 22,6 Millionen Euro, im Vergleich zu 56,7 Millionen Euro im Neun-Monatszeitraum vom 01. April 2014 bis zum 31. Dezember 2014. Die nicht-operativen Kosten im Zeitraum vom 01. April 2014 bis zum 31. Dezember 2014 setzten sich im Wesentlichen aus Rechtsberatungs- und sonstigen Beratungskosten im Zusammenhang mit dem Eigentümerwechsel und weiteren Akquisitionen, Kosten der Restrukturierung und Neuorganisation sowie Beratungskosten im Zusammenhang mit der Finanzierungsstruktur zusammen.

Der Effekt des in 2014 begonnenen Kostensenkungs- und Restrukturierungsprogramms und der Rückgang der nicht-operativen Kosten spiegelt sich insbesondere in den Verwaltungskosten wider. Die Verwaltungskosten in 2015 sind zusätzlich belastet durch Kosten des Börsengangs in einer Höhe von 10,5 Millionen Euro, wovon 5,5 Millionen Euro durch die Scout24 AG zu tragen sind, und 5,0 Millionen Euro an die Anteilseigner verrechnet wurden (Ausweis in den sonstigen betrieblichen Erträgen).

Entsprechend stieg das Betriebsergebnis im Berichtszeitraum auf 101,3 Millionen Euro, im Vergleich zu 8,6 Millionen Euro im Neun-Monatszeitraum vom 1. April 2014 bis zum 31. Dezember 2014. Im Betriebsergebnis enthalten sind Abschreibungen in Höhe von 65,6 Millionen Euro, von denen 48,8 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte, die aus Kaufpreisallokationen entstanden sind, entfallen.

Der Nettofinanzaufwand belief sich Geschäftsjahr 2015 auf 22,4 Millionen Euro, verglichen mit 31,1 Millionen Euro im Neun-Monatszeitraum zum 31. Dezember 2014. Hierin enthalten sind Erträge aus dem Verkauf der Beteiligung an PropertyGuru Pte. Ltd in Höhe von 22,1 Millionen Euro. Die Finanzaufwendungen stiegen infolge der Refinanzierung von 29,6 Millionen Euro auf 48,5 Millionen Euro.

Der Ertragsteueraufwand belief sich im Geschäftsjahr 2015 auf 22,0 Millionen Euro, woraus sich eine effektive Steuerquote von 27,9 % ergibt, verglichen mit einem Steuerertrag in Höhe von 1,3 Millionen Euro im Neun-Monatszeitraum vom 1. April 2014 bis zum 31. Dezember 2014. Den Ertragsteueraufwand mindern latente Steuern in Höhe von 10,1 Millionen Euro, die im Wesentlichen auf Abschreibungen auf Vermögenswerte, die aus Kaufpreisallokationen entstanden sind, entfallen. Im Neun-Monatszeitraum des Vorjahres beliefen sich die latenten Steuererträge auf 6,3 Millionen Euro.

Entsprechend verzeichnete Scout24 für das Geschäftsjahr 2015 ein Konzernergebnis in Höhe von 56,9 Millionen Euro. Hierin enthalten ist ein auf Minderheitenanteile entfallender Verlust in Höhe von minus 0,6 Millionen Euro. Den Aktionären zuzurechnen ist somit ein Ergebnis in Höhe von 57,4 Millionen Euro, woraus sich ein Ergebnis je Aktie von 0,56 Euro ergibt.

2.4.2. Finanzlage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

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

Die Ausschüttung einer Dividende ist nicht geplant, bevor der Zielkorridor für den Verschuldungsgrad (Verhältnis von EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zu Nettoverschuldung gemäß Definition des bestehenden Konsortialkreditvertrages) von 2,50:1 erreicht ist.

Kapitalausstattung und Finanzierungsstruktur

Die Scout24 AG verfügte zum 31. Dezember 2015 im Rahmen eines Konsortialkreditvertrags (Senior Facility Agreement, im folgenden „SFA“) über einen Gesamtkreditrahmen in Höhe von 781,0 Millionen Euro, welcher in voller Höhe gezogen war, sowie einen revolvingierenden Kreditrahmen in Höhe von 45,6 Millionen Euro. Zum 31. Dezember 2014 belief sich der Gesamtkreditrahmen auf 645,0 Millionen Euro, der in voller Höhe gezogen war, sowie einen revolvingierenden Kreditrahmen in Höhe von 50 Millionen Euro. Im Rahmen einer Refinanzierung im April 2015 wurde die Fazilität D des SFA in Höhe von 50,0 Millionen Euro vollständig getilgt, sowie die Fazilität C in Höhe von 400 Millionen Euro neu aufgenommen. Im Oktober 2015 wurden aus den Zuflüssen des Börsengangs insgesamt 214,0 Millionen Euro getilgt,

davon 107,0 Millionen Euro pro rata auf die Fazilitäten B und C und 107,0 Millionen Euro auf die Fazilität B.

Die Scout24-Holding und weitere Gesellschaften der Scout24-Gruppe garantieren für die Verpflichtungen der Scout24 AG aus dem Kreditvertrag. Der Zinssatz für die unter dem SFA gezogenen Fazilitäten basiert auf dem EURIBOR plus einer Zinsmarge, welche an das Verhältnis von EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zu Nettoverschuldung (gemäß Definition des SFA) geknüpft ist. Im Rahmen der Refinanzierung im April 2015 wurden die Zinsmargen um 0,25 % nach unten angepasst, so dass die höchste Zinsmarge nun bei 4,25 % (vor Refinanzierung: 4,50 %) liegt. Weiterhin wurden die Covenants angepasst, das Covenant zur Zinsdeckung wurde ersatzlos gestrichen, die Werte zum Verhältnis von EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zu Nettoverschuldung (gemäß Definition des SFA) wurden hochgesetzt, so dass zum Dezember 2015 ein Wert von 7,75:1,00 gilt (vor Refinanzierung: 6,25:1). Im Berichtszeitraum wurden die Covenants eingehalten, zum 31. Dezember 2015 betrug der EBITDA-Headroom über 50 %. Das Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit betrug 3,74:1 und lag damit ebenfalls unterhalb des kommunizierten Zielwertes von 4,0:1.

Um Zinsänderungsrisiken zu begrenzen, hat die Scout24 AG Zinscaps abgeschlossen. Im Rahmen des SFA ist der EURIBOR nach unten bei 0 % begrenzt.

Neben dem Bestand an liquiden Mitteln in Höhe von 70,6 Millionen Euro (31.12.2014: 21,4 Millionen Euro) verfügt der Konzern zudem über Liquidität aus dem o.g. Kontokorrent-Kredit in Höhe von 45,6 Millionen Euro, wovon 40,35 Millionen Euro verfügbar sind. 5,25 Millionen Euro sind im Rahmen eines Nebenkreditvertrages für eine revolvingende Linie für Barziehungen in Höhe von maximal 3,75 Millionen Euro sowie eine Aval-Linie bis zu 1,5 Millionen Euro allokiert.



Leasingverhältnisse
und sonstige
Verpflichtungen
↘ Seite 165

Zum Bilanzstichtag bestanden außerbilanzielle Verpflichtungen in einer Gesamthöhe von 36,2 Millionen Euro, davon 12,7 Millionen Euro mit einer Restlaufzeit von einem Jahr, 17,5 Millionen Euro mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr bis fünf Jahre und 6,0 Millionen Euro mit einer Restlaufzeit über fünf Jahre. Zum 31. Dezember 2014 bestanden außerbilanzielle Verpflichtungen in einer Gesamthöhe von 54,8 Millionen Euro. Der Rückgang um 19,1 Millionen Euro bedingt sich im Wesentlichen durch die Verkürzung der Restmietlaufzeit für Büroflächen aufgrund von befristeten Mietverträgen und weiterhin durch eine Verringerung der Verpflichtungen aus Dienstleistungsverträgen durch Beendigung entsprechender Verträge aufgrund von Insourcing.

Liquiditäts- und Investitionsanalyse

Scout24 erzielte im Geschäftsjahr 2015 einen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 124,5 Millionen Euro, ein Anstieg um 88 % im Vergleich zu 66,1 Millionen Euro im Rumpfgeschäftsjahr 2014. Dies ist im Wesentlichen auf das gestiegene EBITDA zurückzuführen. Gegenläufig wirkten Zahlungsmittelabflüsse in Höhe von 31,4 Millionen Euro aus Ertragsteuerzahlungen, welche das Geschäftsjahr 2015 als auch das Vorjahr betrafen. Zusätzlich belasteten Zahlungsmittelabflüsse in Höhe von 6,4 Millionen Euro aus Rückstellungen, hauptsächlich in Zusammenhang mit den 2014 begonnenen Restrukturierungsmaßnahmen, den Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit.

Im Berichtszeitraum generierte Scout24 36,2 Millionen Euro aus Netto-Devestitionen im Wesentlichen aufgrund der Veräußerung der Beteiligung an PropertyGuru. Um Effekte aus Devestitionen von Geschäftsbereichen bereinigt ergibt sich ein Cashflow aus Investitionstätigkeit in Höhe von minus 28,5 Millionen Euro. Hiervon entfielen 19,3 Millionen Euro auf Investitionen in Vermögenswerte, hauptsächlich der IT Infrastruktur, und 9,5 Millionen Euro auf die Akquisitionen easyautosale und classmarkets.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich im Berichtszeitraum auf minus 111,6 Millionen Euro. Hierin enthalten sind Dividendenausschüttungen in Höhe von 421,6 Millionen Euro, denen Mittelzuflüsse aus Nettokreditaufnahmen in Höhe von 350 Millionen Euro entgegenstehen. Aus dem Börsengang der Scout24 flossen dem Unternehmen aus der Ausgabe neuer Aktien nach Transaktionskosten Mittel in Höhe von 219,7 Millionen Euro zu, wovon 214,0 Millionen Euro zur Tilgung der Fazilitäten unter dem SFA verwendet wurden.

Insgesamt stiegen die verfügbaren Zahlungsmittel somit im Geschäftsjahr 2015 um 49,2 Millionen Euro, von 21,4 Millionen Euro am 31. Dezember 2014 auf 70,6 Millionen Euro zum 31. Dezember 2015.

2.4.3. Vermögenslage

Die Bilanzsumme des Konzerns belief sich zum 31. Dezember 2015 auf 2.173,2 Millionen Euro und blieb damit nahezu unverändert (zum 31. Dezember 2014: 2.195,1 Millionen Euro).

Langfristige Vermögenswerte gingen um 3,3 % auf 2.055,5 Millionen Euro (31. Dezember 2014: 2.127,4 Millionen Euro) zurück. Dies ist im Wesentlichen auf die Abnahme der Beteiligungen um 36,5 Millionen Euro nach dem Verkauf der Anteile an PropertyGuru zurückzuführen, außerdem auf den Rückgang bei den sonstigen immateriellen Vermögenswerten um 11,9 % bzw. 35,1 Millionen Euro auf 259,5 Millionen Euro durch die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die aus Kaufpreisallokationen entstanden sind.

Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen von 67,7 Millionen Euro auf 117,7 Millionen Euro, überwiegend durch den Anstieg der Zahlungsmittel von 21,4 Millionen Euro auf 70,6 Millionen Euro.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten sanken von 90,2 Millionen Euro auf 85,5 Millionen Euro, hauptsächlich durch die Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Langfristige Verbindlichkeiten nahmen zu von 1.044,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2014 auf nunmehr 1.166,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2015. Dies ist in erster Linie auf die Nettokreditaufnahme im Berichtszeitraum zurückzuführen. Infolgedessen stiegen die Finanzverbindlichkeiten um 131,3 Millionen Euro auf 767,9 Millionen Euro. Die passiven latenten Steuern, die überwiegend auf temporäre Differenzen aus Kaufpreisallokationen gebildet wurden, haben sich im Einklang mit den rückläufigen immateriellen Vermögenswerten verringert.

Das Eigenkapital ist von 1.060,2 Millionen Euro auf 921,3 Millionen Euro gesunken, bedingt durch Dividendenausschüttungen in Höhe von 421,6 Millionen Euro sowie gegenläufig die Zuflüsse aus dem Börsengang in Höhe von 219,7 Millionen Euro und dem Jahresergebnis (entfallen auf Anteilseigner des Mutterunternehmens) in Höhe von 56,9 Millionen Euro. Entsprechend beträgt die Eigenkapitalquote nunmehr 42,4 % nach 48,3 % zum 31. Dezember 2014.

2.5. Mitarbeiter

Da sich Scout24 in einem schnell wandelnden Umfeld bewegt, ist ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil, herausragende Talente für das Unternehmen zu gewinnen und halten zu können. Die konstruktive Nutzung des Diversity-Managements, der Umgang mit der Vielfalt aller Mitarbeiter hat für Scout24 eine herausragende Bedeutung. Scout24 steht für eine wertschätzende Unternehmenskultur, in der offenes, vorurteilsfreies Miteinander ein zentraler Aspekt ist. Für Scout24 arbeiten Menschen mit den unterschiedlichsten Überzeugungen, kulturellen und berufsbedingten Hintergründen, Fähigkeiten und Ansichten. Diese Vielfalt begreift Scout24 als Stärke – denn durch sie ist es möglich, optimal auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden und die Herausforderungen eines sich stetig verändernden Marktes einzugehen.

Zum 31. Dezember 2015 beschäftigte Scout24 1.120 Mitarbeiter (berechnet als Vollzeit-äquivalente, „FTE“), verglichen zu 1.084 FTE zum 31. Dezember 2014, ohne Praktikanten, Auszubildende, Aushilfen, Werkstudenten, Leiharbeitnehmer und freie Mitarbeiter. Damit liegt die Mitarbeiterzahl aufgrund des höheren Umsatzwachstums leicht über dem im Lagebericht 2014 prognostizierten Wert für 2015 mit 1.088 Mitarbeitern.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Mitarbeiterzahl (FTE) – inklusive Vorständen und Geschäftsführung – jeweils zum 31. Dezember 2015 und 31. Dezember 2014 gegliedert nach Segmenten und Regionen:

FTE (zum Periodenende)

	2015	2014
	zum 31.12.15	zum 31.12.14
Gruppe	1.120	1.084
IS24	681	662
AS24	379	355
Corporate	48	48
sonstige	12	20

	2015	2014
	zum 31.12.15	zum 31.12.14
Gruppe	1.120	1.084
Inland	993	954
Ausland	127	130

2.6. Gesamtaussage

Die Scout24-Gruppe hat in der Berichtsperiode ihre Strategie des nachhaltigen und profitablen Wachstums mit Fokus auf die Kerngeschäfte der ImmobilienScout24 und AutoScout24 konsequent umgesetzt. Wir haben unser Wachstum im Wesentlichen organisch, aber auch durch gezielte, unsere Wertschöpfungskette ergänzende Akquisitionen, vorangetrieben. Darüber hinaus haben wir die Neuausrichtung unserer Organisation zielstrebig vorangetrieben und die Nutzung von Synergien gefördert.

Die Entwicklung unseres EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit spiegelt die Erfolge in unserer Strategie wider. Das EBITDA war erwartungsgemäß beeinträchtigt durch die Aufwendungen für den Börsengang sowie der in 2014 begonnenen Restrukturierung und Neuorganisation. Auf Basis unserer Margenqualität, einer starken Cash Contribution³⁸, einer soliden Bilanzstruktur sowie dem guten Verhältnis von EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zur Nettoverschuldung, befinden wir uns in einer hervorragenden Position, die Transformation unserer Gesellschaft zu dem branchenführenden Anbieter digitaler Marktplätze weiter voranzutreiben, sowie die Ertragskraft weiter zu behaupten und auszubauen.

³⁸ Cash contribution ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen.

3. Nachtragsbericht

Die Autoscout24 Nederland B.V., Amsterdam, ein Tochterunternehmen der Scout24 AG, unterzeichnete am 1. Februar 2016 eine Vereinbarung zur Übernahme aller Anteile des niederländischen digitalen Automobilanzeigenportals European AutoTrader B.V., Amsterdam („AutoTrader“) von der Sanoma Media Netherlands B.V., Amsterdam mit Stichtag zum 1. Januar 2016. Der Vollzug der Transaktion (Closing) erfolgte direkt im Anschluss. Der vereinbarte Kaufpreis beträgt 27,7 Mio. EUR und wird bar gezahlt. Aufgrund der zeitlichen Nähe zwischen dem Erwerbszeitpunkt und dem Veröffentlichungszeitpunkt des Konzernabschlusses lagen zum Aufstellungszeitpunkt nicht die erforderlichen Informationen vor, um eine vollständige Allokation des Kaufpreises auf die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte und Schulden entsprechend den IFRS-Vorgaben vorzunehmen.

Die AutoTrader betreibt in den Niederlanden das digitale Automobilanzeigenportal AutoTrader.nl. Mit einem jährlichen Umsatzvolumen von mehr als 6 Millionen Euro, einem Kundenstamm von mehr als 4.000 Autohändlern, 150.000 Anzeigen und einer Million Unique Visitors pro Monat hat Autotrader.nl eine starke Position im niederländischen Markt. Mit AutoScout24.nl betreibt Scout24 bereits das führende digitale Anzeigenportal für Automobile in den Niederlanden und wird seine führende Marktposition durch die Übernahme von AutoTrader.nl weiter ausbauen.

Im Februar 2016 wurde die Asa HoldCo GmbH, Frankfurt am Main als einer der direkten Anteilseigner der Scout24 AG auf die Willis Lux Holdings 2 S.à r.l., Luxemburg verschmolzen. Die Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. ist wiederum ein verbundenes Unternehmen der Willis Lux Holdings S.à r.l., Luxemburg, die als nächst höheres Mutterunternehmen einen Konzernabschluss veröffentlicht.

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 2015 geführt hätten.

Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 AG schlagen der diesjährigen Hauptversammlung am 23. Juni 2016 keine Dividendenausschüttung vor.

4. Chancen- und Risikobericht

Die frühzeitige Identifizierung und Steuerung von potenziellen Risiken ist für die Scout24-Gruppe ein elementarer Bestandteil der Unternehmensstrategie, resultierend aus der Erkenntnis, dass sich bei konsequenter Anwendung der Prinzipien eines funktionierenden Risikomanagements ebenso die Möglichkeit der Erkennung und Nutzung von Chancen ergibt. Um Risiken – und Chancen – frühzeitig zu identifizieren und konsequent zu handhaben, setzt die Scout24-Gruppe wirksame Steuerungs- und Kontrollsysteme ein. Die Gesamtrisikolage wird dadurch stets in einem tragbaren Rahmen gehalten, eine Gefährdung der Unternehmensgruppe ist derzeit nicht erkennbar.

4.1. Gesamtaussage zur Risikolage aus Sicht der Unternehmensleitung

Das Internetgeschäft ist auf Wachstumskurs in Deutschland, Europa und weltweit. Insbesondere im Anzeigengeschäft verschieben sich die Geschäftsmodelle weiter weg von Offline-Angeboten (z.B. Printmedien) hin zu Online-Angeboten. Zugleich stellt die Schaffung von Transparenz in digitalen Marktplätzen mit relevanten Inhalten und Angeboten für Nutzer ein signifikantes Geschäftspotenzial für innovative Vermarktungsstrategien der Angebote auf diesen Handelsplätzen dar. Zusammen definieren diese Entwicklungen das Chancen- und Risikoprofil der Scout24-Gruppe.

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

In Vorbereitung auf den am 1. Oktober 2015 erfolgreich durchgeführten Börsengang hatte die Scout24-Gruppe bereits im Vorjahr einen Strategiewechsel eingeleitet, der sich auch auf das Risikoprofil der Scout24-Gruppe auswirkt. Durch den Umbau der Scout24-Gruppe weg von eigenständigen Geschäftsbereichen unter einer Holding-Struktur zu einer voll integrierten Organisation mit geteilten Zentralfunktionen wurde dabei das Standard-Geschäftsmodell der weltweit besten digitalen Marktplätze übernommen. Die externe Finanzierung wurde im Rahmen des Börsengangs durch die zugeflossenen Mittel teilweise abgelöst.

Wir bewerten daher die Risiken zum Zeitpunkt der Erstellung des Lageberichts als begrenzt, die Gesamtrisikolage ist beherrschbar. Gegenüber der Berichterstattung zum Jahresabschluss am 31. Dezember 2014 hat sich keine (grundlegende) Änderung der Gesamtrisikolage ergeben. Es sind derzeit keine Risiken erkennbar, die einzeln oder zusammen mit anderen Risiken zu einer signifikanten oder dauerhaften Beeinträchtigung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Scout24 führen könnten bzw. als bestandsgefährdend anzusehen wären.

4.2. Risikomanagementsystem, Compliance Management System und Internes Kontrollsystem

Die grundsätzliche Ausgestaltung des Risikomanagementsystems orientiert sich an dem international anerkannten Rahmenwerk COSO Enterprise Risk Management Framework des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. Dieses Rahmen-

werk verknüpft das gruppenweite Risikomanagement mit dem Internen Kontrollsystem („IKS“), welches gleichfalls auf dem COSO-Rahmenwerk basiert. Dieser ganzheitliche Ansatz unterstützt die Gesellschaft dabei, dass Steuerungs- und Überwachungsaktivitäten an den Unternehmenszielen und deren inhärenten Risiken ausgerichtet werden.

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

Das Risikomanagement stellt auf die systematische Erfassung und Bewertung von Risiken ab 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 zu ergreifen und diese überwachen zu können.

Das Risikomanagement im Berichtszeitraum hat sich im Überwiegenden auf diejenigen Aktivitäten konzentriert, die den zukünftigen Ertrag (EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, EBITDA, EBIT) maßgeblich beeinflussen und für die Zukunftsperspektiven der Gesellschaft bedeutsam sind.

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

Ende 2014 wurde mit einer grundlegenden Überarbeitung und Neudefinition des Risikomanagements der Scout24-Gruppe begonnen. Zielbild für das Risiko- und Chancenmanagement ist ein ganzheitlicher, integrierter Ansatz, der die Governance-Komponenten Risikomanagement, Internes Kontrollsystem (IKS) und Compliance kombiniert, ergänzt durch unterstützende Prüfungsaktivitäten der internen Revision. Ausgangs- und Anknüpfungspunkt sind dabei die Anforderungen an Risikomanagement- und Compliance Management Systeme für kapitalmarktorientierte Unternehmen. Die Umsetzung wurde im Geschäftsjahr 2015 begonnen und kann voraussichtlich in 2016 abgeschlossen werden.

4.2.1. Grundlagen des Risiko- und Chancenmanagements der Scout24-Gruppe

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

Unser Geschäft wird von einer Reihe externer und interner Faktoren beeinflusst, die sowohl Risiken, als auch Chancen bergen. Dabei definieren wir Risiken als mögliche

Ereignisse oder künftige Entwicklungen, die eine negative Abweichung der Unternehmensentwicklung bzw. von gesteckten Zielen oder geplanten Größen zur Folge haben. Risikoausprägungen, die wir bereits in unserer finanziellen Planung berücksichtigt haben, fallen konsequenterweise nicht unter diese Risikodefinition und werden daher auch nicht erläutert.

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

4.2.2. Organisatorische Verankerung des Risiko- und Chancenmanagements

Die Gesamtverantwortung für das Risiko- und Chancenmanagement-System der Scout24-Gruppe liegt beim Vorstand. Bis zur Neuausrichtung wurde das Risiko- und Chancenmanagement über die Holding-Gesellschaft koordiniert und in die Segmente, d.h. die operativen Einheiten, delegiert. Im Rahmen der Überarbeitung der Organisationsstruktur ist ein zentrales Ressort „Risikomanagement“ eingeführt worden, 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 Segmente und Zentralbereiche, die die Verantwortung für die Umsetzung des Risiko- und Chancenmanagementsystems in den Risiko-Reportingeinheiten, das heißt den operativen Einheiten, haben.

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

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

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

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

- Verfahren zur Identifikation, Beurteilung und Dokumentation aller wesentlichen rechnungslegungsrelevanten Unternehmensprozesse und Risikofelder inklusive dazugehöriger Schlüsselkontrollen. Diese umfassen Prozesse des Finanz- und Rechnungswesens und operative Unternehmensprozesse, die wesentliche Informationen für die Aufstellung des Jahres- und Konzernabschlusses einschließlich des Lageberichts bereitstellen.
- Prozessintegrierte Kontrollen (IT-gestützte Kontrollen und Zugriffsbeschränkungen, Berechtigungskonzept, v.a. 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.

4.2.4. Risikoprävention und Sicherstellung von Compliance

Risikoprävention ist ein wesentliches Element des Risikomanagementsystems und integrativer Bestandteil der ordentlichen Geschäftstätigkeit. So werden in zweiwöchentlich stattfindenden Sitzungen des oberen Führungskreises („Executive Leadership Team“, ELT), in quartalsweisen Sitzungen mit dem Aufsichtsrat, sowie in regelmäßig stattfindenden Budget- und Strategie- sowie Ergebnism Meetings, Risiken und Chancen sowie deren Auswirkungen auf das Unternehmen diskutiert. Darüber hinaus vervollständigt die einmal im Jahr durchgeführte Inventarisierung und Bewertung aller Unternehmensrisiken, die regelmäßige Aktualisierung der Bewertung inklusive eines regelmäßigen Austauschs mit den Risikoverantwortlichen, sowie die Berichterstattung über das quartalsweise Risikoinventar an den Vorstand das Risikomanagementsystem der Scout24-Gruppe.

Die Einhaltung nationaler und international anerkannter Compliance-Anforderungen ist fester Bestandteil der Risikoprävention. Mit der im Jahre 2014 begonnenen Überarbeitung und Neudefinition des Risikomanagements der Scout24-Gruppe erfolgte dabei eine konsequente Neuausrichtung von Risikomanagement, IKS und Compliance im Hinblick auf die Erfordernisse der neuen Eigentümer- und Organisationsstruktur und damit auch auf die strategischen Ziele des Unternehmens, einschließlich des am 1. Oktober 2015 erfolgten Börsengangs. Dieser ganzheitliche, integrierte Governance-, Risk- und Compliance Ansatz findet seinen Ausdruck in der Anpassung von risiko- und compliancerelevanten Unternehmensprozessen an die Anforderungen der neuen Unternehmensstruktur und -strategie.

Im Rahmen des Eigentümerwechsels in 2014 wurde dabei zunächst die auf den Voreigentümer ausgerichtete Risikomanagement- und Compliance Management Infrastruktur übernommen, einschließlich aller dort geltender Richtlinien und Prozesse. Die Neuausrichtung beinhaltete neben der Anpassung bestehender Risikomanagement – und Compliance-Richtlinien und -prozesse u.a. auch die Einführung eines neuen Verhaltenskodex

(„Code of Conduct“) sowie eines externen Hinweisgebersystems. Ergänzt wird dies durch ein neu einzurichtendes Kommunikations- und Schulungskonzept für alle Unternehmens-einheiten in Bezug auf relevante Risiko- und Compliance-Inhalte, um alle Mitarbeiter entsprechend zu sensibilisieren und ein unternehmensweit einheitliches Verständnis unserer Risikomanagement- und Compliance-Standards zu erreichen. Die Scout24-Gruppe verfügt über ein System an Regelungen, Prozessen und Kontrollen, mit deren Hilfe mögliche Defizite im Unternehmen frühzeitig identifiziert und mit entsprechenden Maßnahmen minimiert werden können.



Verhaltenskodex:
Corporate Social
Responsibility
↘ Seite 52

4.3. Entwicklung der Risikobeurteilung

Am Beginn des Prozesses steht die Identifikation wesentlicher Risiken. Dabei werden Risiken, die eine bestimmte Wesentlichkeitsgrenze überschreiten oder eine subjektive Dringlichkeit darstellen, ad-hoc vom Risk-Owner oder über den „Vice President Risk Management“ an den Vorstand herangetragen. Ein unterjähriges Reporting orientiert sich an spezifischen Ausprägungen und basiert auf moderierten Risk Assessments und entsprechenden regelmäßigen Aktualisierungen durch die Fachbereiche. Eine Entwicklung von weitergehenden Frühwarnindikatoren ist im Rahmen der Neuausrichtung des Risikomanagements in 2016 vorgesehen. Die Risikobewertung erfolgt unter Berücksichtigung der erwarteten Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage sowie geschätzter Eintrittswahrscheinlichkeiten als „unkritisch“, „tolerierbar“, „moderat“, „wesentlich“, oder „existenzbedrohend“. Die Quantifizierung soll dabei primär die Relevanz des angegebenen Risikos verdeutlichen. Die Bewertung des monetären Schadenausmaßes obliegt den Unternehmenseinheiten. Der Zeithorizont für die Einschätzung von Risiken beträgt ca. 2-3 Jahre. Die Skalen zur Messung der Bewertungsgrößen (Eintrittswahrscheinlichkeit und Grad der Auswirkung) sowie die daraus resultierende Risikoklassifizierungsmatrix sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

Eintrittswahrscheinlichkeit				
sehr hoch (D)				
hoch (C)				
gering (B)				
sehr gering (A)				
	niedrig (1)	mittelhoch (2)	hoch (3)	sehr hoch (4)

Grad der Auswirkung

unkritisch
 tolerierbar
 moderat
 wesentlich
 existenzbedrohend

Innerhalb dieser Matrix klassifizieren wir Risiken mit einer Eintrittswahrscheinlichkeit von größer 50 % als sehr hoch (D), Risiken mit einer Eintrittswahrscheinlichkeit von kleiner 10 % als sehr gering (A). Bezüglich des Grads der Auswirkung stufen wir Risiken mit einer Auswirkung von größer 10 Millionen Euro als sehr hoch (4) ein, Risiken mit einer Auswirkung von kleiner 0,5 Millionen Euro stufen wir als niedrig (1) ein.

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

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

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

4.3.1. Gesamtrisikosituation, Risikocluster und Risikofelder

Die Gesamtrisikosituation wird durch Bewertung aller Risikofelder als Ergebnis einer konsolidierten Betrachtung ermittelt:

- Externe Risiken;
- Finanzielle Risiken;
- Strategische Risiken;
- Operationale Risiken;
- Compliance Risiken.

Risikocluster, die aus heutiger Sicht die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Scout24-Gruppe wesentlich beeinflussen könnten, sind nachfolgend dargestellt. Dies sind nicht notwendigerweise die einzigen Risiken, denen das Unternehmen ausgesetzt ist. Weitere Risiken, die unsere Geschäftstätigkeit beeinflussen könnten, sind uns derzeit nicht bekannt oder wir schätzen diese als nicht substantiell ein. Anhängige Gerichts- oder Aufsichtsverfahren gegen die Gesellschaft, die zu wesentlichen Ansprüchen führen könnten, oder die wahrscheinlich nicht erfüllbar sind, bestehen nicht.

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

4.3.2. Externe Risiken

Allgemeine unternehmerische Risiken

Unsere Rentabilität hängt entscheidend davon ab, ob wir unsere führenden Marktpositionen halten können, insbesondere die führende Position des Segmentes Immobilien-Scout24 in Deutschland. Sollten wir diese Marktpositionen nicht halten können, könnte unsere Preisgestaltung gefährdet sein und unser Umsatz zurückgehen und somit unser Geschäft beeinträchtigen.

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 bewo-

gen werden, deren Plattformen anstelle von unseren zu nutzen. Besonders Anzeigenportale auf horizontaler Wettbewerbsebene (etwa ebay Kleinanzeigen) könnten in den Immobilien- oder Automobilanzeigenmarkt vordringen oder ihre Aktivitäten darin verstärken oder auch große, im Internet agierende Gesellschaften (etwa Google oder Facebook) könnten deren großen Nutzerkreis und dessen Daten nutzen, um eine starke Kundenbasis zu vergleichsweise geringen Kosten zu etablieren.

Wir sind von unserer bekannten Marke und unserem Ruf stark abhängig. Jede Beschädigung unserer Marke oder Reputation könnte zu einem Vertrauensverlust unserer Zielgruppe und kostenintensiven Maßnahmen führen, um solche Effekte abzuschwächen.

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

Schwierige Bedingungen im gesamtwirtschaftlichen Umfeld können unser Geschäft beeinträchtigen.

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

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

Die vorgenannten externen Risiken zählen für uns zu den allgemeinen unternehmerischen Risiken. Aufgrund unserer führenden Marktposition, dem Bekanntheitsgrad unserer Marke und unserer ständigen analytischen Marktbeobachtung inkl. des technologischen Fortschritts stufen wir diese Risiken insgesamt als unkritische Risiken ein.

Wirtschaftliche Eintrübung der Automobilindustrie

AS24 erwirtschaftet einen wesentlichen Anteil seiner Umsätze im europäischen Automobilmarkt, insbesondere auch mit Automobilherstellern („OEMs“). Die jüngsten Entwicklungen in der Automobilindustrie könnten die Werbeetats der OEMs negativ beeinflussen. Allerdings haben wir im Laufe der vergangenen Monate einen exakt gegenläufigen Trend festgestellt. Diverse OEMs haben ihre Werbeetats zum Teil signifikant erhöht, um den drohenden Imageschäden durch die „Defeat-Device“-Affäre zu begegnen. Vor diesem Hintergrund stufen wir das Risiko als unkritisch ein.

4.3.3. Finanzielle Risiken

Im Rahmen der operativen Tätigkeit sowie aufgrund des bestehenden Konsortialkreditvertrags ist die Scout24-Gruppe finanzwirtschaftlichen Risiken ausgesetzt. Die Steuerung

der kurzfristigen Liquiditäts- und längerfristigen Finanzierungsrisiken ist zentrale Aufgabe des Bereiches Group Treasury, der mit Fokus auf eine effiziente Steuerung der kurzfristigen liquiden Mittel entsprechende Berichts- und Planungsprozesse installiert hat.

Währungs- und Zinsrisiko

Die Scout24 AG ist im Rahmen ihrer Fremdkapitalfinanzierung einem Zinsänderungsrisiko ausgesetzt. Zinssatzschwankungen (insbesondere Schwankungen des EURIBOR) können sich auf die Höhe der Zinszahlungen für bestehende Schulden sowie auf die Kosten von Refinanzierungen auswirken. Um Zinsänderungsrisiken zu begrenzen, hat die Scout24 AG Zinscaps abgeschlossen und evaluiert regelmäßig im Rahmen ihrer Strategie und in Abstimmung mit ihrem Aufsichtsrat weitere Optionen zur Minimierung der Risiken. Das Zinsrisiko wird von der Gesellschaft gegenwärtig als tolerierbar eingestuft.

Für uns als Konzern mit Sitz in Deutschland stellt der Euro die Konzern- und Berichtswährung dar. Da die Scout24-Gruppe den größten Teil ihres Geschäfts innerhalb der Euro-Länder tätigt, ist sie daher diesen Risiken nur in geringem Umfang ausgesetzt. Wir stufen das Währungsrisiko als unkritisch ein.

Liquiditätsrisiko

Die Disposition der liquiden Mittel ist ein wesentlicher Prozess in der Scout24-Gruppe. Die Liquiditätssituation wird auf Basis einer Finanzplanung sowie einer rollierenden Liquiditätsplanung mit vier Wochen Horizont überwacht und gesteuert. Darüber hinaus verfügt die Gesellschaft über eine zuverlässige Liquiditätsgenerierung über das laufende Geschäft. Zudem steht der Scout24-Gruppe zur Liquiditätssicherung ein revolvingender Kreditrahmen in einer Höhe von 45,6 Millionen Euro zur Verfügung. Das kurzfristige Liquiditätsrisiko ist daher tolerierbar.

Die Rückzahlung des Konsortialkredites ist erst im Jahr 2021 bzw. 2022 fällig. Dem Liquiditätsrisiko aus Rückzahlungsverpflichtungen von Darlehen wird durch rechtzeitige Refinanzierungsaktivitäten entgegengewirkt, so dass das Risiko gegenwärtig als unkritisch einzustufen ist.

4.3.4. Strategische Risiken

Unsere strategischen Initiativen, einschließlich unserer entscheidenden Wachstumsstrategie, unseres Preismodells oder auch unsere Akquisitionen oder Desinvestitionen können fehlschlagen. Wir beobachten ständig den Markt und die unterschiedlichen Reaktionen, um schnell und flexibel auf Veränderungen im Kundenverhalten reagieren zu können. Wir schulen unsere Vertriebsmitarbeiter in erfolgreichen Methoden. Darüber hinaus prüfen wir unsere strategischen Akquisitionen in umfangreichen Due Diligences auf potenzielle Risiken und Chancen. Ein in den Folgejahren potenziell auftretendes Risiko einer Wertminderung der erworbenen immateriellen Vermögenswerte wird durch jährlich durchzuführende Impairment-Tests überprüft. Insgesamt stufen wir dieses Risiko in Bezug auf unsere Wachstumsziele als wesentlich ein.

Ein Teil unserer Produktstrategie liegt in der Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Kooperationspartnern, um beispielsweise unseren Nutzern attraktive Zusatzangebote anzubieten. Zudem sind wir auf eine Reihe von Kooperationspartnern im Bereich der Telekommunikation oder der Datenlieferung angewiesen. Möglicherweise können wir



Kapitalausstattung und
Finanzierungsstruktur
↳ Seite 63

diese wichtigen Beziehungen nicht aufrechterhalten, z.B. falls sie in Zukunft zu Wettbewerbern werden oder ihre Produkte sich nicht unseren Erfordernissen anpassen. Wir stufen dieses Risiko als tolerierbar ein.

4.3.5. Betriebliche Risiken

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

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

Die Sicherheit der Kundeninformationen, die bei uns gespeichert sind, oder das Funktionieren unserer Portale und unserer allgemeinen Systeme, können gefährdet sein. Um die Sicherheit und Stabilität unserer Systeme zu gewährleisten, sind die Scout24 Geschäftsbereiche an geographisch getrennte und redundante Daten- und Rechenzentren angebunden. Der Betrieb unserer Plattformen wird permanent überwacht, um im Störfall geeignete Maßnahmen mit kurzer Reaktionszeit einzuleiten. Eine umfangreiche, mehrstufige Absicherung unserer Systeme sowie personalisierte, rollenbasierte Zugänge bieten zudem Schutz vor unautorisierten Zugriffen sowie externen Attacken. Um unsere Maßnahmen im Bereich der Cyber-Security an aktuellen Benchmarks und Best-Practices auszurichten führen wir im 1. Quartal 2016 ein umfassendes externes IT-/Cybersecurity-Audit durch. Aufgrund der bestehenden und wirksamen risikoreduzierenden Maßnahmen stufen wir dieses Risiko als moderat ein.

Wir benutzen sowohl standardisierte Einkaufs-, Verkaufs- und Lieferverträge als auch standardisierte allgemeine Geschäftsbedingungen. Dies erhöht das Risiko, dass solche Vertragsbedingungen unwirksam und infolgedessen nicht durchsetzbar sind. Durch die regelmäßige Einbindung unserer Rechtsabteilung im Rahmen des Procurement-Prozesses einschließlich eines umfassenden Vertragsmanagements stufen wir dieses Risiko als unkritisch ein.

Wir könnten verpflichtet sein, zusätzliche Steuern und andere Abgaben zu zahlen, aufgrund von steuerlichen Betriebsprüfungen, Änderungen im Steuerrecht, der Auslegung und Anwendung desselben oder Änderungen unseres effektiven Steuersatzes. Organisationsbedingte Änderungen können zu höheren Steueraufwendungen führen. Durch die regelmäßige Einbindung externer Experten in aufkommende Fragestellungen in Bezug auf Steuerthemen stufen wir dieses Risiko als unkritisch ein.

4.3.6. Compliance Risiken

Aus unserer Geschäftstätigkeit ergeben sich neben operativen und finanzwirtschaftlichen Risiken vielfältige rechtliche Risiken. Ergebnisse von Rechtsstreitigkeiten und Verfahren können unserem Geschäft, unserer Reputation oder unseren Marken erheblichen Schaden zufügen und hohe Kosten verursachen.

Wir unterliegen einer Vielzahl von Gesetzen und Reglementierungen, von denen viele noch nicht gefestigt oder in der Entstehung sind. Diese umschließen auch die z.T. sehr öffentlichkeitswirksamen Rechtsgebiete des Verbraucherschutzes, Datenschutz, E-Commerce und Wettbewerbsrecht. Kartell- oder wettbewerbsrechtliche Klagen oder Ermittlungen können zudem Änderungen unseres Geschäftsbetriebs notwendig machen.

Den sich daraus ergebenden Risiken wirken interne und externe Rechtsexperten durch sorgfältige Prüfung sämtlicher vertraglicher und regulatorischer Angelegenheiten entgegen. Wir sind bestrebt, die Einhaltung sämtlicher Verpflichtungen durch kontinuierliche Überwachung zu gewährleisten und Konflikte durch die Verletzung der Rechte Dritter oder die Missachtung regulatorischer Vorschriften zu vermeiden. Derzeit bestehen innerhalb der Scout24-Gruppe keine wesentlichen Prozessrisiken. Wir stufen daher dieses Risiko als tolerierbar ein.

Änderung gesetzlicher Vorschriften

Die Geschäftsentwicklung der Scout24-Gruppe wird von einer Vielzahl von Gesetzen und Regulierungen beeinflusst, von denen viele noch unbestimmt sind und sich herausbilden, und die zu einem Verlust von Kunden und Konsumenten oder einem Rückgang der Inserate auf der Plattform führen könnten. Am 1. Juni 2015 trat in Deutschland eine gesetzliche Neuregelung in Kraft, auf Grund derer es einem Vermieter einer Immobilie nun untersagt ist, die Provision für einen von ihm bestellten Makler auf den Mieter abzuwälzen („Bestellerprinzip“). Diese Neuregelung kann weiterhin zu einer strukturellen Verschiebung von Mietinseraten von Maklern hin zu privaten Inseraten führen, mit potenziellen Auswirkungen auf den Markt für Mietimmobilien, in dem Scout24 tätig ist.

Mit der gleichen gesetzlichen Neuregelung wurde außerdem ein Mietstabilisierungsmechanismus (sog. „Mietpreisbremse“) eingeführt, der in Gebieten mit einem angespannten Wohnungsmarkt nach Definition der Bundesländer Anwendung findet und übermäßige Mieterhöhungen verhindern soll. Bei Neuvermietungen darf nach der Neuregelung die Miete die ortsübliche Vergleichsmiete um maximal 10 % übersteigen oder aber der Miete entsprechen, die vom Vormieter zu erzielen war. Dieser Mechanismus kann sich negativ auf Investitionen in Neubauten auswirken und infolge geringerer Bautätigkeit und verringerter Aktivität auf dem Immobilienmarkt zu einer Verringerung der Makler- und privaten Anzeigen führen.

Die deutsche Gesetzgebung hat einen Gesetzesentwurf vorgestellt, der die beruflichen Anforderungen an Immobilienmakler verschärft, um einen einheitlichen Qualitätsstandard sicherzustellen. Unter der neuen Berufszulassungsregelung müssen Makler eine Reihe beruflicher Qualifikationen erfüllen, wie zum Beispiel die Erbringung eines Sachkundennachweises. Zusammen mit dem kürzlich eingeführten Bestellerprinzip kann dies die Anzahl der Makler verringern. In Folge kann dies den Kundenstamm und die Anzahl der In-

serate dieser Kunden bei der IS24 reduzieren mit negativen Auswirkungen auf die Umsätze von gewerblichen Kunden, mit denen IS24 einen Großteil der Umsätze erzielt. Darüber hinaus unterliegen verkaufte und vermietete Immobilien Regelungen zur Energieeinsparung, die Verkäufer und Vermieter zur Erstellung eines Energieausweises verpflichtet. Die Anforderungen solcher Energieeinsparverordnungen können auch künftig erheblich verschärft werden, wie bereits in 2014 geschehen. Strengere Regulierung kann Auswirkungen auf das Anzeigenvolumen haben, wie z.B. bei der Einführung der Energie-einsparverordnung, die einen temporären Einbruch der Inserate zur Folge hatte.

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

Vor dem Hintergrund unseres beständigen Monitorings der uns betreffenden rechtlichen und regulatorischen Compliance-Risiken, insbesondere aus der Änderung oder Neueinführung inländischer gesetzlicher Vorschriften stufen wir dieses Risiko derzeit als tolerierbar ein.

Nicht wirksam abzuschätzen ist aktuell das Risiko, negative Konsequenzen aus dem Wegfall der EU-Safe Harbour im internationalen Datentransfer davonzutragen. Nach eingehender Prüfung aller wesentlichen IT-Dienstleistungsverträge und damit einhergehend der Verwendung der von der EU-Kommission empfohlenen EU-Standardklauseln wird dieses Risiko aktuell als tolerierbar betrachtet.

Datenschutz

Jede Änderung in Bezug auf die Möglichkeit von Scout24, Benutzer- und Mitgliederdaten aus seinen Systemen zu verwenden oder diese Daten zu teilen, kann Einfluss auf die Umsatzentwicklung haben. Beispielsweise würde das Angebot von Mehrwertdiensten wie Immobilienbewertung erschwert, sollte die Nutzung der Transaktionsdatenbank 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. Wir stufen dieses Risiko als tolerierbar ein.

Verstöße gegen sonstige gesetzliche Vorschriften

Ziel von Compliance ist die Gewährleistung einer jederzeit und in jeder Hinsicht einwandfreien Geschäftsführung. Mögliche Verletzungen von gesetzlichen Vorschriften und Meldepflichten, Verstöße gegen den Corporate Governance Kodex oder mangelnde Transparenz der Unternehmensführung können die Regelkonformität gefährden. Aus diesem Grund hat Scout24 einen gruppenweiten Code of Conduct etabliert, der den Mitarbeitern Sicherheit und Unterstützung für verschiedene berufliche Situationen gibt. Die neu eingerichtete

Compliance Hotline soll ebenfalls bei der Aufdeckung von relevanten Verstößen helfen. Eine weitere effektive Maßnahme zur Vorbeugung gegen mögliche Compliance-Verstöße sind Schulungsmaßnahmen zu speziellen Themen wie wettbewerbsrechtlichen Fragen oder dem richtigen Umgang mit Insiderinformationen. Trotz umfangreicher Maßnahmen im Rahmen der Neuausrichtung des Compliance-Programms und unserer Compliance-Organisation können wir uns möglicherweise nicht vor allen Risiken schützen. Unter Berücksichtigung der eingangs erwähnten bereits eingeführten Sensibilisierungsmaßnahmen stufen wir dieses Risiko jedoch als tolerierbar ein.

4.4. Chancenbericht

4.4.1. Gesamtaussage zur Chancenlage aus Sicht der Unternehmensleitung

Das Internetgeschäft ist nach wie vor auf Wachstumstrend in Deutschland, Europa und weltweit. Insbesondere im Anzeigengeschäft verschieben sich die Geschäftsmodelle weg von Offline-Angeboten (wie z.B. Printmedien) hin zu Online-Angeboten. So lag der Anteil der Ausgaben für Onlinewerbung bei 27,0 % im Jahr 2015 und es wird erwartet, dass er im Jahr 2018 31,9 % erreicht.³⁹ Gerade in dieser Veränderung besteht ein Wachstumspotenzial für die Scout24-Geschäftsmodelle.

Darüber hinaus hat Scout24 durch ihren hohen Markenbekanntheitsgrad und die hohen Nutzerzahlen eine hervorragende Positionierung inne.

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

4.4.2. Wesentliche Chancen

Potential für weitere Ertragssteigerungen bei ImmobilienScout24

IS24 ist Deutschlands führendes digitales Immobilien-Anzeigenportal für gewerbliche und private Kunden mit einer gestützten Markenbekanntheit von 93 %.⁴⁰ Bereits heute greifen über 68 % der Nutzer über mobile Endgeräte auf unsere Services zu, die alle geräteübergreifend nutzbar sind. Die eigenen Apps wurden bereits mehr als 12 Millionen Mal heruntergeladen, was die Attraktivität unserer Plattform 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 Potential darin, unseren Anteil an ihren Werbeausgaben („share of wallet“) zu erhöhen.

Unsere durchschnittlichen Umsatzerlöse pro Kernmakler („ARPU“) haben Wachstumsspielraum, da sie geringer als die von vergleichbaren marktführenden Unternehmen in

³⁹ ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, Dezember 2015

⁴⁰ GfK Brand & Communication Research, September 2015

anderen Ländern sind, wo die Verschiebung von Offline-Medien zu Online-Anzeigenportalen bereits weiter fortgeschritten ist. Wir sind der Meinung, dass unser ARPU gesteigert werden kann, da wir den Mehrwert für unsere Kunden fortlaufend erhöhen und der Markt sich kontinuierlich von Printprodukten zu Gunsten von Online-Angeboten verschiebt. Diese Entwicklung sollte mittelfristig zu einer weiteren Steigerung der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Segment ImmobilienScout24 führen.

Größtes EU-weites online Automobil-Anzeigenportal mit dem Potential für Leistungssteigerungen

AS24 betreibt das führende digitale Automobilanzeigenportal in Europa und ist, gemessen an der Gesamtanzahl der Anzeigen, Marktführer unter den vertikalen Automobilanzeigenportalen in Italien, Belgien (inklusive Luxemburg) und den Niederlanden, währenddessen es in Deutschland einen starken zweiten Platz innehat.⁴¹

AS24 profitiert durch seine europaweite Präsenz von Fixkostendegressionseffekten. Die europaweite Präsenz erlaubt es, die Kosten für Teile des Geschäfts, insbesondere die Fixkosten für Entwicklung und Betrieb der Internetseiten und der mobilen Apps, auf die Märkte umzulegen. Zudem ermöglicht die europaweite Reichweite, regionalen Autohändlern Zugang zur Nachfrage auf dem europäischen Markt zu verschaffen und damit deren Zielgruppe potenzieller Käufer zu erweitern. Mit Blick auf den grenzüberschreitenden Handel von Autos in Europa bietet dies erheblichen Mehrwert.

Die Ähnlichkeiten bei den Verkaufsprozessen und Anzeigenschaltungen für Autos und Immobilien erlauben uns, unsere Expertise und unsere bewährten Praktiken für beide Bereiche zu nutzen und die Abläufe zu optimieren. Insbesondere mit unseren Neuentwicklungen für mobile Produkte, wie z.B. der neu aufgelegten App für Mobiltelefone, können wir den mobilen Zugriff auf unser Angebot beschleunigen und die Benutzerfreundlichkeit für unsere Kunden und Konsumenten in unserem AS24-Segment verbessern. Parallel dazu versuchen wir, die Zahl der Anzeigen kleinerer Händler in Deutschland durch gezielte Vertriebs- und Vermarktungskampagnen zu steigern, bei denen unser Hauptwettbewerber eine deutlich stärkere Position hat. Als Ergebnis davon erwarten wir mittelfristig eine weitere Steigerung der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit unseres AutoScout24-Segments.

Gute Ausgangsposition für den weiteren Ausbau unserer digitalen Marktplätze und die Erschließung weiterer Marktchancen entlang der Wertschöpfungskette im Immobilien- und Automobilsektor

Die führende Position des IS24-Portals nach Zugriffszahlen und Nutzeraktivität⁴² in Deutschland und des AS24-Portals auf europäischer Ebene geben uns einen starken und weitreichenden Zugang zu kaufbereiten Konsumenten und sollten es uns ermöglichen, aus unserer Reichweite zusätzliche Erträge zu erzielen, zum Beispiel indem wir entlang der Wertschöpfungskette weitere kostenpflichtige Services anbieten. Wir haben bereits erfolgreich erste Mehrwert-Serviceangebote eingeführt, die dazu dienen sollen, Kunden und Konsumenten während des gesamten Immobilienverkaufs- bzw. Vermietungsprozesses zu unterstützen.

⁴¹ Autobiz, September 2015

⁴² Basierend auf Besucherzahlen (Unique Monthly Visitors, „UMV“) und Nutzeraktivität, comScore Dezember 2015 (Desktop PC für Besucherzahlen, Desktop PC und mobile Endgeräte hinsichtlich Nutzeraktivität)

Gleichzeitig erlaubt uns die europaweite Präsenz von AS24 über die große Zahl von Auto-suchenden, durch Online Werbeverkäufe und Leadmodelle entlang angrenzender Segmente der automobilen Wertschöpfungskette weitere Erträge zu erzielen. Wir beabsichtigen, AS24 als „go-to“-Online-Portal für Automobilhersteller (OEM), Kredit- und Versicherungsmakler, Ersatzteile- und Zubehörhändler und Werkstätten, zu etablieren.

Stabiles Geschäftsmodell mit beständigem Umsatzwachstum, starken Margen und hoher Cashflow-Generierung

Unsere Außenumsätze sind im Zeitraum von 2013 bis 2015 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 12,7 % gestiegen und erreichten im Berichtszeitraum einen Betrag von 393,6 Millionen Euro. Unsere Umsatzerlöse sind nicht unmittelbar von den Marktpreisen von Immobilien und Automobilen oder der Anzahl der durchgeführten Immobilientransaktionen oder Autoverkäufe abhängig, sondern von der Anzahl und Anzeigedauer der von unseren Kunden geschalteten Anzeigen. Durch unsere zuletzt eingeführte individuellere Preisgestaltung, insbesondere durch das neu eingeführte Mitgliedschaftsmodell, mit welchem unsere Kunden ihr gesamtes Immobilienportfolio anbieten können, lösen wir unsere Preisgestaltung zudem zunehmend von konkreten Anzeigenkontingenten unserer Kunden.

Unser Marktplatzmodell und unsere führende Marktposition machen uns hoch profitabel. Unser Konzern erwirtschaftete im Berichtszeitraum ein EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in Höhe von 189,6 Millionen Euro und damit eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 48,2 %. Wir glauben, dass unsere EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit noch weiter verbessert werden kann. Der vergleichsweise geringe Investitionsbedarf unseres Geschäftsmodells führt zu einer signifikanten Cashflow-Generierung.

Nutzung der Überschneidung von Nutzerinteressen zwischen unseren digitalen Marktplätzen

Im September 2015 hat Scout24 bei der „dmexco“ in Köln, Deutschlands größter Fachmesse für digitales Marketing & Werbung, offiziell Scout24 Media vorgestellt. Scout24 Media wird als konzernweite Funktion die Generierung von Leads und den Verkauf von Werbeanzeigen vorantreiben und dazu beitragen, Scout24 als einen führenden datenbasierten Premium-Anbieter in Deutschland und Europa zu positionieren. Scout24 Media kombiniert konzernweite Vermarktungskompetenz und Ressourcen mit Drittanbietern und Vertriebspartnern. Ausgehend von der intensiven Nutzung unserer Marktplätze und den signifikanten Synergien zwischen IS24 und AS24 ist der Vorstand davon überzeugt, dass Scout24 gut positioniert ist, um Mehrwertdienste und Produkte anzubieten, die über die reine Anzeigenvermarktung hinausgehen. Der Vorstand schätzt, dass sich 30 % der AS24 Nutzer in Deutschland gleichzeitig auch für eine Immobilie interessieren und umgekehrt 43 % der IS24 Nutzer in Deutschland sich auch für ein Auto interessieren. Diese deutliche Überschneidung der Nutzerinteressen erlaubt es Scout24, den Konsumenten entsprechende Produkte und Dienstleistungen anzubieten und gleichzeitig Unternehmen, die an einem Zugang zu einer großen und qualifizierten Kundenbasis von zirka 17 Millionen monatlichen Nutzern interessiert sind, effiziente Möglichkeiten für zielgruppengenaue Werbeaussteuerung und Neukundengewinnung zu eröffnen⁴³.

⁴³ AGOF internet facts 2015-10

5. Prognosebericht

5.1. Markt- und Branchenerwartungen

Wie im Kapitel „2. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“ dargestellt, rechnet Scout24 mit konjunkturellem Rückenwind sowohl aus der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung als auch durch die branchenspezifischen Trends im deutschen Immobilienmarkt und dem europäischen Automobilmarkt.

Die Scout24-Gruppe ist durch die Fokussierung auf ihr Kerngeschäft und den europäischen Markt hervorragend positioniert, um diesen Rückenwind zu nutzen und profitiert dabei auch von führenden Marktpositionen, hoher Markenbekanntheit und der beträchtlichen Nutzerreichweite.

5.2. Unternehmenserwartungen

5.2.1. Erwartete Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns und der Geschäftsbereiche

Scout24 hat das Geschäftsjahr 2015 mit einem Umsatzwachstum von 14,0 % und einer EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 48,2 % erfolgreich abgeschlossen. Das ist ein Beleg dafür, dass wir für nachhaltiges und profitables Umsatzwachstum stehen.

Der Ausblick für den Online-Werbemarkt in Deutschland und Europa bleibt positiv, da private Nutzer und Kunden immer stärker auf digitale Kommunikation setzen. Scout24 ist mit den marktführenden Plattformen, ImmobilienScout24 und AutoScout24, bestens positioniert, um von diesem fortschreitenden strukturellen Wandel zu profitieren. Beide Plattformen profitieren von der Verschiebung von Marketingbudgets von traditionellen (Print-)Medien in Richtung Online-Medien. Unser profitables Wachstum ist insbesondere durch die Umsätze mit unseren Kernmaklern und Kernhändlern sowie durch steigende Umsätze aufgrund verstärkter Monetarisierung unseres Angebotes an Konsumentendienstleistungen geprägt.

Wir sind zuversichtlich, dass diese Dynamik auch in 2016 anhält und erwarten, dass die Konzernumsätze um einen niedrigen zweistelligen Prozentsatz wachsen werden, wie schon anlässlich des Börsengangs prognostiziert. Infolge der Skalierbarkeit unseres Geschäftsmodells wird sich unsere Kostenbasis unterproportional zum Umsatz entwickeln. Wir gehen daher davon aus, eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zwischen 49,5 % und 50,5 % zu erzielen.

ImmobilienScout24

Das Umsatzwachstum von IS24 wird gemäß unseren Erwartungen im Geschäftsjahr 2016 im hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentbereich liegen. Die Kosten werden sich voraussichtlich unterproportional zum Umsatz entwickeln, so dass die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 59,7 % in 2015 auf 60,5 % bis 61,5 % in 2016 ansteigen sollte.



Gesamtwirtschaftliche
und branchenbezogene
Rahmenbedingungen
↳ Seite 54

Die Umsätze von Kernmaklern sind 2015 im Vergleich zu 2014 um 12,3 % gestiegen. Operativ gesehen haben sich unsere wichtigsten Leistungsindikatoren positiv entwickelt: 76 % der Kunden von IS24 wurden auf das neue Mitgliedschaftsmodell migriert, die Zahl der Objekte ist im Vergleich zum Wettbewerb vom 1,3fachen auf das 1,4fache gestiegen, die marktführende Position bei Besucherzahlen und Nutzeraktivität (das 3,1fache im Vergleich zum größten Wettbewerber) konnte beibehalten, die Besucherzahlen und die Anzahl von Leads für unsere Maklerkunden gesteigert werden. Die Anzahl der Kernmakler zum 31.12.2015 ist gegenüber 31.12.2014 im Einklang mit der Marktentwicklung um 12,4 % gesunken. Dies ist hauptsächlich auf eine wesentliche Gesetzesänderung in Deutschland, dem sogenannten „Bestellerprinzip“, zurückzuführen, welches im Juni 2015 in Kraft getreten ist. Wir haben bereits eine Reihe von operativen Maßnahmen zur Verbesserung unserer Vertriebsleistung initiiert, welche wir in 2016 umsetzen werden und die uns zuversichtlich stimmen, unsere Prognose zu erreichen.

Im Geschäft mit den Kernmaklern liegt die Konzentration im Geschäftsjahr 2016 auf der Beibehaltung oder Steigerung des Marktanteils bei Objekten im Vergleich zum Wettbewerb, auf der stärkeren Marktdurchdringung der Sichtbarkeits-Produkte sowie der weiteren Migration unserer Kunden in das Mitgliedschaftsmodell. Wirtschaftlich erwarten wir ein vergleichbares ARPU-Wachstum wie im Geschäftsjahr 2015, einen leichten Rückgang der Anzahl an Kernmaklern infolge des „Bestellerprinzips“ sowie die fortschreitende Migration in das Mitgliedschaftsmodell bei einem Anstieg der Umsätze mit Kernmaklern.

Umsätze von anderen Maklern sollten um einen niedrigen einstelligen Prozentsatz wachsen.

Für die sonstigen Umsätze erwarten wir ein Wachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich, im Wesentlichen bedingt durch steigende Umsätze mit privaten Kleinanzeigen infolge des „Bestellerprinzips“ und gute Wachstumsaussichten aufgrund ansteigender Monetarisierung von Konsumentendienstleistungen.

AutoScout24

Für AS24 (ohne den Beitrag von Autotrader) erwarten wir ein ähnliches Umsatzwachstum wie im Geschäftsjahr 2015, wobei die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit erneut um einige wenige Prozentpunkte zunehmen sollte.

Die Anzahl der Kernhändler in Deutschland ist im Dezember 2015 durch die verstärkte Akquisition von mittelgroßen bis kleineren Händlern um 12,8 % gegenüber Dezember 2014 gestiegen. Wir erwarten, dass die Umsätze mit Kernhändlern in 2016, hauptsächlich durch eine weiter steigende Zahl dieser Händler, um einen niedrigen zweistelligen Prozentsatz ansteigen.

Umsätze mit Kernhändlern in Benelux und Italien werden im Geschäftsjahr 2016 voraussichtlich in ähnlicher Größenordnung ansteigen wie im Geschäftsjahr 2015. Zusätzlich wird unsere jüngste Akquisition, Autotrader, rund 6 Millionen Euro an Umsatz beitragen.

Wir erwarten ebenfalls eine positive Entwicklung der Umsätze mit anderen Händlern und der sonstigen Umsätze.

5.2.2. Sonstige künftige Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Die nicht-operativen Kosten im Geschäftsjahr 2015 beinhalten 3,6 Millionen Euro an anteilsbasierter Vergütung und 2,0 Millionen Euro an leistungsbasierter Vergütung aus Kaufvertragsverpflichtungen.

Für das Geschäftsjahr 2016 rechnen wir mit nicht-operativen Kosten in Höhe von zirka 14,5 Millionen Euro, inklusive zirka 4,4 Millionen Euro für anteilsbasierte Vergütung und rund 2,0 Millionen Euro aus Kaufvertragsverpflichtungen. 1,1 Millionen Euro der anteilsbasierten Vergütung resultieren aus einem buchhalterischen Effekt aus dem bestehenden Management Equity-Programm. Weitere 3,3 Millionen Euro stehen im Zusammenhang mit einem in 2015 aufgelegten virtuellen Management Equity-Programm, welches im Geschäftsjahr 2017 zu einem erstmaligen Zahlungsmittelabfluss führen kann. Wir erwarten Einmalaufwendungen für Restrukturierung von zirka 5,0 Millionen Euro und zusätzliche 3,0 Millionen Euro im Rahmen des Integrationsprozesses der Autotrader-Akquisition in den Niederlanden.

Abschließend gehen wir auch davon aus, dass die Investitionen leicht niedriger sein werden als im Geschäftsjahr 2015.

6. Sonstige Angaben

6.1. Abhängigkeitsbericht

Schlusserklärung zum Bericht des Vorstandes über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 AktG

Die Scout24 AG war im Geschäftsjahr 2015 ein von der Asa HoldCo GmbH, Frankfurt am Main (im Februar 2016 verschmolzen mit der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l., Luxemburg), abhängiges Unternehmen. Da kein Beherrschungsvertrag mit der Asa HoldCo GmbH besteht, ist der Vorstand der Scout24 AG gemäß § 312 AktG verpflichtet, einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufzustellen. Dieser Bericht enthält Angaben über die Beziehungen zum herrschenden Unternehmen und mit diesem verbundenen Unternehmen und zu den Unternehmen des Scout24 Konzerns und bezieht sich auf die Zeit nach dem Rechtsformwechsel ab dem 10. September 2015.

Der Vorstand erklärt gemäß § 312 Abs. 3 AktG folgendes:

„Unsere Gesellschaft hat bei den im vorstehenden Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäften und Maßnahmen nach den Umständen, die uns in dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen oder die Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten und ist dadurch, dass Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, nicht benachteiligt worden.“

6.2. Übernahmerelevante Angaben gem. § 289 Abs. 4, § 315 Abs. 4 HGB

Dargestellt werden die Angaben gemäß § 289 Abs. 4, § 315 Abs. 4 HGB zum 31. Dezember 2015.

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.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Anlässlich des Börsengangs einigten sich die MEP Pref GmbH & Co. KG und die MEP Ord GmbH & Co. KG (zusammen die „MEP Gesellschaften“) am 21. September 2015 in einem Lock-up Agreement mit dem Hauptaktionär (Asa HoldCo GmbH; inzwischen aufgrund Verschmelzung ersetzt durch die Willis Lux Holdings 2 S.à r.l.) sowie am 28. September 2015 in dem Underwriting Agreement mit den am Börsengang begleitenden Konsortialbanken, dass die von den MEP Gesellschaften gehaltenen Aktien der Scout24 AG für einen Zeitraum von zwölf Monaten nach dem Tag der Handlungsaufnahme (somit bis einschließlich zum 30. September 2016), außer in eng begrenzten Ausnahmefällen, nicht verkauft

oder anderweitig belastet oder übertragen werden dürfen („Lock-up“). Ausnahmen bestehen insbesondere für Geschäfte mit verbundenen Unternehmen und für bestimmte Geschäfte zur Abdeckung von Steuerzahlungsverpflichtungen der Manager und den Verkauf von Aktien, die von MEP Ord und MEP Pref für vier frühere Manager von Scout24 gehalten werden. Kommanditisten der MEP Gesellschaften und damit mittelbar durch den Lock-up gebunden, sind überwiegend gegenwärtige und teils auch ehemalige Manager und Mitarbeiter der Scout24 AG und ihrer Tochtergesellschaften. Darüber hinaus sind die Hauptaktionäre Asa HoldCo GmbH und die Deutsche Telekom AG, sowie die Gesellschaften German BMEP Ord GmbH & Co. KG und German BMEP Pref GmbH & Co. KG im Underwriting Agreement gegenüber den Konsortialbanken eine Lock-up Verpflichtung eingegangen, die sechs Monate nach dem ersten Tag der Handelsaufnahme (also am 31. März 2016) ausläuft.

Die unabhängigen Aufsichtsratsmitglieder haben sich gegenüber der Gesellschaft verpflichtet, einen Teil ihrer Vergütung in Aktien der Gesellschaft zu investieren. Die so erworbenen Aktien müssen sie während der gesamten Dauer ihrer Zugehörigkeit zum Aufsichtsrat halten.

Direkte oder indirekte Kapitalbeteiligungen, die 10 % der Stimmrechte überschreiten

Zum 31. Dezember 2015 sind folgende Kapitalbeteiligungen in Höhe von mehr als 10 % der Stimmrechte am Grundkapital bekannt: Asa HoldCo GmbH, Frankfurt am Main (im Februar 2016 verschmolzen mit der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l., Luxemburg) 48,61 % und Deutsche Telekom AG, Bonn 13,37 %.

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.

Befugnisse des Vorstandes zur Ausgabe oder zum Rückkauf von Aktien

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

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

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

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

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

Durch Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung der Scout24 AG am 17. September 2015, 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 100.000.000 Euro. Diese Ermächtigung kann ganz oder in Teilbeträgen einmal oder mehrmals ausgeübt werden und gilt bis zum 16. September 2020. Der Erwerb von eigenen Aktien darf (1) über die Börse oder (2) mittels eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebots der Gesellschaft oder (3) mittels einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten oder (4) durch die Ausgabe von An-dienungsrecht an die Aktionäre erfolgen.

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

Wesentliche Vereinbarungen des Konzerns, die unter der Bedingung des Kontrollwechsels stehen, betreffen die im Rahmen des Börsengangs abgeschlossene revolvingende Kreditfazilität. Diese sehen für den Fall eines Kontrollwechsels unter bestimmten Bedingungen für den Kreditgeber das Recht zur Kündigung vor.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft mit den Mitgliedern des Vorstandes oder Arbeitnehmern, für den Fall eines Übernahmeangebots

Derartige Entschädigungsvereinbarungen existieren nicht.

6.3. Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §289a HGB

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



www.scout24.com

7. Ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss 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) aufgestellt. Hierbei ergaben sich im Wesentlichen Unterschiede in der Bewertung der Rückstellungen, des Anlagevermögens, der Finanzinstrumente und bei der Behandlung der im Rahmen des Börsenganges angefallenen Transaktionskosten der Eigenkapitalbeschaffung.

7.1. 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 einigen ausgewählten europäischen Ländern ist.

Gegenstand des Unternehmens ist der Erwerb und das Halten von Beteiligungen an anderen Gesellschaften sowie das Erbringen von Managementleistungen für direkte und indirekte Tochtergesellschaften. In dieser Funktion ist sie für die Führung und die strategische Ausrichtung der Geschäftsbereiche des Konzerns verantwortlich.

Die Scout24 AG erbringt für die Tochtergesellschaften konzerninterne Dienstleistungen in den Bereichen Finanzen, Rechnungswesen, Controlling, Interne Revision, Kommunikation, Investor Relations, Personalwesen und Recht.

Die operative Steuerung obliegt den Vorständen der Scout24 AG.

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

Die Scout24 misst den Erfolg ihrer Tochtergesellschaften anhand der Steuerungsgröße EBITDA sowie EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit. Das EBITDA ist definiert als Gewinn (basierend auf dem gesamten Umsatz) vor Finanzergebnis, Ertragssteuern, Abschreibungen, Wertminderung und dem Ergebnis aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften. Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht-operative Effekte und Sondereffekte.

Ergänzt werden diese durch Investitionen in Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte („Investitionen“) sowie durch weitere spezifische Steuerungsgrößen.

7.2. Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage der Scout24 AG

Die wirtschaftliche Lage der Scout24 AG war im Geschäftsjahr insbesondere von dem erfolgreichen Börsengang sowie dem Wachstum der Tochtergesellschaften geprägt und kann insgesamt als sehr positiv bezeichnet werden.

Am 1. Oktober 2015 erfolgte der Börsengang der Scout24 AG. Es wurden 7.600.000 neue Aktien ausgegeben. Bei einem Emissionspreis von 30 Euro flossen der Scout24 AG 228 Millionen Euro zu, die in Höhe von 214 Millionen Euro zur Tilgung von Krediten verwendet wurden.

Zur Stärkung ihrer Positionierung im Markt hat die Scout24-Gruppe im Geschäftsjahr 2015 die easyautosale GmbH, München, und die classmarkets GmbH, Berlin, erworben.

Ertragslage

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

Gewinn- und Verlustrechnung (Kurzfassung)

TEUR	2015	2014	Veränderung
	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014	
Umsatzerlöse	12.975	8.803	4.172
Sonstige betriebliche Erträge	9.815	483	9.332
Materialaufwand	-2.143	-738	-1.405
Personalaufwand	-7.910	-4.932	-2.978
Abschreibungen	-23	-1	-22
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-42.486	-42.181	-305
Erträge aus Gewinnabführungen	127.571	74.093	53.478
Betriebsergebnis	97.799	35.527	62.272
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	40.097	31.585	8.512
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-37.007	-24.612	-12.395
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	100.889	42.500	58.389
Steuern	-26.909	-13.484	-13.425
Jahresabschluss	73.980	29.016	44.964

Das Geschäftsjahr 2015 umfasst den Zeitraum vom 1. Januar 2015 bis zum 31. Dezember 2015 und somit zwölf Monate; das Geschäftsjahr 2014 den Zeitraum vom 1. April 2014 bis zum 31.12.2014 und somit neun Monate.

Die Umsatzerlöse enthalten Erlöse aus der Weiterverrechnung von Managementleistungen in Höhe von 12,9 Millionen Euro (Vorjahr: 8,8 Millionen Euro).

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 9,8 Millionen Euro setzen sich im Wesentlichen aus der Weiterbelastung von Kosten des Börsengangs an die Anteilseigner, die im Rahmen des Börsengangs ihre Aktien verkauft haben, in Höhe von 5,0 Millionen Euro (Vorjahr: 0 Millionen Euro) sowie der Auflösungen von Rückstellungen in Höhe von 4,5 Millionen Euro (Vorjahr: 0,3 Millionen Euro) zusammen.

Die Personalaufwendungen haben sich entsprechend zu den gestiegenen Mitarbeiterzahlen und des längeren Berichtszeitraumes von 4,9 Millionen Euro um 3,0 Millionen Euro auf 7,9 Millionen Euro erhöht. Die Scout24 AG beschäftigte im Geschäftsjahr 2015 inklusive der Vorstandsmitglieder im Jahresdurchschnitt 22 Mitarbeiter (Vorjahr: 11).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von 42,5 Millionen Euro (Vorjahr: 42,2 Millionen Euro) sind im Wesentlichen geprägt durch Rechts- und Beratungskosten in Höhe von 34,5 Millionen Euro (Vorjahr: 32,3 Millionen Euro).

Die Ergebnisse aus Gewinnabführungsverträgen betragen im Geschäftsjahr 127,6 Millionen Euro (Vorjahr 9 Monate: 74,1 Millionen Euro) und resultieren aus dem Ergebnisabführungsvertrag mit der Scout24 Holding.

In den sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträgen sind in Höhe von 40,1 Millionen Euro (Vorjahr 9 Monate: 31,6 Millionen Euro) Erträge aus verbundenen Unternehmen enthalten. Die Scout24 AG finanziert über ein Darlehen die Aktivitäten ihrer Tochtergesellschaften.

Die Zinsaufwendungen in Höhe von 37,0 Millionen Euro (Vorjahr 9 Monate: 24,6 Millionen Euro) sind fast ausschließlich für die Fremdfinanzierung der Scout24 AG angefallen.

Aufgrund der verbesserten Ergebnissituation beliefen sich die Steuern im Geschäftsjahr 2015 auf 26,9 Millionen Euro (Vorjahr 9 Monate: 13,5 Millionen Euro)

Der Jahresüberschuss beträgt 74,0 Millionen Euro nach 29,0 Millionen Euro im Vorjahr.

Vermögenslage und Finanzlage

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 mehrjährigen Finanzplanung und einer monatlich rollierenden Liquiditätsplanung.

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

Bilanz (Kurzfassung)

TEUR	31.12.2015	31.12.2014	Veränderung
Sachanlagen	229	5	224
Finanzanlagen	1.561.929	1.686.929	-125.000
Anlagevermögen	1.562.158	1.686.934	-124.776
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	506	37	469
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	201.841	79.267	122.574
Sonstige Vermögensgegenstände	2.087	458	1.629
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	30	1.212	-1.182
Umlaufvermögen	204.464	80.974	123.490
Rechnungsabgrenzungsposten	2.562	24	2.538
Summe Aktiva	1.769.184	1.767.932	1.252
Gezeichnetes Kapital	107.600	2.000	105.600
Kapitalrücklage	423.892	301.492	122.400
Andere Gewinnrücklagen	53.800	0	53.800
Bilanzgewinn	370.144	771.552	-401.408
Eigenkapital	955.436	1.075.043	-119.608
Rückstellungen	20.295	27.508	-7.213
Verbindlichkeiten	791.929	665.380	126.549
Rechnungsabgrenzungsposten	1.524	0	1.524
Summe Passiva	1.769.184	1.767.932	1.252

Die Finanzanlagen bestehen unverändert zum Vorjahr aus Anteilen an verbundenen Unternehmen in Höhe von 1.064,3 Millionen Euro sowie Ausleihungen an verbundene Unternehmen in Höhe von 497,7 Millionen Euro (Vorjahr: 622,7 Millionen Euro)

Das Umlaufvermögen ist geprägt durch Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von 201,8 Millionen Euro (Vorjahr: 79,3 Millionen Euro), die im Wesentlichen aus dem Ergebnisabführungsvertrag in Höhe von 127,6 Millionen Euro (Vorjahr: 74,1 Millionen Euro) mit der Scout Holding GmbH entstanden sind, sowie aus Forderungen aus dem Cash-Pooling in Höhe von 68,1 Millionen Euro (Vorjahr Verbindlichkeit: 10,0 Millionen Euro).

Zum 31. Dezember 2015 lag der Finanzmittelfonds bei 0,03 Millionen Euro (Vorjahr: 1,2 Millionen Euro) und beinhaltet ausschließlich Bankguthaben.

Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von 2,6 Millionen Euro beinhaltet im Wesentlichen die Abgrenzungen der Aufwendungen für die Versicherung im Rahmen des Börsenganges in Höhe von 2,0 Millionen Euro sowie Abgrenzungen für Mietlizenzen in Höhe von 0,4 Millionen Euro. Die Versicherung hat eine Laufzeit bis zum Jahr 2026. Gleichzeitig wurde die teilweise Weiterbelastung dieser Aufwendungen an die Anteilseigner im passiven Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von 1,5 Millionen Euro abgegrenzt.

Das gezeichnete Kapital erhöhte sich um 105,6 Millionen durch die Ausgabe neuer Aktien in Höhe von 7,6 Millionen Euro sowie durch die Umwandlung aus der Kapitalrücklage in Höhe von 98,0 Millionen Euro auf 107,6 Millionen Euro. In die Kapitalrücklage wurde das Aufgeld aus dem Börsengang in Höhe von 220,4 Millionen Euro eingestellt, so dass sich die Kapitalrücklage insgesamt von 301,5 Millionen Euro um 122,4 Millionen Euro auf 423,9 Millionen Euro erhöhte.

Von dem Jahresüberschuss in Höhe von 74,0 Millionen Euro wurden 53,8 Millionen Euro in die anderen Gewinnrücklagen eingestellt.

Der Bilanzgewinn veränderte sich durch eine Dividendenausschüttung im Geschäftsjahr 2015 in Höhe von 421,6 Millionen Euro und dem vorgetragenen Bilanzgewinn in Höhe von 20,2 Millionen Euro von 771,5 Millionen Euro um 401,4 Millionen Euro auf 370,1 Millionen Euro.

Die Eigenkapitalquote beträgt 54,0 % (Vorjahr: 60,8 %).

Die Rückstellungen verringerten sich von 27,5 Millionen Euro um 7,2 Millionen Euro auf 20,3 Millionen Euro, im Wesentlichen bedingt durch den Rückgang der Rückstellungen für ausstehende Rechnungen.

Die Verbindlichkeiten sind geprägt durch Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 780,8 Millionen Euro (Vorjahr: 646,4 Millionen Euro). Der Anstieg der Bankverbindlichkeiten in Höhe von 134,4 Millionen Euro resultiert im Wesentlichen aus einer weiteren Kreditaufnahme in Höhe von 400,0 Millionen Euro. Gegenläufig erfolgten Tilgungen von Krediten in Höhe von 50,0 Millionen Euro und in Höhe von 214,0 Millionen Euro.

7.3. 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 anwendbar. Die Aussagen zu der Risiko- und Chancensituation des Scout24 Konzerns sind somit auch als Zusammenfassung der Risikosituation der Scout24 AG anzusehen.

Die nach §289 Abs. 5 HGB geforderte Beschreibung der wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und des Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess für die Scout24 AG erfolgt im Risiko- und Chancenbericht des Konzerns.

7.4. Prognosebericht der Scout24 AG

Aufgrund der Verflechtungen der Scout24 AG mit ihren Tochtergesellschaften bestimmen die Scout24 Gesellschaften nahezu vollständig das Ergebnis der Scout24 AG. Daher ist die Scout24 AG bestrebt, die Tochtergesellschaften zu unterstützen, um ihren Markterfolg zu sichern und weiter auszubauen.

Das Management konzentriert sich auf diejenigen Aktivitäten, die den zukünftigen Ertrag (EBITDA) maßgeblich beeinflussen und für die Zukunftsperspektiven der Gesellschaft bedeutend sind.

Die Scout24 AG rechnet für das Geschäftsjahr 2016 mit leicht steigenden Umsatzerlösen, da die Managementfunktionen weiter ausgebaut werden. Die erwartete positive Entwicklung der Tochtergesellschaften wird im Geschäftsjahr 2016 zu einer weiteren deutlichen Erhöhung des Ergebnisses bei der Scout24 AG führen, wohingegen das EBITDA der Scout24 AG aufgrund weiterer Konsolidierung von Zentralfunktionen in der Scout24 AG leicht belastet werden wird.

Das Management erwartet für die kommenden Jahre keine nennenswerten Investitionen auf der Ebene der Scout24 AG.

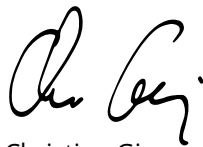
Generell gelten die im Prognosebericht des Scout24 Konzerns getroffenen Aussagen zur Markt-, Umsatz- und Ergebnisentwicklung für die Scout24 AG entsprechend.

München, den 17.03.2016
Scout24 AG

Der Vorstand



Gregory Ellis



Christian Gisy

Konzernabschluss

Inhaltsverzeichnis

01 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

1. Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 100

02 Konzern- Gesamtergebnisrechnung

2. Konzern-Gesamtergebnisrechnung 101

03 Konzern-Bilanz

3. Konzern-Bilanz 102

04 Konzern-Eigenkapital- veränderungsrechnung

4. Konzern-Eigenkapital-
veränderungsrechnung 103

05 Konzern-Kapitalflussrechnung

5. Konzern-Kapitalflussrechnung 104

06 Anhang zum Konzernabschluss

6.1.	Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung	105	6.4	Erläuterungen zur Konzern-Bilanz	144
6.1.1	Informationen zum Unternehmen	105	6.4.1	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	144
6.1.2	Grundlagen der Abschlusserstellung	106	6.4.2	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	144
6.1.3	Neue Rechnungslegungsvorschriften	107	6.4.3	Finanzielle Vermögenswerte	146
6.1.4	Grundsätze der Konsolidierung	109	6.4.4	Sonstige Vermögenswerte	147
6.1.5	Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten	111	6.4.5	Immaterielle Vermögenswerte	148
6.1.6	Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung	112	6.4.6	Sachanlagevermögen	151
6.2	Veränderungen im Konsolidierungskreis	126	6.4.7	Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	152
6.2.1	Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode	126	6.4.8	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	153
6.2.2	Unternehmensverkäufe in der Berichtsperiode	130	6.4.9	Finanzielle Verbindlichkeiten	154
6.2.3	Unternehmenserwerbe in der Vorperiode	130	6.4.10	Sonstige Rückstellungen	157
6.3	Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	135	6.4.11	Sonstige Verbindlichkeiten	158
6.3.1	Umsatzerlöse	135	6.4.12	Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	159
6.3.2	Umsatzkosten	135	6.4.13	Eigenkapital	162
6.3.3	IT- und Produktservicekosten	135	6.5	Sonstige Erläuterungen	164
6.3.4	Vertrieb und Marketing	135	6.5.1	Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung	164
6.3.5	Verwaltungskosten	135	6.5.2	Angaben zu Leasing-Verhältnissen und sonstigen Verpflichtungen	165
6.3.6	Sonstige betriebliche Erträge	136	6.5.3	Angaben zu Finanzinstrumenten	166
6.3.7	Sonstige betriebliche Aufwendungen	136	6.5.4	Angaben zum Risiko- und Kapitalmanagement	173
6.3.8	Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	137	6.5.5	Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen	177
6.3.9	Finanzierungserträge	138	6.5.6	Segmentberichterstattung	193
6.3.10	Finanzierungsaufwendungen	138	6.5.7	Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers	197
6.3.11	Ertragsteuern	139	6.5.8	Ereignisse nach der Berichtsperiode	198
6.3.12	Ergebnis je Aktie	142	6.5.9	Corporate Governance Kodex	198
6.3.13	Personalaufwand und Mitarbeiterzahl	144			

1. Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung



Erläuterungen zur
Konzerngewinn- und
Verlustrechnung
↳ Seite 135

TEUR	Erläuterung	2015 01.01.2015 - 31.12.2015	2014 01.04.2014- 31.12.2014
Umsatzerlöse	6.3.1	393.580	262.861
Umsatzkosten	6.3.2	- 43.370	- 40.238
Bruttoergebnis vom Umsatz		350.210	222.623
IT- und Produktservicekosten	6.3.3	- 51.602	- 35.005
Vertrieb- und Marketingkosten	6.3.4	- 135.120	- 99.775
Verwaltungskosten	6.3.5	- 68.201	- 80.697
Sonstige betriebliche Erträge	6.3.6	6.841	1.625
Sonstige betriebliche Aufwendungen	6.3.7	- 810	- 146
Betriebsergebnis		101.318	8.625
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	6.3.8	- 805	- 1.905
Ertrag aus dem Verkauf von Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	6.3.8	22.098	-
Finanzerträge	6.3.9	4.808	455
Finanzaufwendungen	6.3.10	- 48.541	- 29.644
Finanzergebnis		- 22.440	- 31.094
Ergebnis vor Ertragsteuern		78.878	- 22.469
Ertragsteuern	6.3.11	- 22.009	1.289
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten		56.869	- 21.180
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten nach Steuern		-	1.010
Ergebnis nach Steuern		56.869	- 20.170
Davon entfallen auf:			
Nicht beherrschende Anteile		- 571	- 241
Anteilseigner des Mutterunternehmens		57.440	- 19.929

Ergebnis je Aktie

EUR	Erläuterung	2015 01.01.2015 - 31.12.2015	2014 01.04.2014- 31.12.2014
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	6.3.12		
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten		0,56	-1,21
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten		-	0,01
Ergebnis je Aktie nach Steuern		0,56	-1,20
Verwässertes Ergebnis je Aktie	6.3.12		
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten		0,56	-1,21
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten		-	0,01
Ergebnis je Aktie nach Steuern		0,56	-1,20

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses

2. Konzern-Gesamtergebnisrechnung

TEUR	2015	2014
	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014- 31.12.2014
Ergebnis nach Steuern	56.869	- 20.170
Posten, die nicht in das Konzernergebnis umgegliedert werden		
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses - nach Steuern	161	- 238
	161	- 238
Posten, die anschließend möglicherweise in das Konzernergebnis umgegliedert werden		
Währungsumrechnungsdifferenzen	69	829
Anteilige Währungsumrechnungsdifferenzen aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	- 37	- 267
Umgliederung anteilige Währungsumrechnungsdifferenzen aufgrund des Verkaufs von Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	17	-
	49	562
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	210	324
Gesamtergebnis	57.079	- 19.846
Davon entfallen auf:		
Nicht beherrschende Anteile	- 571	- 241
Anteilseigner des Mutterunternehmens	57.650	- 19.605
Gesamtergebnis	57.079	- 19.846
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zustehender Anteil des Gesamtergebnisses resultiert aus:		
Fortgeführten Aktivitäten	57.650	- 20.615
Nicht fortgeführten Aktivitäten	-	1.010
	57.650	- 19.605

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses

3. Konzern-Bilanz


 Erläuterungen
 zur Konzernbilanz
 ↘ Seite 144

Aktiva TEUR	Erläuterung	2015	2014
		31.12.2015	31.12.2014
Kurzfristige Vermögenswerte		117.669	67.708
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6.4.1	70.639	21.409
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.4.2	37.817	35.120
Finanzielle Vermögenswerte	6.4.3	333	1.919
Ertragsteuerforderungen	6.3.11	285	494
Sonstige Vermögenswerte	6.4.4	8.595	8.766
Langfristige Vermögenswerte		2.055.521	2.127.383
Geschäfts- oder Firmenwert	6.4.5	787.283	783.479
Marken	6.4.5	983.685	982.713
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	6.4.5	259.454	294.505
Sachanlagen	6.4.6	12.994	17.119
Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	6.4.7	1.648	38.173
Finanzielle Vermögenswerte	6.4.3	795	3.327
Aktive latente Steuern	6.3.11	6.746	6.206
Sonstige Vermögenswerte	6.4.4	2.916	1.861
Bilanzsumme		2.173.190	2.195.091
Passiva TEUR		2015	2014
		31.12.2015	31.12.2014
Kurzfristige Verbindlichkeiten		86.887	90.178
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.4.8	25.642	32.434
Finanzielle Verbindlichkeiten	6.4.9	5.966	1.759
Sonstige Rückstellungen	6.4.10	4.662	9.090
Ertragsteuerverbindlichkeiten	6.3.11	15.295	14.954
Sonstige Verbindlichkeiten	6.4.11	35.322	31.941
Langfristige Verbindlichkeiten		1.164.973	1.044.691
Finanzielle Verbindlichkeiten	6.4.9	767.913	636.611
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	6.4.12	527	989
Sonstige Rückstellungen	6.4.10	882	2.399
Ertragsteuerverbindlichkeiten	6.3.11	29	16
Passive latente Steuern	6.3.11	392.961	402.590
Sonstige Verbindlichkeiten	6.4.11	2.661	2.086
Eigenkapital	6.4.13	921.330	1.060.222
Gezeichnetes Kapital		107.600	2.000
Kapitalrücklage		424.120	304.104
Aus Kapitalrücklage zugewiesenes Kapital		800.000	800.000
Gewinnrücklage		- 412.175	- 48.189
Sonstige Rücklage		1.098	1.049
Nicht beherrschende Anteile		687	1.258
Bilanzsumme		2.173.190	2.195.091

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Zwischenabschlusses

4. Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Aus Kapitalrücklage zugewiesenes Kapital	Gewinnrücklage	Sonstige Rücklage	Eigenkapital der Anteilseigner	Nicht beherrschende Anteile	Summe Konzern-Eigenkapital
Stand vom 01.04.2014	2.000	301.492	800.000	- 21.622	487	1.082.357	- 24	1.082.333
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	- 238	-	- 238	-	- 238
Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	-	562	562	-	562
Ergebnis nach Steuern	-	-	-	- 19.929	-	- 19.929	- 241	- 20.170
Zugang	-	-	-	-	-	-	-	-
Gesamtergebnis	-	-	-	- 20.167	562	- 19.606	- 241	- 19.846
Anteilsbasierte Vergütung	-	2.612	-	-	-	2.612	-	2.612
Änderungen im Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-	1.522	1.522
Ausschüttung	-	-	-	- 6.400	-	- 6.400	-	- 6.400
Stand vom 31.12.2014 / 01.01.2015	2.000	304.104	800.000	- 48.189	1.049	1.058.964	1.258	1.060.222
Umbewertungen von Verpflichtungen aus Leistungen an Arbeitnehmer nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	161	-	161	-	161
Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	-	49	49	-	49
Ergebnis nach Steuern	-	-	-	57.440	-	57.440	- 571	56.869
Zugang	-	-	-	-	-	-	-	-
Gesamtergebnis	-	-	-	57.601	49	57.650	- 571	57.079
Kapitalerhöhung	7.600	214.447	-	-	-	222.047	-	222.047
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	98.000	- 98.000	-	-	-	-	-	-
Anteilsbasierte Vergütung	-	3.569	-	-	-	3.569	-	3.569
Ausschüttung	-	-	-	- 421.588	-	- 421.588	-	- 421.588
Stand vom 31.12.2015	107.600	424.120	800.000	- 412.175	1.098	920.643	687	921.330

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses

5. Konzern-Kapitalflussrechnung

TEUR	2015	2014
	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014- 31.12.2014
Ergebnis fortgeführter Aktivitäten	56.869	-21.180
Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	65.613	50.063
Ertragsteueraufwand/(-ertrag)	22.009	-1.289
Zinserträge	-241	-283
Zinsaufwendungen	47.687	26.422
Sonstiges Finanzergebnis	-3.713	3.050
Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen	805	1.905
Ergebnis aus dem Abgang von at equity bilanzierten Unternehmen	-22.098	-
Ergebnis aus dem Abgang vollkonsolidierter Gesellschaften	-	-124
Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	25	71
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	3.686	2.788
Veränderungen sonstiger Vermögenswerte, die nicht der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-4.244	190
Veränderungen sonstiger Verbindlichkeiten, die nicht der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-4.155	2.263
Veränderung der Rückstellungen	-6.360	2.312
Gezahlte Ertragsteuern	-31.402	-1.107
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten	-	1.010
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit fortgeführter Aktivitäten	124.481	66.091
Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte	-16.231	-7.348
Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	-3.036	-4.696
Geleistete Anzahlungen aus Investitionstätigkeit	-	-148
Einzahlungen aus dem Verkauf immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	129	112
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte	-111	-1.753
Einzahlungen aus Abgängen finanzieller Vermögenswerte	2.716	42
Auszahlungen aus dem Erwerb von Tochterunternehmen abzüglich erworbener flüssiger Mittel	-9.525	-41.083
Einzahlungen aus der Veräußerung von at equity bilanzierten Unternehmen	59.880	-
Auszahlungen im Zusammenhang mit der Veräußerung von at equity bilanzierten Unternehmen	-2.082	-
Einzahlungen aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten	4.240	16.021
Erhaltene Zinsen	239	283
Cashflow aus Investitionstätigkeit fortgeführter Aktivitäten	36.219	-38.570
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten	-145	-920
Aufnahme mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	400.000	-
Rückzahlung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten	-264.183	-10.000
Gezahlte Zinsen	-37.610	-25.150
Auszahlungen aus Finanzierungskosten	-7.726	-
Auszahlungen für den Erwerb derivativer Finanzinstrumente	-55	-880
Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen abzgl. Transaktionskosten	219.674	-
Gezahlte Dividenden	-421.588	-1.400
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit fortgeführter Aktivitäten	-111.633	-38.350
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes	163	13
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	49.230	-10.816
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang	21.409	32.225
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	70.639	21.409

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses

6. Anhang zum Konzernabschluss

6.1. Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung

6.1.1. Informationen zum Unternehmen

Mit Gesellschafterbeschluss vom 4. September 2015 und Wirkung zum 10. September 2015 wurde die Asa NewCo GmbH, München, in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Zeitgleich wurde die Gesellschaft umbenannt von Asa NewCo GmbH, München, in Scout24 AG, München. Sitz der Gesellschaft ist München, die Geschäftsadresse lautet: Dingolfinger Str. 1-15, 81673 München.

Beginnend mit dem 1. Januar 2015 ist das Geschäftsjahr der Scout24 AG das Kalenderjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember. Das vorherige Geschäftsjahr war ein Rumpfgeschäftsjahr vom 1. April bis zum 31. Dezember 2014. Die Vergleichszahlen der Vorperiode für die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und die Konzern-Gesamtergebnisrechnung umfassen den Zeitraum vom 1. April bis zum 31. Dezember 2014.

Die Aktien der Scout24 AG (nachfolgend auch „Gesellschaft“) werden seit dem 1. Oktober 2015 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Im Rahmen des Börsengangs vom 21. September 2015 bis 30. September 2015 wurden insgesamt 7.600.000 Aktien aus einer Kapitalerhöhung sowie 26.000.000 Aktien aus dem Bestand der Altaktionäre bei nationalen und internationalen Investoren platziert. Die den Konsortialbanken von den verkaufenden Anteilsinhabern (Asa HoldCo GmbH, Frankfurt am Main, und Deutsche Telekom AG, Bonn) zur Deckung etwaiger Mehrzuteilungen eingeräumte Greenshoe-Option wurde teilweise ausgeübt im Umfang von 552.556 Stammaktien; somit beträgt der Free Float aktuell 31,7 %. Der Zeichnungspreis betrug 30,00 Euro, so dass dem Unternehmen aus der Kapitalerhöhung insgesamt 228 Millionen Euro an zusätzlichen Mitteln zugeflossen sind. Zum 21. Dezember 2015 wurde die Scout24 AG in den SDAX aufgenommen.

Mittelbare Muttergesellschaft der Scout24 AG war zum 31. Dezember 2015 die Asa HoldCo GmbH (Asa HoldCo). Die Asa HoldCo wiederum wird indirekt über verschiedene Fonds von Hellman & Friedmann LLC (H & F) beherrscht. Das nächst höhere Mutterunternehmen der Scout24 AG, welches einen Konzernabschluss veröffentlicht, ist die Willis Lux Holdings S.à r.l. mit Sitz in Luxemburg. An dieser ist neben H & F auch die Blackstone Group L.P. beteiligt. Weitere Anteilseigner der Scout24 AG - neben der Asa HoldCo - sind die Deutsche Telekom AG (DTAG) sowie Managementbeteiligungsgesellschaften (s. 6.5.5 Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen). Die Scout24 AG als Mutterunternehmen bildet gemeinsam mit ihren direkten sowie indirekten Tochtergesellschaften die Scout24-Gruppe (nachfolgend auch „Scout24“ oder „Gruppe“).

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



Die Scout24-Aktie
↪ Seite 39

Mit ihren digitalen Marktplätzen ist die Scout24 in insgesamt acht Ländern vertreten und bietet Möglichkeiten zur Generierung von Kleinanzeigen für Privat- und Geschäftskunden, bietet zusätzliche ergänzende Dienstleistungen im Kleinanzeigenbereich an, stellt Online-Werbeplätze zur Verfügung und fungiert überdies als Generator von Geschäftskontakten (Leads), auch für andere Online-Plattformen. Des Weiteren betreibt das Unternehmen Webseiten in weiteren zehn Sprachversionen.

Die bekanntesten Marktplätze von Scout24 sind Immobilien Scout, AutoScout24 und FinanceScout24.

Die Marken JobScout24 und TravelScout24 werden jeweils von externen Betreibern unter Lizenz- und Kooperationsvereinbarungen geführt. FriendScout24 wird von der FriendScout24 GmbH betrieben, welche im vorangegangenen Geschäftsjahr veräußert wurde und der ein gebührenfreies und zeitlich unbegrenztes Nutzungsrecht an den FriendScout24 Marken eingeräumt wurde.

6.1.2. 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 § 315a Abs. 3 i.V.m. Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB).

Scout24 hat alle zum 31. Dezember 2015 verpflichtend anzuwendenden Rechnungslegungsnormen umgesetzt. Bezüglich der Anwendung neuer bzw. geänderter Standards und Interpretationen wird auf 6.1.3 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 2015 für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2015 einbezogen.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt auf Basis der historischen Anschaffungs-/ Herstellungskosten, eingeschränkt durch die Marktwertbewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten sowie durch die erfolgswirksame 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 Umsatzkostenverfahren gegliedert. Der Konzernabschluss

wird in Euro aufgestellt, welcher die Berichtswährung ist. Die Zahlenangaben erfolgen, soweit nicht anders vermerkt, grundsätzlich in TEUR. Die dargestellten Tabellen und Angaben können rundungsbedingte Differenzen enthalten.

Der Vorstand hat den Konzernabschluss am 17. März 2016 zur Veröffentlichung freigegeben.

6.1.3. 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 2015 für die Scout24 verpflichtend anzuwendenden Rechnungslegungsnormen umgesetzt. Aus der erstmaligen Anpassung haben sich keine wesentlichen Effekte ergeben. Die ab dem 1. Januar 2015 erstmals anzuwendenden Standards sind in der nachfolgenden Tabelle abgebildet:

Standard / Interpretationen	Auswirkungen
Verbesserungen der International Financial Reporting Standards, Zyklus 2011-2013 und IFRIC-21 „Abgaben“	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 2015 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.

Standard / Interpretationen		Verpflichtender Anwendungszeitpunkt gem. IASB ab Geschäftsjahren beginnend am oder nach ¹ :	Verpflichtender Anwendungszeitpunkt gem. EU ab Geschäftsjahren beginnend am oder nach ¹ :	Auswirkungen
IFRS 9	Finanzinstrumente	01.01.2018	Übernahme durch EU ausstehend	Noch in Prüfung
IFRS 14	Regulatorische Abgrenzungsposten	01.01.2016	Keine Übernahme durch die EU vorgesehen	Keine Relevanz
IFRS 15	Erlöse aus Verträgen mit Kunden	01.01.2018	Übernahme durch EU ausstehend	Noch in Prüfung
IFRS16	Leasing	01.01.2019	Übernahme durch EU ausstehend	Noch in Prüfung
IFRS 10, IFRS 12, IAS 28	Änderungen an IFRS 10, IFRS 12 und IAS 28: Investmentgesellschaften: Anwendung der Konsolidierungsausnahme	Noch ausstehend	Übernahme durch EU ausstehend	Keine Relevanz
IFRS 10, IAS 28	Änderungen an IFRS 10, IAS 28: Veräußerung oder Einbringung von Vermögenswerten zwischen einem Investor und einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture	Noch ausstehend	Übernahme durch EU ausstehend	Noch in Prüfung
IFRS 11	Änderungen des IFRS 11: Bilanzierung von Erwerben von Anteilen an gemeinschaftlichen Tätigkeiten	01.01.2016	01.01.2016	Keine Relevanz erwartet
IAS 1	Änderungen zu IAS 1: Initiative zur Verbesserung von Angabepflichten	01.01.2016	01.01.2016	Keine Auswirkungen (betrifft Angabepflichten, insbes. auch die Gliederung des Anhangs)
IAS 7	Änderungen zu IAS 7: Initiative zur Verbesserung von Angabepflichten	01.01.2017	Übernahme durch EU ausstehend	Noch in Prüfung
IAS 12	Änderungen an IAS 12: Klarstellung im Zusammenhang mit aktiven latenten Steuern	01.01.2017	Übernahme durch EU ausstehend	Noch in Prüfung
IAS 16, IAS 38	Änderungen an IAS 16 und IAS 38: Klarstellung akzeptabler Abschreibungsmethoden	01.01.2016	01.01.2016	Keine Auswirkungen
IAS 16, IAS 41	Änderungen an IAS 16 und IAS 41: Landwirtschaft	01.01.2016	01.01.2016	Keine Relevanz
IAS 19	Änderungen an IAS 19: Leistungen an Arbeitnehmer – Mitarbeiterbeiträge	01.07.2014	01.02.2015	Es erfolgte eine freiwillige vorzeitige Anwendung im Geschäftsjahr 2014. Es ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen
IAS 27	Änderungen des IAS 27: Equity Methode im separaten Abschluss	01.01.2016	01.01.2016	Keine Relevanz
	Verbesserungen der International Financial Reporting Standards, Zyklus 2010-2012	01.07.2014	01.02.2015	Keine Relevanz bzw. keine wesentlichen Auswirkungen
	Verbesserungen der International Financial Reporting Standards, Zyklus 2012-2014	01.01.2016	01.01.2016	Keine Relevanz bzw. keine wesentlichen Auswirkungen

¹ Stand per 29. Januar 2016

6.1.4. 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, einschließlich von anderen Konzernunternehmen gehaltener potenzieller Stimmrechte, werden bei der Beurteilung, ob ein Unternehmen beherrscht wird, berücksichtigt. In den Konzernabschluss der Scout24 werden nach den Grundsätzen der Vollkonsolidierung alle in- und ausländischen Tochtergesellschaften einbezogen, bei denen die Scout24 direkt oder indirekt die Beherrschung ausübt und die nicht von untergeordneter Bedeutung sind.

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

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

Bei einem Gemeinschaftsunternehmen besitzen die an der gemeinschaftlichen Führung beteiligten Parteien (Partnerunternehmen) hingegen Rechte am Nettovermögen der Gesellschaft. Assoziierte Unternehmen sind Gesellschaften, auf die die Scout24 AG maßgeblichen Einfluss ausübt und die weder Tochterunternehmen noch Gemeinschaftsunternehmen sind. Assoziierte Unternehmen werden ebenso wie die Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen. Deren Ergebnis wird innerhalb des Finanzergebnisses ausgewiesen.

Anzahl	31.12.2015	31.12.2014
Scout24 AG und vollkonsolidierte Tochtergesellschaften		
Inland	11	12
Ausland	10	11
At-Equity bewertete Unternehmen		
Inland	1	1
Ausland	1	2
Nicht-konsolidierte Tochtergesellschaften		
Inland	-	1
Ausland	-	-
Summe	23	27

Während des Geschäftsjahres 2015 wurden die Immobilien Scout Deutschland GmbH, Frankfurt am Main, die Scout24 Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH, München, und die Scout Business Services GmbH, München, auf die Scout24 Holding GmbH, München, verschmolzen. Die JobScout24 International Holding AG wurde auf die Scout24 International Management AG, beide mit Sitz in Baar, verschmolzen. Die FS FlowFact GmbH, Köln, wurde auf die FlowFact GmbH, Köln, verschmolzen. Die Verschmelzungen erfolgten zu Buchwerten.

Eine vollständige Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 ist als Anlage 1 beigelegt.

Konsolidierungsmethoden

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

Aufwendungen und Erträge, Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Ergebnisse zwischen den in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen werden eliminiert.

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. Gezahlte Dividenden des assoziierten Unternehmens mindern im Zeitpunkt der Ausschüttung entsprechend die Anschaffungskosten. Der Konzern überprüft zu jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte vorliegen, dass hinsichtlich der Investitionen im assoziierten Unternehmen bzw. Gemeinschaftsunternehmen ein Wertminderungsaufwand berücksichtigt werden muss. In diesem Fall wird der Unterschied zwischen dem Buchwert und dem erzielbaren Betrag als Wertminderung in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Verwässerungsgewinne und -verluste, die aus Anteilen an at-Equity bilanzierten Unternehmen resultieren, werden ergebniswirksam erfasst. Sonstige Veränderungen im Eigenkapital des assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens werden nicht berücksichtigt.

Währungsumrechnung

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

Geschäftsvorfälle in fremder Währung werden mit den relevanten Fremdwährungskursen zum Transaktionszeitpunkt umgerechnet. In Folgeperioden werden die monetären Vermögenswerte und Schulden zum Stichtagskurs bewertet und die Umrechnungsdifferenzen

erfolgswirksam erfasst. Nichtmonetäre Posten, die zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet wurden, werden mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles umgerechnet. Darüber hinaus sind nicht monetäre Posten, welche zu ihrem beizulegenden Zeitwert in einer Fremdwährung bewertet werden, zu dem Kurs umzurechnen, der am Tag der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts gültig war.

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

Die der Währungsumrechnung zugrunde liegenden Wechselkurse sind nachfolgend abgebildet:

Ein Euro in Fremdwährungseinheiten	31.12.2015	31.12.2014
Schweiz		
Stichtagskurs CHF	1,0835	1,2024
Durchschnittskurs CHF	1,0679	1,2116
Singapur		
Stichtagskurs SGD	1,5068	1,6058
Durchschnittskurs SGD	1,4990	1,6641

Für das Geschäftsjahr 2015 handelt es sich um den Wechselkurs zum Zeitpunkt der Entkonsolidierung (30.06.2015) der PropertyGuru Pte.Ltd., Singapur (Kapitel 6.2).

6.1.5. Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind vom Management Annahmen und Schätzungen zu treffen, die Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben können. Wesentliche Annahmen und Schätzungen werden für Kaufpreisallokationen, die konzerneinheitlichen Nutzungsdauern des Anlagevermögens, die Realisierbarkeit von Forderungen, die Bilanzierung sowie Bewertung von Rückstellungen und den Ansatz latenter Steuern getroffen. Die später tatsächlich eintretenden Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

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

Kaufpreisallokation

Für die Kaufpreisallokation im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen sind Annahmen hinsichtlich Ansatz und Bewertung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten zu treffen. Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der erworbenen Vermögenswerte

und der übernommenen Verbindlichkeiten zum Zeitpunkt des Erwerbs sowie der Nutzungsdauern der erworbenen immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen ist mit Annahmen verbunden. Die Bewertung immaterieller Vermögenswerte basiert in hohem Maße auf prognostizierten Cashflows und Diskontierungsraten. Die tatsächlichen Cashflows können von den bei der Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte zugrunde gelegten Cashflows signifikant abweichen, was zu anderen Werten und Wertminderungen führen kann.

Marken

Für die Marken werden unbestimmbare Nutzungsdauern zugrunde gelegt, da angenommen wird, dass diese über einen unbestimmbaren Zeitraum Cashflows generieren werden. Daher werden die Marken bis zum Eintritt einer bestimmbaren Nutzungsdauer nicht planmäßig abgeschrieben. Marken werden mindestens einmal jährlich und zusätzlich wenn Anzeichen für eine mögliche Wertminderung vorliegen einem Wertminderungstest unterzogen.

Wertminderungen der Geschäfts- oder Firmenwerte

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. Dies erfordert eine Schätzung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen die Geschäfts- oder Firmenwerte zugeordnet sind. Zur Ermittlung des erzielbaren Betrags werden die voraussichtlichen künftigen Cashflows der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten geschätzt und es wird ein angemessener Abzinsungssatz gewählt. Künftige Veränderungen der erwarteten Zahlungsströme und Diskontierungssätze können in der Zukunft zu Wertminderungen führen.

Aktive latente Steuern

Die Bilanzierung aktiver latenter Steuern hängt von der erwarteten zukünftigen Ertragsentwicklung ab. Bezüglich detaillierter Informationen zur Entwicklung der aktiven latenten Steuern sowie der Ertragsteuern insgesamt wird auf 6.3.11 Ertragsteuern verwiesen.

6.1.6. 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 Erwerbers gegenübergestellt. Dabei wird ein etwaiger Geschäfts- oder Firmenwert bestimmt durch den Überschuss der Summe aus den Anschaffungskosten des Erwerbs, dem Wert der Anteile anderer nicht beherrschender Gesellschafter und dem beizulegenden Zeitwert der bereits vor dem Erwerbstichtag von der Scout24 gehaltenen Eigenkapitalanteile (sukzessiver Erwerb) 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 Erwerbes, so ist 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 IAS 39 entweder ergebniswirksam durch die 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

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

a. Aktiva

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

b. Passiva

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

Erstmaliger Ansatz; Zugangsbewertung

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

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

Folgebewertung

Abhängig von der Klassifizierung der Finanzinstrumente erfolgt die Folgebewertung zu i) fortgeführten Anschaffungskosten oder zu ii) dem beizulegenden Zeitwert; hinsichtlich der Wertänderung des beizulegenden Zeitwertes wird weiterhin zwischen erfolgswirksamer (GuV) und erfolgsneutraler (EK) Verbuchung unterschieden.

i) Fortgeführte Anschaffungskosten

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

ii) Beizulegender Zeitwert

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

Die einzelnen Kategorien lassen sich wie folgt spezifizieren:

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

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

Kategorie: Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen

Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmaren Zahlungen, bei denen das Unternehmen beabsichtigt und die Fähigkeit hat, sie bis zur Endfälligkeit zu halten, und die nicht die Definition von Krediten und Forderungen erfüllen sowie nicht beim erstmaligen Ansatz als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten“ oder als „zur Veräußerung verfügbar“ designiert wurden.

Kategorie: Kredite und Forderungen

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

Kategorie: Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

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

Wertminderung

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

Dividendenerträge

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

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

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

Forderungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte

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

Zu jedem Bilanzstichtag erfolgt eine Einschätzung, ob es objektive Anhaltspunkte für die Wertminderung eines finanziellen Vermögenswertes oder einer Gruppe finanzieller Vermögenswerte gibt.

Ein finanzieller Vermögenswert oder eine Gruppe finanzieller Vermögenswerte ist wertgemindert und eine entsprechende Wertminderung ist zu erfassen, wenn es objektive Anhaltspunkte für eine Wertminderung als Ergebnis eines oder mehrerer Ereignisse nach dem erstmaligen Erfassungszeitpunkt des finanziellen Vermögenswertes gibt. Zusätzlich müssen diese Wertminderungsereignisse verlässlich schätzbare Auswirkungen auf die angenommenen zukünftigen Cashflows des finanziellen Vermögenswertes oder der Gruppe finanzieller Vermögenswerte haben. Wertberichtigungen werden für alle zweifelhaften Forderungen gebildet. Diese Wertberichtigungen werden, basierend auf individueller Risikoeinschätzung sowie abhängig von der Altersstruktur überfälliger Forderungen, ermittelt. Eine aus Erfahrungswerten abgeleitete Wertberichtigung wird auf Portfoliobasis gebildet.

Die Entscheidung, notwendige Wertberichtigungen über ein separates Wertberichtigungskonto oder eine direkte Minderung der Forderung zu erfassen, hängt vom Grad der Verlässlichkeit der Beurteilung der Risikosituation ab. Aufgrund unterschiedlicher operativer Segmente und lokaler Gegebenheiten, liegt diese Beurteilung bei dem jeweils zuständigen Portfolioverantwortlichen.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Beteiligungen und nicht konsolidierte Anteile an verbundenen Unternehmen werden als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert und sind mit ihrem beizulegenden Zeitwert anzusetzen. Änderungen im beizulegenden Zeitwert werden im Sonstigen Gesamtergebnis berücksichtigt. Im Falle einer Wertminderung oder eines Verkaufs von Wertpapieren, die als zur Veräußerung gehaltene klassifiziert wurden, werden alle ursprünglich im Eigenkapital erfassten Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes in die GuV umgebucht und unter Gewinne und Verluste aus Beteiligungen ausgewiesen. Zins- und Dividendenzahlungen aus zur Veräußerung verfügbar klassifizierten Wertpapieren werden in der GuV unter Finanzierungserträge ausgewiesen.

Am Ende der jeweiligen Berichtsperiode untersucht der Konzern, ob objektive Hinweise für eine Wertminderung von einzelnen oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten vorliegen. Zur Beurteilung über das Vorliegen einer Wertminderung von Schuldinstrumenten werden dieselben Kriterien herangezogen wie weiter oben für Forderungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte dargestellt.

Ein wesentliches oder dauerhaftes Absinken des beizulegenden Zeitwertes von als zur Veräußerung verfügbar klassifizierten Eigenkapitalinstrumenten unter ihre Anschaffungskosten kann ebenfalls ein Hinweis für eine Wertminderung sein. Wenn ein derartiger Hinweis für als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte vorliegt, so ist der kumulative Verlust, als Differenz zwischen Kaufpreis und beizulegendem Zeitwert abzüglich Wertminderungsverlusten, aus dem Eigenkapital in die GuV umzubuchen.

Wertaufholungen von Eigenkapitalinstrumenten, deren vorherige Wertminderung in der Konzern-GuV erfasst wurde, werden nicht über die Konzern-GuV durchgeführt. Kommt es in den Folgeperioden nach dem Eintreten einer Wertminderung zu einer Wertaufholung eines als zur Veräußerung verfügbar klassifizierten Finanzinstruments, welche objektiv auf ein Ereignis nach Eintreten der Wertminderung zurückgeführt werden kann, so wird der Wertminderungsverlust über die Konzern-GuV rückgängig gemacht.

Finanzverbindlichkeiten

Finanzverbindlichkeiten und sonstige Verbindlichkeiten werden bei erstmaligem Ansatz mit dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Transaktionskosten erfasst. Der Preis wird entweder auf einem aktiven Markt, oder als beizulegender Zeitwert durch Bewertungstechniken bestimmt. In den Folgeperioden werden Finanzverbindlichkeiten mit den fortgeführten Anschaffungskosten nach der Effektivzinsmethode bewertet. Jede Differenz zwischen dem Nettodarlehensbetrag und dem Tilgungswert wird mittels der Effektivzinsmethode über die Laufzeit der Finanzverbindlichkeiten verteilt und ergebniswirksam erfasst.

Beteiligungen an at-Equity bewerteten Unternehmen

Assoziierte Unternehmen sowie Gemeinschaftsunternehmen werden grundsätzlich nach der Equity-Methode bilanziert.

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 zugrunde liegenden Sachverhalte wesentlich sind.

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

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

Immaterielle Vermögenswerte (ohne Geschäfts- oder Firmenwerte)

Immaterielle Vermögenswerte (erworbene; 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 folgenden Kriterien:

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

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

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

Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer unterliegen keiner planmäßigen Abschreibung. Stattdessen werden sie mindestens einmal jährlich, sowie wenn ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt, auf Wertminderungsbedarf untersucht.

Die voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauern sind wie folgt:

Marken	Unbestimmt*
Kundenstämme	2-15 Jahre
Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte	3-5 Jahre
Erworbene Software	3-5 Jahre
Sonstige Konzessionen, Rechte und Lizenzen	2-7 Jahre

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

Scout24 unterscheidet Marken in zwei Kategorien: (1) Marken mit einer bestimmten Nutzungsdauer und planmäßiger Abschreibung und (2) Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer ohne planmäßige Abschreibung. Scout24 bestimmt die Nutzungsdauer von Marken anhand spezifischer Faktoren und Umstände. Bei der Bestimmung der Nutzungsdauer betrachtet Scout24 die dem Vermögenswert zugrunde liegenden vertraglichen Vereinbarungen, die historische Entwicklung des Vermögenswertes, die langfristige Unternehmensstrategie für diesen Vermögenswert, jegliche Gesetze oder andere lokale Regularien, die einen Einfluss auf die Nutzungsdauer des Vermögenswertes haben könnten, sowie Wettbewerbssituation und spezifische Marktkonditionen.

Wenn Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von 983 Millionen EUR stattdessen mit einer bestimmten Nutzungsdauer von einem oder zehn Jahren angesetzt würden, würden die Abschreibungen bei einem Jahr 983 Millionen EUR betragen beziehungsweise 98,3 Millionen EUR jährlich über die nächsten zehn Jahre.

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

Erworbene Software, sonstige Konzessionen, Rechte und Lizenzen werden als Technologiebasierte immaterielle Vermögenswerte in der Kaufpreisallokation ausgewiesen (siehe 6.2 Veränderungen im Konsolidierungskreis).

Geschäfts- oder Firmenwerte

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

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

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

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 Marktpreise, Bewertungsmultiplikatoren, Discounted-Cashflow-Bewertungsmodelle oder andere zur Verfügung stehende Indikatoren für den beizulegenden Zeitwert. Eine spätere Zuschreibung infolge des Wegfalls der Gründe für einen in vergangenen Geschäftsjahren oder Zwischenberichtsperioden erfassten Wertminderungsaufwand des Geschäfts- oder Firmenwerts ist nicht zulässig. Die Firmenwerte werden in der Währung des erworbenen Unternehmens bilanziert.

Sachanlagevermögen

Das Sachanlagevermögen wird zu fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen und gegebenenfalls Wertminderungen, bewertet. Die Anschaffungskosten beinhalten die direkt dem Erwerb zurechenbaren Kosten sowie Fremdkapitalkosten, sofern die Ansatzkriterien hierfür erfüllt sind.

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

Einbauten in gemieteten Räumen	5 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3-13 Jahre

Liegen Leasingverhältnisse vor, so erfolgen Abschreibungen über die Laufzeit des Leasingverhältnisses oder, sofern kürzer, über die Nutzungsdauer des Vermögenswerts.

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 Erträge“ im Falle eines Gewinns bzw. unter der Position „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ im Falle eines Verlusts in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Rückstellungen

Rückstellungen werden gebildet, wenn der Konzern aus einem Ereignis der Vergangenheit eine gegenwärtige Verpflichtung hat und diese Verpflichtung wahrscheinlich zu einem Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen führen wird, deren Höhe verlässlich geschätzt werden kann. Die Rückstellungshöhe entspricht der bestmöglichen Schätzung des Erfüllungsbetrags der gegenwärtigen Verpflichtung zum Bilanzstichtag, wobei erwartete Erstattungen Dritter nicht saldiert, sondern als separater Vermögenswert angesetzt werden, sofern die Realisation höchst wahrscheinlich ist. Ist der Zinseffekt wesentlich, wird die Rückstellung mit dem risikoadäquaten Marktzins abgezinst.

Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen

In der Gruppe existieren sowohl leistungsorientierte als auch beitragsorientierte Pensionspläne.

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

Italien

Der Pensionsplan in Italien beruht auf den Regelungen des TRF (Trattamento di Fine Rapporto), der Kapitalzahlungen bei Ausscheiden aus dem Unternehmen vorsieht. Grundlage ist das italienische Arbeitsrecht (Artikel 2120 codice civile). Die Anwartschaft auf Leistungen wird jährlich in Höhe des jeweiligen pensionsfähigen Gehaltes angesammelt und entsprechend der Inflationsentwicklung verzinst. Dieser Plan hat kein Planvermögen.

Schweiz

Die Mitarbeiter in der Schweiz sind bei der Vita Sammelstiftung im Rahmen des Bundesgesetzes über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) gegen die Risiken Alter, Tod und Invalidität versichert. Die Vita Sammelstiftung ist eine von Scout24 rechtlich getrennte Stiftung, deren oberstes Leitungsorgan sich je zur Hälfte aus Arbeitnehmer- und Arbeitgebervertreter der angeschlossenen Firmen zusammensetzt. Dieses Leitungsorgan bestimmt u.a. die Höhe der Vorsorgeleistungen sowie die Anlagestrategie für das Planvermögen basierend auf einer periodisch durchgeführten Asset-Liability Studie. Grundlage für die Asset-Liability Studien bilden die nach den vorsorgerechtlichen Bestimmungen ermittelten Vorsorgeverpflichtungen, da diese für die Zahlungsströme der Sammelstiftung maßgebend sind. Die Anlage des Vorsorgevermögens basiert zudem auf einem vom Leitungsorgan im Rahmen der gesetzlichen Anlagevorschriften ausgearbeiteten Reglement. Zuständig für dessen Umsetzung ist der Anlageausschuss des Leitungsorgans. Die Leistungen des Vorsorgeplans liegen über dem gesetzlich vorgeschriebenen Minimum. Sie ergeben sich aus den geleisteten Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträgen sowie einer durch das Leitungsorgan jährlich im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben zu definierenden Verzinsung der Sparguthaben der Versicherten

(Beitragsprimatplan im Sinne des BVG). Die Beiträge der Arbeitnehmer und Arbeitgeber bestimmen sich nach der Höhe des versicherten Lohnes und des Alters. Verlässt ein Versicherter vor Erreichen des Pensionsalters Scout24 und damit den Vorsorgeplan, wird die auf vorsorgerechtlicher Basis erworbene Austrittsleistung per Gesetz an die neue Vorsorgelösung des Versicherten überwiesen. Diese Austrittsleistung umfasst neben den vom Versicherten in den Vorsorgeplan eingebrachten Geldern, die Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge sowie einen gesetzlich vorgeschriebenen Zuschlag. Bei Erreichen des Pensionsalters können die Versicherten wählen, ob sie ihre Leistungen in Form einer Rente oder ganz bzw. teilweise als Kapitalleistung beziehen wollen. Altersrenten sind gemäß den vorsorgerechtlichen Bestimmungen im Rahmen der finanziellen Möglichkeiten eines Vorsorgeplans an die Teuerung anzupassen. Obwohl auf vorsorgerechtlicher Basis aktuell vollumfänglich gedeckt, lässt es die Finanzlage der Vita Sammelstiftung nicht zu, in absehbarer Zeit laufende Altersrenten an die Preisentwicklung anzupassen.

Das Vorsorgerecht in der Schweiz sieht vor, dass die erworbenen Leistungen vollumfänglich durch die reglementarisch festgelegten jährlichen Beiträge zu finanzieren sind. Ergeben sich durch ungenügende Anlageerträge oder versicherungsmathematische Abweichungen Unterdeckungen auf vorsorgerechtlicher Basis, ist das Leitungsorgan gesetzlich verpflichtet, Maßnahmen zu ergreifen, um derartige Unterdeckungen in einem Zeitraum von 5 bis maximal 7 Jahren zu beseitigen. Neben Anpassungen am Leistungsplan können solche Maßnahmen auch zusätzliche Beitragszahlungen seitens der betroffenen Gruppengesellschaften und der Versicherten beinhalten. Die aktuelle Finanzlage der Sammelstiftung Vita macht keine solchen Sanierungsmaßnahmen erforderlich.

Die Pensionsverpflichtung für die leistungsorientierten Pensionszusagen wird jährlich von einem unabhängigen Gutachter nach der Methode der laufenden Einmalprämien (projected unit credit method) berechnet. Neubewertungen werden erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst.

Nach IAS 19.93 und unter Berücksichtigung der vom IASB per 21.11.2013 beschlossenen Änderung, welche per 01.01.2014 in Kraft getreten ist, gilt die Berechnungsmethode mit Berücksichtigung der Risikoteilung zwingend nur für Vorsorgepläne, bei denen die Beiträge in Abhängigkeit der Dienstjahre definiert sind. Da die Beiträge in den Vorsorgeplänen der Scout24 International Management AG, Baar, Schweiz in Abhängigkeit des Alters definiert sind, hat die Firma ein Wahlrecht, ob sie die Risikoteilung anwenden will oder nicht. Die Scout24 International Management AG hat sich entschieden, die Risikoteilung anzuwenden. Die Anwendung der Risikoteilung erlaubt bestimmte Arbeitnehmerbeiträge als negative Leistungen in der Berechnung der Vorsorgeverpflichtung zu berücksichtigen. Die Effekte der Risikoteilung auf die Höhe der Vorsorgeverbindlichkeit, als auch auf den laufenden Dienstzeitaufwand sind dabei aber relativ gering.

Eventualverbindlichkeiten und nicht bilanzierte vertragliche Verpflichtungen

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

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

Eventualforderungen

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

Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten

Für bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten erfolgt die Erst- sowie Folgebewertung gemäß IFRS 3 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert. Formell gesehen, fallen bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten nicht unter eine der Kategorien nach IAS 39.

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.

Ertragsteuern

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

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

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

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

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

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

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

Anteilsbasierte Vergütungen

Die Managementbeteiligungsprogramme der Gesellschaft werden gemäß IFRS 2 „Anteilsbasierte Vergütung“ bilanziert. IFRS 2 schreibt vor, die Auswirkungen anteilsbasierter Vergütungen im Ergebnis und in der Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens zu berücksichtigen. Dies schließt die Aufwendungen aus der Gewährung von Eigenkapitalinstrumenten an Mitarbeiter ein. Dementsprechend ist der beizulegende Zeitwert der von den Mitarbeitern erbrachten Arbeitsleistungen als Gegenleistung für die gewährten Eigenkapitalinstrumente erfolgswirksam als Aufwand sowie als Zunahme im Eigenkapital zu erfassen. Da der beizulegende Zeitwert der von den Mitarbeitern erbrachten Arbeitsleistungen jedoch nicht verlässlich ermittelt werden kann, ist für die Bewertung der beizulegende Zeitwert der Eigenkapitalinstrumente zum Gewährungszeitpunkt heranzuziehen.

Leasing

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

Zu Beginn der Bilanzierung eines Finanzierungsleasingverhältnisses aus Sicht des Leasingnehmers werden der jeweilige Vermögenswert sowie eine entsprechende Verbindlichkeit in Höhe des beizulegenden Zeitwerts des Vermögenswerts oder, sofern niedriger, in Höhe des Barwertes der Mindestleasingzahlungen angesetzt. Für die Folgebewertung werden die Mindestleasingzahlungen in die Finanzierungskosten und den Tilgungsanteil der Restschuld aufgeteilt. Zudem werden Abschreibungen und eventuelle Wertminderungsaufwendungen für den Vermögenswert berücksichtigt. Die Abschreibungen erfolgen über die Laufzeit des Leasingverhältnisses oder, sofern kürzer, über die Nutzungsdauer des Vermögenswerts.

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

Grundsätze der Erlösrealisierung

Umsatzerlöse werden realisiert und erfasst, wenn die Leistung oder Lieferung ausgeführt wurde und/ oder der Gefahrenübergang auf den Leistungsempfänger oder Käufer stattgefunden hat und es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen aus dem Geschäft der Gesellschaft zufließt und die Höhe der Umsatzerlöse verlässlich bestimmt werden kann. Umsätze werden abzüglich Umsatzsteuern, Erlös-Schmälerungen sowie Gutschriften ausgewiesen. Die zugrunde liegenden Schätzungen des Konzerns basieren auf historischen

Werten unter Berücksichtigung der Art des Kunden, der Transaktion sowie den jeweiligen Besonderheiten der Vereinbarung.

Die Bewertung der Umsatzerlöse aus Tauschgeschäften (Barter) erfolgt gemäß SIC-31. Nach SIC-31 kann der Ertrag aus im Rahmen eines Tauschgeschäfts erbrachten Werbeleistungen nicht verlässlich als beizulegender Zeitwert der erhaltenen Werbeleistung bemessen werden. Der Verkäufer, in diesem Fall die Scout24, kann jedoch den Ertrag unter bestimmten Voraussetzungen verlässlich mit dem beizulegenden Zeitwert der von ihm im Zuge eines Tauschgeschäfts erbrachten Werbeleistung bemessen, wenn als Vergleichsmaßstab ausschließlich Geschäfte herangezogen werden, die keine Tauschgeschäfte sind und die:

- a. Werbung betreffen, die der Werbung des zu beurteilenden Tauschgeschäfts gleicht;
- b. häufig vorkommen;
- c. im Verhältnis zu allen abgeschlossenen Werbegeschäften nach Anzahl und Wert überwiegen;
- d. durch Barzahlung bzw. eine andere Entgeltform, deren beizulegender Zeitwert verlässlich ermittelt werden kann, beglichen wurden; und
- e. nicht mit demselben Vertragspartner wie bei dem zu beurteilenden Tauschgeschäft abgeschlossen wurden.

Die Umsatzerlöse aus Online-Anzeigen sowie aus der Herstellung und Vermittlung von Geschäftskontakten („leads“) werden linear über den Vertragszeitraum erfasst. Umsatzerlöse aus Werbeflächen werden, in Abhängigkeit von der Art des Werbevertrags in jenen Perioden erfasst, in denen die Werbung geschaltet oder dargestellt wird. In Fällen, in denen eine Fakturierung im Voraus stattfindet, erfolgt die Erfassung des Umsatzes, inklusive Preisnachlässe und Testzeiträumen, zunächst unter den passiven Rechnungsabgrenzungsposten und wird dann, entsprechend der Erbringung der Leistung gemäß Vertrag, erfolgswirksam vereinnahmt.

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.

Ergebnis je Aktie

Mit Gesellschafterbeschluss vom 28. August 2015 und Wirkung zum 3. September 2015 wurde das gezeichnete Kapital der Scout24 AG um 98.000 TEUR von 2.000 TEUR auf 100.000 TEUR durch Umwandlung aus der Kapitalrücklage erhöht.

Mit Gesellschafterbeschluss vom 4. September 2015 und Wirkung zum 10. September 2015 wurden alle vormaligen Vorzugsanteile auf Basis eines bestimmten Umwandlungs-

verhältnisses in Stimmanteile mit Dividendenberechtigung ab dem 1. Januar 2015 umgewandelt. Mit diesem Umwandlungsverhältnis wurden alle Vorabgewinnansprüche der ehemaligen Inhaber von Vorzugsanteilen abgegolten.

Aufgrund der vorgenannten Änderungen im gezeichneten Kapital wurden die Vorjahreswerte des Ergebnisses je Aktie angepasst. Dabei wurde die Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien so angepasst, als wären die 100.000.000 Aktien zu Beginn der ersten dargestellten Periode im Umlauf gewesen.

Mit Wirkung zum 28. September 2015 wurde das gezeichnete Kapital der Scout24 AG gegen Bareinlage um weitere 7.600 TEUR erhöht. Die damit verbundenen Aktien sind gewinnberechtigt ab dem 1. Januar 2015.

Zum Bilanzstichtag betrug das gezeichnete Kapital damit 107.600 TEUR, eingeteilt in 107.600.000 Stückaktien.

Das unverwässerte Ergebnis je Geschäftsanteil wird dabei berechnet als Konzernjahresergebnis, welches den Anteilseignern des Mutterunternehmens zusteht, dividiert durch den gewichteten Durchschnitt ausstehender Stammanteile.

Verwässerungseffekte bestehen in der Berichtsperiode nicht.

6.2. Veränderungen im Konsolidierungskreis

6.2.1. Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode

In der Berichtsperiode hat sich der Konsolidierungskreis wie folgt geändert:

Am 16. April 2015 hat die AutoScout24 GmbH, München, 100 % der Eigenkapitalanteile an der easyautosale GmbH, München (nachfolgend „easyautosale“) erworben. Am 8. September 2015 hat Immobilien Scout GmbH, Berlin, 100 % der Eigenkapitalanteile an der classmarkets GmbH, Berlin (nachfolgend „classmarkets“) erworben.

Der Kaufpreis für den 100 %igen Erwerb der easyautosale durch die AutoScout24 GmbH, München am 16. April 2015 betrug 6.522 TEUR und wurde in bar gezahlt. Seit dem 16. April 2015 übt die Scout24 AG, München einen beherrschenden Einfluss auf die easyautosale aus. Easyautosale stellt einen Internetmarktplatz für Verkäufer und Käufer von Gebrauchtwagen zur Verfügung. Nach der Eingabe der Daten des Gebrauchtwagens erhält der private Verkäufer eine Bewertung seines Wagens und einen Minimumverkaufspreis. Nach Vereinbarung des Preises bietet easyautosale den Wagen exklusiv Autohändlern an. Die Vertragsparteien des Kaufvertrages sind dabei ausschließlich der private Verkäufer sowie der Autohändler. Easyautosale ist dabei keine Vertragspartei. Die Umsätze der Gesellschaft bestehen aus Verkaufsprovisionen. Das Alleinstellungsmerkmal von easyautosale ist die Bewertung der Gebrauchtwagen. Die Gesellschaft wird dem Segment AutoScout24 zugeordnet.

Der aus der Transaktion resultierende Firmenwert in Höhe 3.109 TEUR resultiert aus dem strategisch komplementären Geschäftsmodell sowie dem Mitarbeiterstamm. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Die nachfolgende Tabelle fasst die bezahlte Gegenleistung für easyautosale sowie den beizulegenden Zeitwert des erworbenen Vermögens und der Verbindlichkeiten zusammen:

Gegenleistung

TEUR	16.04.2015
Zahlungsmittel	6.522
Summe Gegenleistung	6.522

Fair Value der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt

TEUR	16.04.2015
Identifizierbarer Markenname	819
Entwicklungskosten	2.296
Kundenverträge	1.701
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	7
Sachanlagen	44
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	141
Zahlungsmittel	964
Rückstellungen	-9
Latente Steuerschulden	-1.512
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-1.038
Gesamtes identifiziertes Nettovermögen	3.413
Geschäfts-/Firmenwert	3.109
Gesamt	6.522

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Forderungen beträgt dabei 141 TEUR. Der gesamte beizulegende Zeitwert wird als einbringbar angesehen. Die Differenz zum Bruttowert ist unwesentlich.

Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 135 TEUR wurden aufwandswirksam in den Verwaltungskosten erfasst.

Seit der Erstkonsolidierung hat die easyautosale Umsatzerlöse in Höhe von 1.440 TEUR und ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von -1.248 TEUR zur Gewinn- und Verlustrechnung beigetragen. Wäre easyautosale bereits seit dem 1. Januar 2015 konsolidiert worden, hätte die Gesellschaft 2.061 TEUR zu den Umsatzerlösen und einen Verlust von 1.603 TEUR zum Ergebnis nach Steuern beigetragen.

Am 8. September 2015 hat Immobilien Scout GmbH, Berlin, 100 % der Anteile an classmarkets erworben. Der vorläufige Kaufpreis in Höhe von 4.094 TEUR wurde in bar gezahlt. Aufgrund der finalen Schlussbilanz wurde jedoch ein Erstattungsanspruch von 17 TEUR bilanziert. Somit beträgt der angepasste Kaufpreis 4.077 TEUR. Zusätzlich wurde noch ein bedingter

Kaufpreis in Höhe von 100 TEUR vereinbart, der auch im Dezember gezahlt wurde. Seit dem 8. September 2015 übt Scout24 AG, München einen beherrschenden Einfluss auf classmarkets aus. classmarkets betreibt circa 50 regionale online Immobilienportale für Druckverlage. Darüber hinaus betreibt classmarkets Immobilo.de, eine vertikale Meta-Suchplattform. Die Gesellschaft wird dem Segment ImmobilienScout24 zugeordnet.

Der aus der Transaktion resultierende Firmenwert in Höhe 2.217 TEUR resultiert aus dem strategisch komplementären Geschäftsmodell sowie dem Mitarbeiterstamm. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Die nachfolgende Tabelle fasst die bezahlte Gegenleistung für classmarkets sowie den beizulegenden Zeitwert des erworbenen Vermögens und der Verbindlichkeiten zusammen.

Gegenleistung

TEUR	08.09.2015
Zahlungsmittel	4.094
Bedingter Kaufpreis	100
Summe übertragene Gegenleistung	4.194
Erstattungsanspruch	-17
Summe Gegenleistung	4.177

Fair Value der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt

TEUR	08.09.2015
Identifizierbarer Markenname	505
Entwicklungskosten	1.241
Kundenverträge	601
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	18
Sachanlagen	14
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	200
Zahlungsmittel	229
Rückstellungen	-7
Latente Steuerschulden	-738
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-103
Gesamtes identifiziertes Nettovermögen	1.960
Geschäfts-/Firmenwert	2.217
Gesamt	4.177

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Forderungen beträgt dabei 200 TEUR. Der gesamte beizulegende Zeitwert wird als einbringbar angesehen. Die Differenz zum Bruttowert ist unwesentlich.

Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 130 TEUR wurden aufwandswirksam in den Verwaltungskosten erfasst.

Seit der Erstkonsolidierung hat classmarkets Umsatzerlöse in Höhe von 541 TEUR und ein Ergebnis nach Steuern von 104 TEUR zur Gewinn- und Verlustrechnung beigetragen.

Wäre classmarkets bereits seit dem 1. Januar 2015 konsolidiert worden, hätte die Gesellschaft 1.587 TEUR zu den Umsatzerlösen und einen Gewinn von 112 TEUR zum Ergebnis nach Steuern beigetragen.

Die Entwicklung der Geschäfts- oder Firmenwerte pro zahlungsmittelgenerierender Einheit ist nachfolgender Tabelle zu entnehmen.

TEUR	Zahlungsmittel- generierende Einheit ImmobilienScout24	Zahlungsmittel- generierende Einheit AutoScout24	Summe
Geschäfts- oder Firmenwert zum 31.03.2014	655.954	98.016	753.970
Zugänge	29.509	0	29.509
Geschäfts- oder Firmenwert zum 31.12.2014 / 01.01.2015	685.463	98.016	783.479
Zugänge	2.217	3.109	5.325
Anpassung gegen Goodwill innerhalb des einjährigen Bewertungszeitraumes	-1.521	-	-1.521
Geschäfts- oder Firmenwert zum 31.12.2015	686.159	101.125	787.283

Die Anpassung gegen Geschäfts- oder Firmenwert innerhalb des einjährigen Bewertungszeitraumes in Höhe von 1.400 TEUR bezieht sich auf die Umbewertung der bedingten Kaufpreisverbindlichkeit, welche im vorherigen Geschäftsjahr im Zusammenhang mit dem Erwerb der FlowFact GmbH, Köln bilanziert wurde. Für Details wird auf „6.5.3 Angaben zu Finanzinstrumenten“ verwiesen.

Des Weiteren wurde nachträglich eine erworbene Verbindlichkeit der Stuffle GmbH, Berlin in Höhe von 121 TEUR umbewertet.

6.2.2. Unternehmensverkäufe in der Berichtsperiode

Am 22. Juni 2015 verkaufte die Immobilien Scout GmbH, Berlin, ihre gesamte Eigenkapitalbeteiligung an der PropertyGuru Pte. Ltd., Singapur. Für das Ergebnis aus dem Verkauf siehe 6.3.8 Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen.

6.2.3. Unternehmenserwerbe in der Vorperiode

Am 28. Mai 2014 hat die AE BG Theta Holding GmbH, Wien, ein vollständiges Tochterunternehmen der Immobilien Scout GmbH, Berlin, 100 % der Anteile an ERESNET GmbH, Wien, erworben. Der Kaufpreis in Höhe von 15.746 TEUR wurde in bar bezahlt. Seit 28. Mai 2014 übt die Asa NewCo GmbH einen beherrschenden Einfluss auf die ERESNET GmbH aus. Die ERESNET GmbH ist u.a. der Betreiber eines der führenden Immobilien-Portale in Österreich. Zusammen mit der bereits in Österreich bestehenden ImmobilienScout24.at soll dadurch der führende Marktplatz für Immobilien in Österreich entstehen. Die Gesellschaft wird dem Segment ImmobilienScout24 zugeordnet.

Der Firmenwert in Höhe von 13.432 TEUR, der aus der Akquisition hervorging, ist durch die starke Marktstellung, Synergien sowie zukünftige Produkte von ERESNET begründet. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Die nachfolgende Tabelle fasst die bezahlte Gegenleistung für ERESNET GmbH sowie den beizulegenden Zeitwert des erworbenen Vermögens und der Verbindlichkeiten zusammen:

Gegenleistung

TEUR	28.05.2014
Zahlungsmittel	15.746
Summe Gegenleistung	15.746

Fair Value der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt

TEUR	28.05.2014
Identifizierbarer Markenname (enthalten in immateriellen Vermögenswerten)	436
Entwicklungskosten (enthalten in immateriellen Vermögenswerten)	751
Kundenverträge (enthalten in immateriellen Vermögenswerten)	1.668
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	87
Sachanlagen	175
Finanzielle Vermögenswerte	11
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	704
Zahlungsmittel	414
Rückstellungen	-788
Latente Steuerschulden	-714
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, passive Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige Verbindlichkeiten	-430
Gesamtes identifiziertes Nettovermögen	2.314
Geschäfts-/Firmenwert	13.432
Gesamt	15.746

Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 747 TEUR wurden aufwandswirksam in den Verwaltungskosten erfasst.

Wäre die Eresnet GmbH für das gesamte Rumpfgeschäftsjahr 2014 in den Konzernabschluss einbezogen worden, hätte diese mit 2.777 TEUR zum Umsatz und mit -756 TEUR zum Ergebnis nach Steuern beigetragen. Seit der Erstkonsolidierung hat die Gesellschaft im Rumpfgeschäftsjahr 2014 Umsatzerlöse von 2.050 TEUR und ein Ergebnis nach Steuern von -841 TEUR zum Konzern beigetragen.

Per 31. Oktober 2014 wurde die ERESNET GmbH auf die AE BG Theta Holding GmbH verschmolzen. Die Verschmelzung erfolgte zu Buchwerten. Anschließend wurde die AE BG Theta Holding GmbH in die Immobilien Scout Österreich GmbH umfirmiert.

Am 31. Oktober 2014 hat die Immobilien Scout GmbH, Berlin, als 100 %iges Tochterunternehmen der Scout24 AG, 100 % der Anteile an der FlowFact AG, Köln inklusive ihrer Tochterunternehmen und Beteiligungen erworben. Der übertragende Kaufpreis betrug 31.066 TEUR. Von diesem wurden 26.566 TEUR in bar gezahlt und in Höhe von 4.500 TEUR ein bedingter Kaufpreis vereinbart (es wird verwiesen auf die weiteren Angaben in 6.5.3 Angaben zu Finanzinstrumenten). Der bedingte Kaufpreis ist dabei abhängig von dem Erreichen gewisser EBITDA Werte. Innerhalb des 12-monatigen Bewertungszeitraums wurde der Wert des bedingten Kaufpreises um 1.400 TEUR auf 3.100 TEUR verringert. Von dem übertragenden

Kaufpreis wurden 600 TEUR als Eventualforderung abgesetzt. Diese Eventualforderung resultiert aus einer Freistellungsklausel der Altgesellschafter für die Übernahme einer Eventualverbindlichkeit aus Steuerrisiken in gleicher Höhe durch die Scout24.

Die Scout24 AG übt einen beherrschenden Einfluss auf die FlowFact AG aus. Die FlowFact AG wurde mit der Eintragung am 29. Dezember 2014 im Handelsregister in die FlowFact GmbH umgewandelt. Die Gesellschaft entwickelt und vertreibt u.a. CRM Lösungen für Unternehmen aus der Immobilienbranche. Zusammen mit dem bereits in der Immobilien Scout GmbH bestehendem Makler Manager soll die FlowFact GmbH der führende Anbieter für Makler im Bereich Softwarelösungen werden. Die Gesellschaft wird dem Segment ImmobilienScout24 zugeordnet.

Der Firmenwert in Höhe von 12.758 TEUR², der aus der Akquisition hervorging, ist durch die starke Marktstellung, zukünftige Produkte und dem erworbenen Mitarbeiterstamm von FlowFact begründet. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Die nachfolgende Tabelle² fasst die vereinbarte Gegenleistung für die FlowFact AG sowie den beizulegenden Zeitwert des erworbenen Vermögens und der Verbindlichkeiten zusammen:

Gegenleistung

TEUR	31.10.2014
Zahlungsmittel	26.566
Bedingter Kaufpreis	3.100
Summe übertragene Gegenleistung	29.666
Erstattungsanspruch	-600
Summe Gegenleistung	29.066

² Aktualisiert nach IFRS 3.49

Fair Value der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt

TEUR	31.10.2014
Identifizierbarer Markenname (enthalten in immateriellen Vermögenswerten)	11.118
Entwicklungskosten (enthalten in immateriellen Vermögenswerten)	6.975
Kundenverträge (enthalten in immateriellen Vermögenswerten)	5.112
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	69
Sachanlagen	545
Finanzielle Vermögenswerte	4
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Vermögensgegenstände und aktiver Rechnungsabgrenzungsposten	1.532
Zahlungsmittel	809
Rückstellungen	-103
Eventualverbindlichkeit aus Steuerrisiken	-600
Latente Steuerschulden	-7.300
Verbindlichkeit gegenüber Kreditinstituten	-732
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, und sonstige Verbindlichkeiten	-1.121
Gesamtes identifiziertes Nettovermögen	16.308
Geschäfts-/Firmenwert	12.758
Gesamt	29.066

Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 904 TEUR wurden aufwandswirksam in den Verwaltungskosten erfasst.

Wären die FlowFact AG mit ihren Tochterunternehmen für das gesamte Rumpfgeschäftsjahr 2014 in den Konzernabschluss einbezogen worden, hätte diese mit 8.358 TEUR zum Umsatz und mit 468 TEUR zum Ergebnis nach Steuern beigetragen. Seit der Erstkonsolidierung hat die Gesellschaft mit ihren Tochterunternehmen im Rumpfgeschäftsjahr 2014 Umsatzerlöse von 1.857 TEUR und ein Ergebnis nach Steuern von 104 TEUR zum Konzern beigetragen.

Am 7. November 2014 hat die Immobilien Scout GmbH, als 100 %iges Tochterunternehmen der Scout24 AG, 50,02 % neugeschaffener Anteile an der Stuffle GmbH, Hamburg mittels Bareinlage ins Eigenkapital der Gesellschaft in Höhe von 1.500 TEUR erworben. Die Scout24 AG übt einen beherrschenden Einfluss auf die Stuffle GmbH aus. Gegenstand des Unternehmens ist der Betrieb einer Plattform für einen digitalen Marktplatz, auf dem Dritte Produkte und Waren über das Internet oder über mobile Endgeräte handeln können sowie diesbezügliche Entwicklungs- und Vertriebstätigkeit. Die Gesellschaft wird dem Segment ImmobilienScout24 zugeordnet. Der Firmenwert in Höhe von 1.797 TEUR³ ist durch die zukünftige Innovationskraft sowie dem erworbenen Mitarbeiterstamm der Gesellschaft begründet und steuerlich nicht abzugsfähig. Gemäß dem Wahlrecht des IFRS 3.19 setzt die

³ Aktualisiert nach IFRS 3.49

Scout24-Gruppe den im Rahmen dieser Transaktion entstandenen Firmenwert in Höhe der auf den Erwerber sowie die Minderheitsgesellschafter entfallenden Anteile an. Die Bewertung des Minderheitenanteils erfolgte unter Berücksichtigung der im Rahmen des Erwerbes des Mehrheitsanteils geleisteten Bareinlage.

Die nachfolgende Tabelle⁴ fasst die vereinbarte Gegenleistung für die Stuffle GmbH sowie den beizulegenden Zeitwert des erworbenen Vermögens und der Verbindlichkeiten zusammen:

Gegenleistung

TEUR	07.11.2014
Zahlungsmittel	1.500
Summe Gegenleistung	1.500
Fair Value nicht beherrschende Anteile	1.499

Fair Value der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt

TEUR	07.11.2014
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	128
Sachanlagen	28
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	66
Zahlungsmittel	1.506
Rückstellungen	- 2
Verbindlichkeiten gegenüber Minderheitengesellschaftern	- 364
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, passive Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige Verbindlichkeiten	- 160
Gesamtes identifiziertes Nettovermögen	1.202
Geschäfts-/Firmenwert	1.797
Gesamt	2.999

Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 71 TEUR wurden aufwandswirksam in den Verwaltungskosten erfasst.

Wäre die Stuffle GmbH für das gesamte Rumpfgeschäftsjahr 2014 in den Konzernabschluss einbezogen worden, hätte diese mit 9 TEUR zum Umsatz und mit -1.074 TEUR zum Ergebnis nach Steuern beigetragen. Seit der Erstkonsolidierung hat die Gesellschaft im

⁴ Aktualisiert nach IFRS 3.49

Rumpfgeschäftsjahr 2014 Umsatzerlöse von 1 TEUR und ein Ergebnis nach Steuern von -482 TEUR zum Konzern beigetragen.

6.3. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

6.3.1. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse setzen sich aus Erlösen der Kernleistungen in Höhe von 374.280 TEUR (Vorjahr: 259.198 TEUR) sowie sonstigen Erlösen in Höhe von 19.300 TEUR (Vorjahr: 3.663 TEUR) zusammen. Die Umsatzerlöse der Kernleistungen umfassen Umsätze aus dem Verkauf von Online-Anzeigen, die Bereitstellung von Werberaum sowie die Generierung von Geschäftskontakten (sogenannten „leads“). Die sonstigen Umsatzerlöse ergeben sich im Wesentlichen aus den Aktivitäten der im Geschäftsjahr und Ende des Vorjahrs zugekauften Unternehmen, die nicht zu den Kernleistungen der Scout24 AG gehören (u.a. CRM-Software für gewerbliche Immobilienmakler). Bei den vorgenannten Umsätzen handelt es sich um Umsätze aus der Erbringung von Dienstleistungen gemäß IAS 18.35b. In den Erlösen der Kernleistungen sind Erlöse aus Tauschgeschäften mit Dienstleistungen in Höhe von 1.689 TEUR (Vorjahr: 1.851 TEUR) enthalten.

6.3.2. Umsatzkosten

Die Umsatzkosten in Höhe von 43.370 TEUR (Vorjahr: 40.238 TEUR) beinhalten sämtliche Kosten, die Scout24 aufwenden muss, um den Umsatz der Geschäftsperiode zu erzielen.

Umsatzkosten sind sämtliche Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Betreiben von Webseiten und mobilen Anwendungen („Apps“). Diese beinhalten z.B. Datenleitungskosten, Mieten, Wartungskosten, Lizenzkosten sowie direkt zurechenbare Personalkosten, z.B. Gehälter, Provisionen, Sozialleistungen und Boni. Ebenfalls unter den Umsatzkosten werden z.B. sogenannte „special placements“, Marken- und Domainaufwand sowie Abschreibungen der Kundenstämme ausgewiesen.

6.3.3. IT- und Produktservicekosten

Unter den IT und Produktservicekosten werden im Wesentlichen Kosten für die Entwicklung sowie den laufenden Betrieb von IT Systemen bzw. der Plattformen ausgewiesen. Diese bestehen aus Personalaufwendungen, einschließlich Gehältern und Sozialleistungen für Mitarbeiter welche in den Entwurf, Entwicklung und Test der Websites eingebunden sind.

6.3.4. Vertrieb und Marketing

Die Vertriebs- und Marketingkosten beinhalten Personalaufwendungen wie Gehälter, Provisionen, Sozialleistungen und Boni für Mitarbeiter in Vertrieb, Vertriebsassistenten, Kundensupport, Marketing oder Public Relations. Ebenfalls in dieser Position inkludiert sind sämtliche Aufwendungen für Promotion und Marketing, Einrichtungs- und Ausstattungskosten auf pro-Kopf Basis und Aufwendungen im Zusammenhang mit uneinbringlichen Forderungen.

6.3.5. Verwaltungskosten

Zu den Verwaltungskosten gehören z.B. Personalaufwendungen, wie Gehälter, Sozialleistungen oder Boni für das Management, für die Personal-, Finanz-, Rechts-, Steuerabteilung und sonstige administrative Abteilungen. Zusätzlich sind unter dieser Position auch



Konzerngewinn- und
Verlustrechnung
↘ Seite 100

Gebühren für Rechts-, Steuer- und andere Beratungsleistungen durch Dritte zusammengefasst sowie Einrichtungs- und Ausstattungskosten.

Ein wesentlicher Grund für den Rückgang der Verwaltungskosten im abgelaufenen Geschäftsjahr waren die im vorangegangenen Geschäftsjahr initiierten Personalrestrukturierungen. Darüber hinaus waren in den Verwaltungskosten des vorangegangenen Geschäftsjahres Kosten für die Reorganisation der Scout-Gruppe enthalten.

6.3.6. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2015	2014
	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.14 - 31.12.2014
Erstattung aus Weiterverrechnung	5.116	556
Weiterverrechnung Miete	296	222
Erträge aus dem Abgang von Anlagevermögen	69	67
Erträge aus Verkauf Tochterunternehmen	0	124
Sonstige	1.360	656
Summe	6.841	1.625

Bei der Erstattung aus Weiterverrechnung handelt es sich in Höhe von 5.023 TEUR um die Weiterverrechnung von Kosten des Börsengangs durch die Scout24 AG. Die Position Sonstige beinhaltet unter anderem Erträge aus der Veräußerung von Provisionsansprüchen im Versicherungsbereich sowie Erstattungen aus Umlagen von Sozialversicherungsträgern.

6.3.7. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2015	2014
	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
Anpassung bedingter Kaufpreis	- 669	-
Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen	- 94	- 138
Sonstige	- 47	- 9
Summe	- 810	- 146

6.3.8. Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen

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

TEUR	2015	2014
	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
PropertyGuru Pte. Ltd., Singapur	- 821	- 1.905
Energieausweis48 GmbH, Deutschland	16	-
ASPM Holding B. V., Amsterdam, Niederlande	-	-
Summe	- 805	- 1.905

Im sonstigen Ergebnis nach Steuern sind zusätzlich anteilige Währungsumrechnungsdifferenzen in Höhe von -37 TEUR (Vorjahr: - 267 TEUR) enthalten.

Der Ertrag aus dem Verkauf von Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen in 2015 resultiert aus dem Verkauf der Anteile an der PropertyGuru Pte. Ltd., Singapur am 22. Juni 2015. Die Auswirkungen des Verkaufs auf den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015 sind nachfolgend dargestellt:

TEUR

Beteiligungsbuchwert per 31. Dezember 2014/ 1. Januar 2015	36.541
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	- 821
Währungsumrechnungsdifferenzen aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	- 37
Beteiligungsbuchwert zum Verkaufszeitpunkt	35.683
Summe Gegenleistung	59.880
Transaktionskosten	- 2.082
Währungsumrechnungsdifferenzen aus at-Equity bilanzierten Unternehmen, die anschließend in das Konzernergebnis umgegliedert werden	- 17
Ertrag aus dem Verkauf von Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	22.098

6.3.9. Finanzierungserträge

Finanzierungserträge umfassen nachfolgende Positionen:

TEUR	2015	2014
	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
Erträge aus Kaufpreisforderungen	2.540	-
Erträge aus derivativen Finanzinstrumenten	1.461	-
Kursgewinne aus Finanzierungen	566	172
Zinserträge Dritte	142	207
Zinserträge assoziierte Unternehmen	99	76
Summe	4.808	455

Die Erträge aus Kaufpreisforderungen betreffen eine im Berichtsjahr zugeflossene nachträgliche Kaufpreistranche aus dem Verkauf der Scout24 Schweiz AG, Wünnewil-Flamaat, im Januar 2014 durch die Scout24 Holding GmbH. Wegen Ungewissheit des Zuflusses erfolgte die Bewertung der Kaufpreisforderung im Vorjahr mit Null, wodurch der Zufluss im Berichtsjahr in voller Höhe erfolgswirksam war.

Die Erträge aus derivativen Finanzinstrumenten betreffen die Bewertung des Zinsfloor im Zusammenhang mit den Fazilitäten unter dem Senior Facility Agreement („SFA“). Für weitere Informationen siehe 6.4.9 Finanzielle Verbindlichkeiten.

6.3.10. Finanzierungsaufwendungen

Finanzierungsaufwendungen umfassen nachfolgende Positionen:

TEUR	2015	2014
	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
Zinsaufwand Dritte	- 47.687	- 26.421
Aufwendungen aus derivativen Finanzinstrumenten	- 119	- 2.400
Kursverluste aus Finanzierungen	- 686	- 787
Sonstige	- 49	- 36
Summe	- 48.541	- 29.644

Der Zinsaufwand gegenüber Dritten resultiert fast ausschließlich aus den unter dem „Senior Facility Agreement“ (nachfolgend „SFA“) gezogenen Kreditlinien. Für Details siehe 6.4.9 „Finanzielle Verbindlichkeiten“.

6.3.11. Ertragsteuern

Mit Wirkung ab 01.04.2014 wurde zwischen der Scout24 AG und der Scout24 Holding GmbH ein Ergebnisabführungsvertrag geschlossen. Seit 2007 bzw. 2008 bestehen Ergebnisabführungsverträge zwischen der Scout24 Holding GmbH und ihren inländischen Tochtergesellschaften AutoScout24 GmbH, Scout24 Services GmbH, FMPP GmbH (alle Sitz in München) und Immobilien Scout GmbH (Sitz in Berlin).

Auf Grundlage dieser Verträge erfolgte aus den oben angegebenen Zeiträumen eine Gewinnabführung in Höhe von -127.571 TEUR an die Scout24 AG.

Alle vorgenannten Gesellschaften befinden sich in einer ertragsteuerlichen Organschaft mit der Scout24 AG als Organträgerin, die somit die Ertragsteuern für den gesamten Organkreis schuldet. 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.

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Laufender Steueraufwand/-ertrag:		
Laufender Steueraufwand/-ertrag für Gewinne der Periode	- 32.000	- 5.558
Laufender Steuerertrag/-ertrag aus Vorjahren	- 81	529
Summe laufender Steueraufwand/-ertrag	- 32.081	- 5.029
Latenter Steueraufwand/-ertrag:		
Latenter Steueraufwand/-ertrag aufgrund zeitlicher Buchungsunterschiede	13.413	4.789
Latenter Steueraufwand/-ertrag auf im Eigenkapital gebuchte steuerlich abzugsfähige Kosten des Börsengangs	-2.374	
Latenter Steueraufwand/-ertrag aus Verlustvorträgen	- 967	1.529
Summe latenter Steueraufwand/-ertrag	10.072	6.318
Summe Ertragsteuern	- 22.009	1.289

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 2015 wie im Vorjahr 15 %, der darauf anzuwendende Solidaritätszuschlag 5,5 %. Der Gewerbesteuersatz hat sich auf Grund von geänderten gewerbesteuerlichen Zerlegungsbeträgen auf 15,61 % geändert (Vorjahr: 15,65 %). Damit ergibt sich für 2015 ein Konzernsteuersatz von 31,44 % (Vorjahr 31,47 %). Betreffend der im Eigenkapital gebuchten Kosten des Börsengangs wird auf die Überleitungsrechnung verwiesen.

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

TEUR	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
Ergebnis vor Ertragsteuern	78.878	- 22.469
Erwarteter Steueraufwand 2015: 31,44 % (2014: 31,47 %)	- 24.796	7.071
Steuereffekte aus Vorjahren	3.194	1.940
Steuerfreie Erträge	7.408	- 166
Nicht abziehbare Aufwendungen	- 881	- 3.966
Permanente Differenzen	- 33	- 1.594
Steuereffekte aus Equity-Investments	-	- 599
Steuereffekte aus Verlustvorträgen	- 3.694	- 274
Steuereffekte aus Hinzurechnungen und Kürzungen für lokale Steuern	- 1.189	- 1.028
Anpassungen des Steuerbetrags an den abweichenden nationalen Steuersatz	369	- 95
Sonstige	- 2.386	-
	- 22.009	1.289
Effektiver Steuersatz	- 27,9 %	- 5,7 %

Die Steuereffekte aus Vorjahren resultieren hauptsächlich aus der Änderung des durchschnittlichen Konzernsteuersatzes gegenüber der Vorperiode, der Verschmelzung der Ersetnet GmbH auf die Immobilien Scout Österreich GmbH, eine nachträgliche Kaufpreiszahlung für den Verkauf der Scout24 International Management AG (Verkauf der Anteile im Januar 2014) und Steuerzahlungen/-erstattungen für Vorjahre. Die nicht abzugsfähigen Aufwendungen bestehen in erster Linie aus dem zu 5 % steuerpflichtigen Erlös aus dem Beteiligungsverkauf auf Ebene der Immobilien Scout GmbH. Die Effekte bei den lokalen Steuern sind weitaus überwiegend auf die gewerbesteuerliche Hinzurechnung von Entgelten für Schulden bei der Scout24 AG zurückzuführen. Die Position „Sonstige“ beinhaltet latente Steuern i. H. v. 2.374 TEUR auf im Eigenkapital gebucht Kosten des Börsengangs, welche steuerlich abzugsfähig sind.

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

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Ertragsteuerforderungen (kurzfristig)	285	494
Ertragsteuerforderungen	285	494
Ertragsteuerverbindlichkeiten (kurzfristig)	15.295	14.954
Ertragsteuerverbindlichkeiten (langfristig)	29	16
Ertragsteuerverbindlichkeiten	15.324	14.970

Die latenten Steueransprüche haben sich wie folgt entwickelt:

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Anfangsbestand der Periode	6.206	7.181
Änderung Konsolidierungskreis/erfolgsneutral	- 98	-
Ergebniswirksam erfasst in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und/oder in der Gesamtergebnisrechnung	638	- 975
Endbestand der Periode	6.746	6.206
davon kurzfristig	2.175	3.181

Die latenten Steuerverbindlichkeiten haben sich wie folgt entwickelt:

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Anfangsbestand der Periode	402.590	401.931
Änderung Konsolidierungskreis/erfolgsneutral	-657	8.013
Ergebniswirksam erfasst in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und/oder in der Gesamtergebnisrechnung	- 8.972	- 7.354
Endbestand der Periode	392.961	402.590
davon kurzfristig	-	6.681

Die latenten Steuerverbindlichkeiten resultieren hauptsächlich aus Kaufpreisallokationen auf Konzernebene in Höhe von 1.304.320 TEUR. Darauf wurden unter Berücksichtigung von Abschreibungen zum 31.12.2015 passive latente Steuern in Höhe von 380.187 TEUR bilanziert, von denen 337.963 TEUR auf die Immobilien Scout GmbH inklusive deren Beteiligungen und 42.214 TEUR auf die AutoScout24 GmbH inklusive deren Beteiligungen sowie 10 TEUR auf die Scout24 Holding GmbH entfallen.

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

TEUR	31.12.2015		31.12.2014	
	Latente Steueransprüche	Latente Steuerverbindlichkeiten	Latente Steueransprüche	Latente Steuerverbindlichkeiten
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-	-	7	25
Sonstige Vermögenswerte	-	-	-	-
Kurzfristige Vermögenswerte	-	-	7	25
Marken	143	309.349	-	308.620
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	1.224	80.097	58	88.489
Sachanlagen	1.275	107	1.068	524
Finanzielle Vermögenswerte	0	0	-	1.977
Sonstige Vermögenswerte	186	1.556	21	749
Langfristige Vermögenswerte	2.829	391.109	1.147	400.359
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-	-	82	-
Finanzielle Verbindlichkeiten	-	-	2.472	6.628
Sonstige Rückstellungen	-	-	-	-
Sonstige Verbindlichkeiten	2.158	-	620	28
Kurzfristige Verbindlichkeiten	2.158	-	3.174	6.656
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	74	26	139	-
Sonstige Rückstellungen	472	-	1.107	-
Sonstige Verbindlichkeiten	7	4.735	-	-
Langfristige Verbindlichkeiten	553	4.761	1.246	-
Verlust-/Zinsvorträge	4.115	-	5.082	-
Gesamt	9.655	395.870	10.656	407.040
davon langfristig	7.497	395.887	7.475	400.359
Saldierung	- 2.909	- 2.909	- 4.450	- 4.450
davon kurzfristig	-	-	-	-
davon langfristig	- 2.909	- 2.909	-	-
Bilanzansatz	6.746	392.961	6.206	402.590

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 bzw. weil es sich um vororganschaftliche Verlustvorträge handelt, die während der Dauer des Organschaftsverhältnis nicht nutzbar sind. Es ist nicht beabsichtigt die Organschaft mittelfristig aufzulösen.

Von den körperschaftsteuerlichen Verlustvorträgen in Deutschland in Höhe von 9.744 TEUR (Vorperiode: 4.696 TEUR) wurden 9.744 TEUR (Vorperiode: 4.696 TEUR) nicht für die Bilanzierung von latenten Steuern herangezogen.

Von den gewerbesteuerlichen Verlustvorträgen in Deutschland in Höhe von 10.104 TEUR (Vorperiode: 4.578 TEUR) wurden 10.104 TEUR (Vorperiode: 4.578 TEUR) nicht für die Bilanzierung von latenten Steuern herangezogen.

Von den körperschaftsteuerlichen Verlustvorträgen im Ausland in Höhe von 17.080 TEUR (Vorperiode: 15.066 TEUR) wurden 16.573 TEUR (Vorperiode: 14.174 TEUR) nicht für die Bilanzierung von latenten Steuern herangezogen.

Der bei der Scout24 AG in 2014 bilanzierte Zinsvortrag im Sinne der Zinsschrankenregelung nach deutschem Steuerrecht in Höhe von 14.359 TEUR (Vorperiode: 17.631 TEUR) wurde in 2015 als in voller Höhe werthaltig behandelt.

Auf temporäre Unterschiede im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften in Höhe von 4.756 TEUR (Vorjahr: 24.227 TEUR) wurden keine latenten Steuerschulden angesetzt, da es nicht wahrscheinlich ist, dass sich diese temporären Differenzen in absehbarer Zeit umkehren werden.

6.3.12. Ergebnis je Aktie

TEUR	2015		2014	
		01.01.2015 - 31.12.2015		01.04.2014 - 31.12.2014
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	TEUR	56.869		- 21.180
Abzüglich: Anteil, der auf nicht beherrschende Anteile entfällt	TEUR	- 571		- 241
Abzüglich: Anteiliges Vorabergebnis, das auf Inhaber von Vorzugsaktien entfällt	TEUR	-		- 99.649
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt	TEUR	57.440		- 120.588
Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien der Scout24 AG	Anzahl	101.978.082		100.000.000
Unverwässertes Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	EUR	0,56		- 1,21
Verwässertes Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	EUR	0,56		- 1,21
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten nach Steuern	TEUR	-		1.010
Abzüglich: Anteil, der auf nicht beherrschende Anteile entfällt	TEUR	-		-
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten nach Steuern, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt	TEUR	-		1.010
Gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Aktien der Scout24 AG	Anzahl	101.978.082		100.000.000
Unverwässertes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten	EUR	0,00		0,01
Verwässertes Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten	EUR	0,00		0,01

Eventuelle Verwässerungseffekte bestehen zum aktuellen Zeitpunkt nicht.

Im Geschäftsjahr 2015 zahlte die Gesellschaft auf Basis eines Gesellschafterbeschlusses Dividenden in Höhe von 421.588 TEUR an die damaligen Inhaber von Vorzugsanteilen aus.

6.3.13. Personalaufwand und Mitarbeiterzahl

TEUR	2015	2014
	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
Löhne und Gehälter	- 83.058	- 53.799
Soziale Abgaben	- 12.091	- 8.935
Altersversorgung	- 829	- 770
Summe	- 95.978	- 63.504

Die durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten teilt sich wie folgt auf:

Mitarbeiteranzahl	2015	2014
	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
Leitende Angestellte	40	37
Sonstige Angestellte	1.077	1.051
Summe	1.117	1.088

6.4. Erläuterungen zur Konzern-Bilanz

6.4.1. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beinhalten Bankguthaben sowie Kassenbestände in Höhe von 70.639 TEUR (Vorjahr: 21.409 TEUR).

6.4.2. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Forderungen gegen Dritte	36.312	34.293
Forderungen gegenüber Sonstigen nahestehenden Unternehmen	1.505	827
Summe	37.817	35.120

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entwickelten sich wie folgt:

TEUR

Stand zum 01.04.2014	- 310
Zuführung	- 1.302
Verbrauch	109
Auflösung	10
Stand zum 31.12.2014 / 01.01.2015	- 1.493
Veränderung Konsolidierungskreis	- 30
Zuführung	- 2.321
Verbrauch	510
Auflösung	313
Währungsdifferenzen	1
Stand zum 31.12.2015	- 3.020

Die Zuführungen und Auflösungen der Wertberichtigungen für wertgeminderte Forderungen werden unter den Vertriebskosten ausgewiesen. Die Position Verbrauch beinhaltet die Ausbuchungen von wertberichtigten Forderungen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die zum Stichtag nicht wertgemindert sind:

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Nettowert	37.817	35.120
Wertberichtigungen	- 3.020	- 1.493
Bruttowert	40.837	36.613
Wertberichtigte Forderungen vor Wertberichtigungen	7.553	5.594
Weder überfällig noch wertgemindert	16.196	18.522
Nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig		
weniger als 30 Tage	12.734	10.037
30 bis 90 Tage	3.257	1.679
mehr als 90 Tage	1.097	781

Bei den weder wertgeminderten noch überfälligen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen weisen zum Abschlussstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

Bezüglich der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die am Bilanzstichtag überfällig, aber nicht wertgemindert sind, gibt es keine Hinweise, dass die Kunden, basierend auf der Kredithistorie und den aktuellen Bonitätseinstufungen, nicht imstande sind, ihren Verpflichtungen nachzukommen.

6.4.3. Finanzielle Vermögenswerte

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

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
kurzfristig		
Debitorische Kreditoren	231	149
Forderungen gegenüber assoziierten Unternehmen	94	-
Forderungen gegenüber Sonstigen nahestehenden Unternehmen	8	20
Forderungen aus Unternehmensverkäufen	-	1.700
Sonstige	-	50
Summe	333	1.919
langfristig		
Erstattungsanspruch	600	600
Beteiligungen	180	-
Forderungen gegenüber assoziierten Unternehmen	-	2.316
Ausleihungen an Dritte	-	268
Anteile an verbundenen Unternehmen nicht konsolidiert	-	64
Sonstige	15	79
Summe	795	3.327

Der Erstattungsanspruch beinhaltet eine Eventualforderung gegenüber Dritten, der in gleicher Höhe eine Eventualverbindlichkeit aus Steuerrisiken gegenüber steht.

Die Position Beteiligungen betrifft die im Berichtsjahr erworbene Minderheitsbeteiligung an der Salz & Brot Internet GmbH.

Forderungen gegenüber at-Equity bilanzierten Unternehmen bestehen im Wesentlichen aus kurzfristigen Ausleihungen an die Energieausweis48 GmbH.

Zum Bilanzstichtag existierten keine objektiven Hinweise über eine mögliche Wertminderung der bilanzierten finanziellen Vermögenswerte.

6.4.4. Sonstige Vermögenswerte

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

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
kurzfristig		
Rechnungsabgrenzung	4.899	5.129
Steuern, die keine Ertragsteuern sind	2.010	1.235
Mietkaution	798	798
Umsatzabgrenzung aus Dienstleistungen	420	-
Geleistete Anzahlungen	83	1.073
Sonstige	385	531
Summe	8.595	8.766
langfristig		
Rechnungsabgrenzung	2.831	1.770
Sonstige	85	91
Summe	2.916	1.861

In der Position Rechnungsabgrenzung sind in der Berichtsperiode TEUR 33 (Vorperiode: TEUR 35) gegenüber Sonstigen nahestehenden Unternehmen enthalten.

In der Berichtsperiode sowie in der Vorperiode betrafen die Steuern, die keine Ertragsteuern sind, Umsatzsteuererstattungsansprüche sowie Vorauszahlungen.

Der Anstieg der langfristigen Rechnungsabgrenzung wird durch eine für elf Jahre vorausbezahlte Versicherungsprämie verursacht.

6.4.5. Immaterielle Vermögenswerte

TEUR	Geschäfts- oder Firmen- werte	Marken	Selbst erstellte Software	Konzessio- nen, Rechte und Lizenzen	Kunden- stamm	Imma- terielle Ver- mögens- werte in Ent- wicklung	Zwischen- summe Sonstige imma- terielle Ver- mögens- werte	Summe
Anschaffungs- und Herstellungskosten								
Stand vom 01.04.2014	753.970	971.310	-	84.410	237.100	2.943	324.453	2.049.733
Änderung Konsolidierungskreis	29.509	11.554	-	7.675	6.780	-	14.455	55.518
Zugänge	-	-	1.168	1.106	-	5.104	7.378	7.378
Abgänge	-	-	-	- 133	-	-	- 133	- 133
Umbuchungen	-	-	2.977	152	-	- 3.129	-	-
Stand vom 31.12.2014 / 01.01.2015	783.479	982.864	4.145	93.210	243.880	4.918	346.153	2.112.496
Änderung Konsolidierungskreis	5.325	1.323	-	3.562	2.302	-	5.864	12.512
Zugänge	-	-	1.241	562	-	14.488	16.291	16.291
Abgänge	- 1.521	-	-	- 5	-	-	- 5	- 1.526
Umbuchungen	-	-	8.154	187	-	- 8.341	-	-
Währungsdifferenzen	-	-	-	1	-	-	1	1
Stand vom 31.12.2015	787.283	984.187	13.540	97.517	246.182	11.065	368.304	2.139.774
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen								
Stand vom 01.04.2014	-	- 10	-	- 3.538	- 3.476	-	- 7.014	- 7.024
Änderung Konsolidierungskreis	-	-	-	332	-	-	332	332
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-	- 141	- 151	- 20.938	- 20.088	-	- 41.177	- 41.318
Zugänge (Wertminderungen)	-	-	-	- 3.902	-	-	- 3.902	- 3.902
Abgänge	-	-	-	112	-	-	112	112
Stand vom 31.12.2014 / 01.01.2015	-	- 151	- 151	- 27.934	- 23.564	-	- 51.649	- 51.800
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-	- 351	- 612	- 29.361	- 27.228	-	- 57.201	- 57.552
Stand vom 31.12.2015	-	- 502	- 763	- 57.295	- 50.792	-	- 108.850	- 109.352
Buchwerte								
Stand zum 31. Dezember 2014	783.479	982.713	3.994	65.276	220.316	4.918	294.504	2.060.696
Stand zum 31. Dezember 2015	787.283	983.685	12.777	40.222	195.390	11.065	259.454	2.030.422

Fremdkapitalkosten werden für die immateriellen Vermögenswerte in Entwicklung nicht aktiviert.

Die Zuordnung der Geschäfts- oder Firmenwerte zu den ZGEs stellt sich wie folgt dar:

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
ZGE ImmobilienScout24	686.159	685.463
ZGE AutoScout24	101.125	98.016
Summe	787.283	783.479

Die Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich einem Wertminderungstest nach IAS 36 auf Basis des Nutzungswerts entsprechend der in Kapitel 6.1.6 Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung beschriebenen Vorgehensweise unterzogen. Auf der Grundlage dieses Wertminderungstests nach IAS 36 haben sich weder in der aktuellen Periode noch im Vorjahr Wertminderungen ergeben.

Für die Wertminderungstests der Geschäfts- oder Firmenwerte wurde für die ZGE ImmobilienScout24 sowie AutoScout24 jeweils ein WACC nach Steuern von 7,3 % (Vorjahr: 8,5 %) unterstellt. Für diesen WACC wurde eine langfristige Wachstumsrate von 2,0 % (Vorjahr: 2,0 %) verwendet. Bei keiner der ZGEs würde sich ein Wertminderungsbedarf ergeben, selbst bei gleichzeitiger Reduzierung der Wachstumsquote auf 0 % (Vorjahr: 0 %) sowie Erhöhung des Kapitalkostensatzes auf 8,9 % (Vorjahr: 16,0 %). Der Detailplanungszeitraum beträgt 4 Jahre.

Die Zuordnung der Marken zu den ZGEs stellt sich wie folgt dar:

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
ZGE ImmobilienScout24	873.620	873.203
ZGE AutoScout24	109.974	109.300
ZGE Corporate	90	210
Summe	983.685	982.713

Die meisten Marken (Buchwert per 31.12.2015: 982.623 TEUR, Vorjahr: 982.118 TEUR) werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich einem Wertminderungstest nach IAS 36 auf Basis des Nutzungswerts entsprechend der in 6.1.6 Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung beschriebenen Vorgehensweise unterzogen. Auf der Grundlage dieses Wertminderungstests nach IAS 36 haben sich weder in der aktuellen Periode noch im Vorjahr Wertminderungen ergeben.

Die der ZGE Corporate zugeordnete Marke sowie auch eine Marke der ZGE Immobilien-Scout24 und eine Marke der ZGE AutoScout24 (Buchwert per 31.12.2015: 1.062 TEUR; Vorjahr: 385 TEUR) werden über ihre jeweilige spezifische Nutzungsdauer abgeschrieben, für welche positive Zahlungsmittelzuflüsse erwartet werden.

Den weiteren der ZGE ImmobilienScout24 sowie der AutoScout24 zugeordneten Marken werden unbestimmte Nutzungsdauern zugeordnet, weil erwartet wird, dass aus diesen positive Zahlungszuflüsse über einen unbestimmten Zeitraum resultieren. Alle derartigen Marken werden mindestens einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest gemäß IAS 36 auf Basis des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten beziehungsweise auf Basis des Nutzwertes der entsprechenden ZGE entsprechend der in Kapitel 6.1.6 Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung beschriebenen Vorgehensweise unterzogen.

Die Bewertung erfolgt nach der Lizenzpreisanalogie-Methode und einem Bewertungsmodell mit Detailplanungszeitraum von 4 Jahren, d. h. es wird kalkuliert, welche Lizenzentgelte aufgewendet werden müssten, wenn sich die betreffenden immateriellen Vermögenswerte nicht im Besitz der Scout24-Gruppe befänden. Der Wert berechnet sich dann als Barwert der ersparten künftigen Lizenzgebühren.

Für alle Marken wurde ein WACC von 7,3 % (Vorjahr: 8,5 %) sowie eine langfristige Wachstumsrate von 2,0 % (Vorjahr: 2,0 %) verwendet. Für die Marken der ZGE ImmobilienScout24 wurden dabei Lizenzgebühren von 30 % (Vorjahr: 30 %) sowie für die ZGE AutoScout24 von 10 % (10 %) unterstellt. Für die Marke FlowFact wurden Lizenzgebühren von 6 % unterstellt.

Es ergäbe sich kein Wertminderungsbedarf bei der Marke Immobilien Scout, selbst bei Reduzierung der Wachstumsquote auf 0 % (Vorjahr: 0 %) sowie Erhöhung des Kapitalkostensatzes auf 10,47 % (Vorjahr: 9,5 %).

Für die Marke AutoScout24 könnte die Wachstumsquote auf 0 % (Vorjahr: 0 %) reduziert werden bei gleichzeitiger Erhöhung des WACC auf 12,85 % (Vorjahr: 10 %) ohne das es zu einem Wertminderungsbedarf kommen würde.

Für die Marke FlowFact bestände kein Wertminderungsbedarf bei einer Reduzierung der Wachstumsquote auf 0 % und gleichzeitiger Erhöhung des WACC auf 7,6 %.

Die obenstehenden Annahmen entsprechen den Erfahrungswerten und sind konsistent mit externen Informationsquellen.

In der Berichtsperiode bestand kein Wertminderungsbedarf (Vorjahr: 3.902 TEUR).

6.4.6. Sachanlagevermögen

TEUR	Grundstücke und Bauten und Einbauten in gemieteten Räumen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Summe
Anschaffungs- und Herstellungskosten			
Stand vom 01.04.2014	188	16.792	16.980
Änderung Konsolidierungskreis	97	648	745
Zugänge	-	5.238	5.238
Abgänge	- 96	- 2.921	- 3.017
Stand vom 31.12.2014 / 01.01.2015	189	19.757	19.946
Änderung Konsolidierungskreis	-	58	58
Zugänge	-	4.020	4.020
Abgänge	-	- 1.788	- 1.788
Währungsdifferenzen	-	1	1
Stand vom 31.12.2015	189	22.048	22.237
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen			
Stand vom 01.04.2014	- 9	- 849	- 858
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	- 56	- 4.776	- 4.832
Zugänge (Wertminderungen)	-	- 12	- 12
Abgänge	16	2.859	2.875
Stand vom 31.12.2014 / 01.01.2015	- 49	- 2.778	- 2.827
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	- 52	- 6.760	- 6.812
Zugänge (Wertminderungen)	-	- 1.248	- 1.248
Abgänge	-	1.645	1.645
Währungsdifferenzen	-	- 1	- 1
Stand vom 31.12.2015	- 101	- 9.142	- 9.243
Buchwerte			
Stand zum 31. Dezember 2014	140	16.979	17.119
Stand zum 31. Dezember 2015	88	12.906	12.994

Es bestehen die üblichen Eigentumsvorbehalte bei Anschaffungsvorgängen.

Die Wertminderung im Geschäftsjahr resultiert in Höhe von 1.248 TEUR aus der Nicht-Inbetriebnahme einer Anlage aufgrund veralteter Technik beim Segment Immobilienscout24.

In der Betriebs- und Geschäftsausstattung gehören die folgenden Beträge zu einem Miet-leasingvertrag, in der die Gruppe Leasingnehmer ist:

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Aktivierete Finanzierungs-objekte aus dem Finanzierungsleasing	265	265
Kumulierte Abschreibung	- 94	-68
Restbuchwert	171	197

Die Scout24 mietet verschiedene Wirtschaftsgüter aus dem Bereich der Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die ursprüngliche Vertragslaufzeit beträgt fünf Jahre und acht Monate und endet am 01.09.2019. Der wirtschaftliche Eigentümer der Wirtschaftsgüter ist die Scout24.

6.4.7. Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen

Die in den Konzernabschluss einbezogenen assoziierten Unternehmen sowie Gemeinschaftsunternehmen werden nach der Equity-Methode mit ihrem anteiligen Eigenkapital bilanziert.

Übersicht der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen per 31. Dezember 2015 und 31. Dezember 2014:

Gesellschaftsname	Sitz der Gesellschaft	Anteilsbesitz in %	Art der Beteiligung	31.12.2015	31.12.2014	Anmerkung
				Bewertungs- methode	Bewertungs- methode	
Energieausweis48 GmbH	Köln, Deutschland	50,00 %	Gemeinschaftsunternehmen	Equity	Equity	
ASPM Holding B.V.	Amsterdam, Niederlande	49,00 %	Assoziiertes Unternehmen	Equity	Equity	
PropertyGuru Pte Ltd.	Singapur, Singapur	0,00 %	Assoziiertes Unternehmen	n.a.	Equity	1

Anmerkung 1:

Der Anteilsbesitz an PropertyGuru Pte. Ltd., Singapur, wurde mit Wirkung vom 22. Juni 2015 veräußert. Zum 31. Dezember 2014 betrug der Anteilsbesitz 41,38 %. Die Wirkung aus dem Verkauf des Anteilsbesitzes ist unter 6.3.8 Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen erläutert.

Der Buchwert des nicht wesentlichen Gemeinschaftsunternehmens beträgt 16 TEUR (Vorjahr: 0 TEUR). Der Buchwert des nicht wesentlichen assoziierten Unternehmens beträgt 1.632 TEUR (Vorjahr: 1.632 TEUR).

Die zusammengefassten Finanzinformationen des einzelnen nicht wesentlichen Gemeinschaftsunternehmens, angepasst an die von Scout24 gehaltene Beteiligungsquote, sind nachstehender Tabelle zu entnehmen.

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Buchwert der Energieausweis48 GmbH	16	0

TEUR	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
Gewinn/Verlust aus fortgeführten Aktivitäten	23	- 7
Gewinn/Verlust aus nicht fortgeführten Aktivitäten	-	-
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	-	-
Gesamtergebnis	23	- 7

Die kumulierten, nicht erfassten, anteiligen Gewinne/Verluste aus der Equity-Konsolidierung von Gemeinschaftsunternehmen betragen +7 TEUR (Vorjahr: -7 TEUR). Die nicht erfassten anteiligen Gewinne/Verluste aus der Equity-Konsolidierung der Berichtsperiode betragen +7 TEUR (Vorjahr: -7 TEUR). Beschlüsse der Energieausweis48 GmbH können nur gemeinschaftlich seitens der beiden Partner getroffen werden.

Zum 31. Dezember 2015 betrug die Mitarbeiterzahl der at-Equity bilanzierten Unternehmen 6 (Vorjahr: 297). Der Rückgang der Mitarbeiterzahl der at-Equity bilanzierten Unternehmen ist auf den Verkauf der PropertyGuru Pte. Ltd., Singapur zurückzuführen.

Eventualverbindlichkeiten in Bezug auf die indirekten Anteile der Scout24 an den assoziierten und Gemeinschaftsunternehmen bestehen nicht.

Im Geschäftsjahr erhielt die Scout24 AG, wie im Vorjahr, keine Dividende von der ASPM Holding B.V., Amsterdam. Das assoziierte Unternehmen wird voraussichtlich in 2016 liquidiert.

6.4.8. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	25.580	32.338
Verbindlichkeiten gegenüber Sonstigen nahestehenden Unternehmen	62	96
Summe	25.642	32.434

6.4.9. Finanzielle Verbindlichkeiten

Die finanziellen Verbindlichkeiten setzten sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
kurzfristig		
Zinsverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	278	1.633
Finanzierungsleasing	45	44
Verbindlichkeiten gegenüber Beteiligungsunternehmen	120	60
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen	1.631	18
Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	3.769	-
Sonstige	123	4
Summe	5.966	1.759
langfristig		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	765.826	627.502
Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	-	4.500
Derivative Finanzinstrumente	1.818	2.817
Verbindlichkeiten gegenüber Beteiligungsunternehmen	53	-
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen	-	1.614
Finanzierungsleasing	133	178
Zinsverbindlichkeiten gegenüber Dritten	83	-
Summe	767.913	636.611

Die Gesellschaft hat zur Finanzierung ihrer Geschäftstätigkeit ein Senior Facility Agreement (SFA) mit einem internationalen Bankenkonsortium abgeschlossen. Das SFA umfasst zum Bilanzstichtag Fazilität B und Fazilität C (Vorjahr: Fazilität B und Fazilität D) sowie einen revolving Kredit.

Die gezogenen Fazilitäten setzen sich dabei wie folgt zusammen:

TEUR	31.12.2015	31.12.2014	Vertragliches Rückzahlungsdatum
Darlehen – Fazilität B	424.015	595.000	Februar 2021
Darlehen – Fazilität C	356.985	-	April 2022
Darlehen – Fazilität D	-	50.000	Februar 2022
	781.000	645.000	

Am 15. April 2015 hat die Gruppe eine Änderungs- und Neufassungsvereinbarung zum SFA geschlossen. Diese Vereinbarung beinhaltet eine neue Fazilität C, von welcher 400.000 TEUR gezogen wurden. Gleichzeitig wurde die Fazilität D, von welcher ehemals 50.000 TEUR gezogen waren, beendet. Insgesamt führte dies zu einer weiteren Netto- Kreditaufnahme unter dem SFA von 350.000 TEUR und somit zu einem ursprünglichen Gesamtkreditstand von 995.000 TEUR. Nach dem Börsengang erfolgten Tilgungen in Höhe von 214.000 TEUR, so dass die Fazilitäten B und C zum 31. Dezember 2015 mit insgesamt 781.000 TEUR gezogen sind.

Die revolvingierende Kreditlinie beträgt 45.584 TEUR mit einer Laufzeit bis April 2020. Zum 31. Dezember 2015 sowie zum 31. Dezember 2014 waren unter der revolvingierenden Kreditlinie keine Beträge gezogen.

Des Weiteren hat die Scout24 einen Nebenkreditvertrag zum SFA mit einer internationalen deutschen Bank abgeschlossen. Diese Vereinbarung beinhaltet eine revolvingierende Linie für Barziehungen in Höhe von maximal 3.750 TEUR sowie eine Avallinie bis zu 1.500 TEUR. Das Volumen des Nebenkreditvertrages wird dabei auf das zur Verfügung stehende Gesamtvolumen des revolvingierenden Kredits des SFA angerechnet. Zum 31. Dezember 2015 waren unter der Avallinie 421 TEUR (Vorjahr: 629 TEUR) als Mietsicherheiten gezogen.

Unter dem SFA hat die Gruppe über die gesamte Laufzeit des SFAs als Sicherheiten ihre Anteile an der Scout24 Holding GmbH und deren Tochtergesellschaften verpfändet. Die Darlehensforderung der Scout24 AG gegenüber der Scout24 Holding wurde an das Bankenkonsortium abgetreten. Ebenfalls wurden die Bankkonten der Scout24 AG verpfändet. Zum Berichtsstichtag waren die Anteile an der Scout24 Holding mit einem Wert von 1.064.263 TEUR verpfändet und die Bankkonten mit einem Betrag von 30 TEUR als Sicherheiten begeben.

Der Zinssatz für die unter dem SFA gezogenen Fazilitäten basiert auf dem EURIBOR plus einer Zinsmarge, welche an das Verhältnis von EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zu Nettoverschuldung (gemäß Definition des SFA) geknüpft ist. Um Zinsänderungen zu begrenzen, hat die Scout24 AG Zinscaps abgeschlossen. Im Rahmen des SFA ist der EURIBOR nach unten bei 0 % begrenzt.

Anschaffungsnebenkosten für den Abschluss des SFA werden vom ursprünglichen beizulegenden Zeitwert der Darlehen abgesetzt und über die Laufzeit der Darlehen mittels der Effektivzinsmethode ergebniswirksam vereinnahmt. Auch der eingebettete Interest-rate-floor im Zusammenhang mit der Fazilität D wurde vom ursprünglichen beizulegenden Zeitwert der Fazilität D abgesetzt und wird über die Laufzeit des Darlehens ergebniswirksam vereinnahmt.

Die zum 31. Dezember 2015 bestehenden bedingten Kaufpreisverbindlichkeiten in Höhe von 3.769 TEUR (Vorjahr: 4.500 TEUR) steht im Zusammenhang mit dem Erwerb der FlowFact GmbH.

Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen bestehen wie auch im Vorjahr gegenüber der ASPM Holding B.V.

Das Finanzierungsleasing gliedert sich wie folgt auf:

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Bruttoverbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing – Mindestleasingzahlungen		
Bis 1 Jahr	51	51
1-3 Jahre	102	102
3-5 Jahre	38	89
über 5 Jahre		
	191	242
Zukünftige Finanzierungsaufwendungen für Finanzierungsleasing	- 14	- 8
Barwert Finanzierungsleasing	177	234

Die Verteilung der Barwerte zeigt sich wie folgt:

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Bis 1 Jahr	50	51
1-3 Jahre	95	99
3-5 Jahre	32	84
über 5 Jahre		
	177	234

Die finanziellen Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten mittels der Effektivzinsmethode bewertet.

6.4.10. Sonstige Rückstellungen

TEUR	Rückstellungen für Prozessrisiken	Rst. für Drohverluste/Bürgschaften	Personalarückstellungen	Sonstige Rückstellungen	Restrukturierungsrückstellungen	Rückstellung für Steuerisiken	Summe
Stand zum 01.04.2014	3.915	-	168	880	2.794	-	7.757
davon kurzfristig	1.529	-	-	23	2.614	-	4.166
Änderung Konsolidierungskreis	17	-	-	92	- 62	600	647
Zuführung	298	700	28	62	8.228	-	9.316
Verbrauch	- 27	-	- 55	- 22	- 2.181	-	- 2.285
Umbuchung	- 3.565	-	-	-	218	-	- 3.347
Auflösung	- 89	-	-	- 497	- 21	-	- 607
Zinseffekt	-	-	6	2	-	-	8
Stand zum 31.12.2014/01.01.2015	549	700	147	517	8.976	600	11.489
davon kurzfristig	127	-	-	116	8.847	-	9.090
Änderung Konsolidierungskreis	-	-	-	12	-	-	12
Zuführung	1.064	-	38	46	2.240	50	3.438
Verbrauch	- 143	- 397	-	- 96	- 8.127	- 32	- 8.795
Umbuchung	-	-	- 131	-	-	-	- 131
Auflösung	- 25	-	-	- 171	- 281	-	- 477
Zinseffekt	-	-	7	1	-	-	8
Stand zum 31.12.2015	1.445	303	61	309	2.808	618	5.544
davon kurzfristig	1.371	287	-	178	2.808	18	4.662

Die Rückstellungen für Prozessrisiken betreffen im Wesentlichen Prozesse mit Arbeitnehmern. Die unterschiedlichen Unsicherheiten in dieser Rückstellung wurden ausreichend bemessen.

Die Restrukturierungsrückstellungen betreffen in der Berichtsperiode als auch in der Vorperiode gruppenweite Restrukturierungsprogramme. Für sämtliche zu Grunde liegende Arbeitsverträge wurden Aufhebungsverträge vereinbart, welche größtenteils im Folgejahr zum Tragen kommen. Die Erträge und Aufwendungen aus der Restrukturierungsrückstellung verteilen sich auf alle Funktionsbereiche.

Die Rückstellungen aus Steuerrisiken betreffen i.W. Eventualverbindlichkeiten, in derselben Höhe wurde eine Forderung gegenüber den Altgesellschaftern (indemnification asset) gebildet.

Rückstellungen, die nicht schon im Folgejahr zu einem Ressourcenabfluss führen, werden mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag angesetzt. Rückstellungen, die bereits im Vorjahr abgezinst waren, wurden im Berichtszeitraum der Laufzeit entsprechend aufgezinst. Der Abzinsung liegen Marktzinssätze zugrunde.

Der Vermögensabfluss wird im Wesentlichen – mit dem als oben kurzfristig dargestellten Betrages – innerhalb des nächsten Geschäftsjahres erwartet. Für den als langfristig dargestellten Betrag wird der Vermögensabfluss in Höhe von 867 TEUR innerhalb der nächsten zwei bis fünf Jahre und 39 TEUR für den Zeitraum über fünf Jahre erwartet.

6.4.11. Sonstige Verbindlichkeiten

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

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
kurzfristig		
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	16.941	16.164
Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten	8.826	9.245
Steuern, die keine Ertragsteuern sind	5.839	3.472
Verbindlichkeiten gegenüber dem Mutterunternehmen	915	-
Verbindlichkeiten gegenüber Sonstigen nahestehenden Unternehmen	1.135	-
Übrige	1.666	3.060
Summe	35.322	31.941
langfristig		
Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten	1.279	-
Verbindlichkeiten gegenüber dem Mutterunternehmen	646	-
Verbindlichkeiten gegenüber Sonstigen nahestehenden Unternehmen	736	-
Steuerverbindlichkeiten aus Betriebsprüfungen	-	2.069
Übrige	-	17
Summe	2.661	2.086

Die Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern enthalten im Wesentlichen Boni. Die sonstigen Rechnungsabgrenzungsposten umfassen im Wesentlichen abgegrenzte Umsatzerlöse für online-listing sales.

In den übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten waren zum 31. Dezember 2014 Steuerverbindlichkeiten aus Betriebsprüfungen der AutoScout Italien in Höhe von 1.190 TEUR enthalten. Ebenso betrafen die Steuerverbindlichkeiten aus Betriebsprüfungen in Höhe von 2.069 TEUR die AutoScout Italien. Beide Positionen weisen zum 31. Dezember 2015 einen Saldo von Null aus.

6.4.12. Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

In der Gruppe bestehen betriebliche Altersversorgungen in Form von leistungs- und beitragsorientierten Plänen.

Beitragsorientierte Versorgungspläne liegen in Form von Alters-, Invaliditäts- und Hinterbliebenenleistungen vor, deren Höhe sich nach der Dienstzugehörigkeit und dem Gehalt richtet. Die im Inland abzuführenden Arbeitgeberbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung sind als solche beitragsorientierten Pläne zu sehen. Die Zahlungen an beitragsorientierte Pensionspläne beziehen sich in der Gruppe überwiegend auf Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung in Deutschland und der Schweiz. In der Berichtsperiode betrug der Aufwand im Zusammenhang mit beitragsorientierten Pensionsplänen 5.864 TEUR (Vorjahr: 4.566 TEUR).

Für leistungsorientierte Zusagen haben sich der Verpflichtungsumfang, das Planvermögen und die Rückstellung wie folgt entwickelt:

TEUR	Verpflichtungsumfang	Planvermögen	Rückstellung
Stand zum Jahresbeginn	2.009	- 1.020	989
Dienstzeitaufwand	106		106
Nettozinsaufwand	22	- 8	14
Gewinne / (Verluste) aus Neubewertungen	- 520	-	- 520
davon:			
- Ertrag auf Planvermögen, der im Nettozinsaufwand nicht enthalten ist	-	-	-
- Versicherungsmathematische Gewinne/(Verluste) infolge erfahrungsbedingter Anpassungen	- 524	-	- 524
- Versicherungsmathematische Gewinne/(Verluste) infolge Änderung der finanziellen Annahmen	4	-	4
- Versicherungsmathematische Gewinne/(Verluste) infolge Änderungen der demografischen Annahmen	-	-	-
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand			
Wechselkursänderungen	178	- 126	52
Beiträge zum Planvermögen	18	- 53	- 35
davon:			
- Beiträge des Arbeitgebers	18	- 18	-
- Beiträge des Arbeitnehmers	-	- 35	- 35
Zahlungen	- 1.271	1.192	- 79
davon:			
- Zahlungen im Zusammenhang mit Abgeltungen	-	-	-
Effekte aus Unternehmenserwerben			
Risikoprämien	- 15	15	-
Stand zum 31.12.2015	527	0	527

TEUR	Verpflichtungs- umfang	Planvermögen	Rückstellung
Stand zum Jahresbeginn	1.114	- 454	660
Dienstzeitaufwand	93	-	93
Nettozinsaufwand	22	- 9	13
Gewinne / (Verluste) aus Neubewertungen	390	- 90	300
davon:			
- Ertrag auf Planvermögen, der im Nettozinsaufwand nicht enthalten ist	-	- 90	- 90
- Versicherungsmathematische Gewinne/(Verluste) infolge erfahrungsbedingter Anpassungen	169	-	169
- Versicherungsmathematische Gewinne/(Verluste) infolge Änderung der finanziellen Annahmen	221	-	221
- Versicherungsmathematische Gewinne/(Verluste) infolge Änderungen der demografischen Annahmen	-	-	-
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-	-	-
Wechselkursänderungen	13	- 10	3
Beiträge zum Planvermögen	21	- 57	- 36
davon:			
- Beiträge des Arbeitgebers	21	- 21	-
- Beiträge des Arbeitnehmers	-	- 36	- 36
Zahlungen	376	- 420	- 44
davon:			
- Zahlungen im Zusammenhang mit Abgeltungen	-	-	-
Effekte aus Unternehmenserwerben	-	-	-
Risikoprämien	- 20	20	-
Stand zum 31.12.2015	2.009	- 1.020	989

Risikoprämien sind Prämien für einjährige Risikoversicherungen, welche Arbeitsunfähigkeit und einen eventuellen Ablebensfall abdecken.

Zum 31. Dezember 2015 betragen die Pensionsverpflichtungen aus leistungsorientierten Pensionsplänen in der Schweiz 0 TEUR (Vorjahr: 1.493 TEUR) und in Italien 527 TEUR (Vorjahr: 516 TEUR). Im Zuge eines Arbeitgeberwechsels in der Konstellation des Systems beruflicher Vorsorge in der Schweiz, wird das Vorsorgekapital in einer dafür vorgesehenen staatlich kontrollierten Einrichtung ausgeglichen, wodurch die Verpflichtung des Arbeitgebers entfällt. Da im Jahr 2015 alle Mitarbeiter in der Schweiz ausgeschieden sind und ihr Vorsorgekapital auf die Vorsorgeeinrichtung des neuen Arbeitgebers übertragen wurde, gibt es am Ende des Jahres keine Verpflichtung für die Scout24 und damit keine Pensionsrückstellung für die Schweizer Pensionen.

Zur Ermittlung der Pensionsrückstellung per 31.12.2014 wurden folgende versicherungsmathematischen Annahmen für die Schweiz angewendet: Rechnungszins: 2,50 %; Gehaltstrends: 1,50 % und Rententrend 0 %.

Für die Bewertung der Schweizer Pensionsverpflichtungen wurden, wie im Vorjahr, die Sterbetafeln BVG 2010 GT verwendet.

Zur Ermittlung der Pensionsrückstellung per 31.12.2015 wurden folgende versicherungsmathematischen Annahmen für Italien angewendet: Rechnungszins: 1,90 %; Gehaltstrends: 3,00 % und Inflation 2,00 %.

Die Verpflichtungen in Italien haben eine Duration von 12,34 Jahren (Vorjahr: 12,7 Jahre).

Das Planvermögen aus dem Vorjahr (abgelaufenes Geschäftsjahr 0 TEUR) teilt sich wie folgt auf:

TEUR	Zeitwert des Planvermögens	davon: Vermögen, für das eine Marktpreisnotierung in einem aktiven Markt besteht	davon: Vermögen, für das keine Marktpreisnotierung in einem aktiven Markt besteht
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	13	13	-
Eigenkapitalinstrumente	265	265	-
Schuldinstrumente	485	485	-
Immobilien	107	-	107
Sonstiges	150	150	-
Summe	1.020	913	107

Im Geschäftsjahr 2016 werden voraussichtlich Zahlungen in Höhe von 52 TEUR vom Unternehmen an die Planteilnehmer gezahlt. Im Vorjahr wurden für den Berichtszeitraum Zahlungen in Höhe von 51 TEUR vom Unternehmen an die Planteilnehmer und Beiträge von 52 TEUR an das Planvermögen erwartet.



6.4.13. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital beträgt zum 31. Dezember 2015 107.600 TEUR (Vorjahr: 2.000 TEUR) und ist in 107.600.000 auf den Namen lautende Aktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 EUR je Aktie eingeteilt. Die Namenaktien sind voll eingezahlt.

Mit Gesellschafterbeschluss vom 28. August 2015 wurde das gezeichnete Kapital der Scout24 AG um 98.000 TEUR von 2.000 TEUR auf 100.000 TEUR durch Umwandlung aus der Kapitalrücklage erhöht. Der Beschluss wurde zum Handelsregister angemeldet und mit Eintragung am 3. September 2015 wirksam.

In der außerordentlichen Gesellschafterversammlung vom 4. September wurde die Asa NewCo GmbH, München, durch Formwechsel in die Scout24 AG, München, umgewandelt und die Satzung der Scout24 AG festgestellt. Die Eintragung in das Handelsregister erfolgte am 10. September 2015.

Mit Gesellschafterbeschluss vom 4. September 2015 und wirksam ab dem 10. September 2015 wurden alle vormaligen Vorzugsanteile auf Basis eines bestimmten Umwandlungsverhältnisses in Stammanteile mit Dividendenberechtigung ab dem 1. Januar 2015 umgewandelt. Mit diesem Umwandlungsverhältnis wurden alle Vorabgewinnansprüche der ehemaligen Inhaber von Vorzugsanteilen abgegolten.

Mit Wirkung zum 28. September 2015 wurde das gezeichnete Kapital der Scout24 AG, München gegen Bareinlage um weitere 7.600 TEUR erhöht. Die damit verbundenden 7.600.000 Aktien sind gewinnberechtigt ab dem 1. Januar 2015. Diese Aktien wurden an den Zeichnungsberechtigten ausgegeben unter der Voraussetzung, dass der Zeichnungsberechtigte diese im geplanten Börsengang an einen breiten Investorenkreis platziert und ein Agio über dem Nennwert vermindert um gewisse vereinbarte Kosten an die Gesellschaft zahlt. Zum 31. Dezember 2015 betrug das gezeichnete Kapital 107.600 TEUR, welches einer Aktienanzahl von 107.600.000 entspricht.

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand der Scout24 AG, München, ist laut Satzung ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 3. September 2020 einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 50.000 TEUR gegen Bar- und/oder Sacheinlagen durch Ausgabe neuer Namensstückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2015). Den Aktionären ist dabei generell ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand ist aber ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates dieses Bezugsrecht in bestimmten Fällen auszuschließen.

Eigene Aktien

Der Vorstand ist bis zum 16. September 2020 ermächtigt, eigene Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG zu jedem zulässigen Zweck im Rahmen der gesetzlichen Beschränkungen und unter bestimmten Bedingungen zu erwerben.

Kapitalrücklage

Im Rahmen der Kapitalerhöhung im Geschäftsjahr 2015 erfolgte eine Umwandlung aus der Kapitalrücklage in das gezeichnete Kapital in Höhe von 98.000 TEUR.

Durch den Börsengang am 1. Oktober 2015 sind der Gesellschaft Erlöse in Höhe von 228.000 TEUR zugeflossen, von denen 220.400 TEUR als Agio in die Kapitalrücklage eingestellt wurden. Im Zusammenhang mit dem Börsengang stehende Transaktionskosten reduzieren die Kapitalrücklage um 5.953 TEUR (nach Abzug von Steuern).

Der Kapitalrücklage wurden darüber hinaus im Zusammenhang mit der Anteilsbasierten Vergütung 3.569 TEUR zugewiesen.

Aus Kapitalrücklage zugewiesenes Kapital

Nach lokaler Gesetzgebung wurde Anfang 2014 Kapitalrücklagen in Höhe von 800.000 TEUR der Position aus Kapitalrücklage zugewiesenes Kapital zugeführt.

Sonstige Rücklage

In der Sonstigen Rücklage sind im Wesentlichen Währungsumrechnungsdifferenzen enthalten.

Dividende

Im Geschäftsjahr 2015 zahlte die Gesellschaft auf Basis eines Gesellschafterbeschlusses Dividenden in Höhe von 421.588 TEUR an die damaligen Inhaber von Vorzugsanteilen aus. 417.632 TEUR wurden an die Anteilseigner bezahlt und Kapitalertragsteuer in Höhe von 3.956 TEUR wurde für Rechnung der Anteilseigner abgeführt.

Nicht beherrschende Anteile

Die nachfolgenden Tabellen enthalten zusammengefasste Finanzinformationen zu den aus der Sicht der Scout24 Gruppe wesentlichen Anteilen nicht beherrschender Gesellschafter (vor Konsolidierungsanpassungen). Die nicht beherrschenden Anteile beziehen sich auf die Tochtergesellschaft Stuffle GmbH, Berlin. Die Flüssigen Mittel zum 31.12.2015 betragen 502 TEUR (Vorjahr 1.033 TEUR).

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Bilanzinformationen zu Anteilen anderer Gesellschafter		
Kurzfristige Vermögenswerte	552	1.168
Langfristige Vermögenswerte	76	144
Kurzfristige Verbindlichkeiten	56	134
Langfristige Verbindlichkeiten	995	579

TEUR	2015	2014
	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
GuV-Informationen zu Anteilen anderer Gesellschafter		
Umsatz	21	1
Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten	- 1.142	- 482
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten nach Steuern	-	-
Sonstiges Ergebnis	-	-
Gesamtergebnis	-	-



Konzernkapital-
flussrechnung
↳ Seite 104

6.5. Sonstige Erläuterungen

6.5.1. Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt auf, wie sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente während des Geschäftsjahres verändert haben. Dabei wird in Übereinstimmung mit IAS 7 Cashflow-Statements zwischen Mittelveränderungen aus Operativer, Investitions- und Finanzierungstätigkeit unterschieden.

Der in der Kapitalflussrechnung dargestellte Finanzmittelfonds umfasst alle in der Bilanz ausgewiesenen Zahlungsmittel.

Es wird die indirekte Methode für den operativen Cashflow und die direkte Methode für den Cashflow aus Finanzierungs- und Investitionstätigkeit angewendet. Effekte aus der Währungsumrechnung sowie Änderungen des Konsolidierungskreises wurden bei der Berechnung bereinigt.

Aus den betrieblichen Tätigkeiten fortgeführter Aktivitäten wurde in der Berichtsperiode ein Cashflow in Höhe von 124.481 TEUR (Vorperiode: 66.091 TEUR) erwirtschaftet. Die sonstigen zahlungsunwirksamen Vorgänge enthalten im Wesentlichen erfolgswirksam erfasste Beträge aus anteilsbasierten Vergütungen sowie Erträge aus der Neubewertung finanzieller Verbindlichkeiten.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeiten (Berichtsperiode: 36.219 TEUR Vorperiode: -38.570 TEUR) fortgeführter Aktivitäten beinhaltet im Wesentlichen Einzahlungen für den Verkauf der Anteile an der PropertyGuru Pte. Ltd., Singapur in Höhe von 59.880 TEUR. Gegenläufig wirkte hier im Wesentlichen die Auszahlung für Aufwendungen, die im Zusammenhang mit dem Erwerb von immateriellen Vermögenswerten stehen -16.231 TEUR (Vorjahr -7.348 TEUR).

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit fortgeführter Aktivitäten in Höhe von -111.633 TEUR (Vorjahr -38.350 TEUR) beinhaltet Einzahlung aus der Aufnahme kurz- und mittelfristiger Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 400.000 TEUR. Im April 2015 wurde innerhalb der Vereinbarung zum SFA eine neue Fazilität C in dieser Höhe gezogen. Gleichzeitig wurde die Fazilität D in voller Höhe von 50.000 TEUR getilgt. Aus den Mittelzuflüssen der Refinanzierung wurden an die Inhaber von Vorzugsanteilen Dividenden in Höhe von 421.588 TEUR ausgeschüttet. Aus dem Börsengang der Scout24 flossen dem Unternehmen aus der Ausgabe neuer Aktien nach Transaktionskosten Mittel in Höhe von 219.674 EUR zu. Hieraus wurde ein Betrag von 214.000 TEUR zur Tilgung der Fazilitäten unter dem SFA verwendet.

6.5.2. Angaben zu Leasing-Verhältnissen und sonstigen Verpflichtungen

Die Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen und die sonstigen Verpflichtungen stellen sich zu den Bilanzstichtagen wie folgt dar:

(TEUR, sofern nichts anderes angegeben)	31.12.2015				31.12.2014			
	Summe	Rest- laufzeit bis 1 Jahr	Rest- laufzeit über 1 Jahr	Rest- laufzeit über 5 Jahre	Summe	Rest- laufzeit bis 1 Jahr	Rest- laufzeit über 1 Jahr	Rest- laufzeit über 5 Jahre
Verpflichtungen aus Operating- Leasingverhältnissen	28.830	6.364	16.501	5.965	37.452	7.312	21.160	8.980
Verpflichtungen aus Wartungs- und Dienstleistungsverträgen	7.015	5.947	1.042	26	17.344	12.360	4.984	-
Sonstige Verpflichtungen	357	357	-	-	-	-	-	-
Summe	36.202	12.668	17.543	5.991	54.796	19.672	26.144	8.980

Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen resultieren im Wesentlichen aus Mietverträgen für Büroflächen.

Im Geschäftsjahr wurden aus Operating-Leasingverhältnissen Mietaufwendungen in Höhe von 4.896 TEUR (Vorjahr: 4.946 TEUR) geleistet. Die Verpflichtungen aus Wartungs- und Dienstleistungsverträgen bestehen gegenüber Dritten für Rechenzentren und Datenbanken.

6.5.3. Angaben zu Finanzinstrumenten

Buchwerte und beizulegende Zeitwerte

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung zwischen den Bilanzpositionen und den Kategorien nach IAS 39, aufgegliedert in der Folgebewertung nach „Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten“ und „Bewertung zum beizulegenden Zeitwert“ sowie pro Kategorie und beizulegenden Zeitwerten pro Klasse.

Flüssige Mittel, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten haben im Wesentlichen eine kurze Restlaufzeit. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Abschlussstichtag näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Der Buchwert der kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten entspricht näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert zum Abschlussstichtag. Verbindlichkeiten werden mittels der Effektivzinsmethode bewertet. Die Bewertung erfolgt durch das Konzernrechnungswesen der Gesellschaft. In der Berichtsperiode gab es keine Änderungen in den Bewertungsmethoden.

In den langfristigen finanziellen Vermögenswerten des Umlaufvermögens sind auch Investitionen in Eigenkapitalinstrumente anderer Unternehmen enthalten, die nicht nach der Equity-Methode bilanziert wurden. Diese werden zu Anschaffungskosten bilanziert, da aufgrund von fehlenden aktiven Märkten für diese Unternehmen der beizulegende Zeitwert sowie die Cashflows nicht verlässlich ermittelt werden können. Aus diesem Grund wird für diese Investments kein beizulegender Zeitwert angegeben. Derzeit besteht keine Absicht, diese Investments zu veräußern. Bei den Instrumenten handelt es sich um Beteiligungen an einem Start Up.

Gemäß IFRS 13 sind die zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten den drei Stufen der Fair-Value-Hierarchie zuzuordnen. Dabei werden die einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie wie folgt definiert:

- **Stufe 1:** Verwendung nicht angepasster quotierter Preise von aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten, zu denen das Unternehmen am Bewertungsstichtag Zugang hat
- **Stufe 2:** Verwendung ausschließlich direkt oder indirekt beobachtbarer signifikanter Inputfaktoren, die nicht Stufe 1 zuzuordnen sind
- **Stufe 3:** Verwendung mindestens eines nicht beobachtbaren signifikanten Inputfaktors

Für Umgliederungen zwischen den einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie wird unterstellt, dass diese zum Periodenende erfolgt sind. In beiden Berichtsperioden gab es keine Umgliederungen zwischen Stufe 1 und Stufe 2 bei der Bewertung der beizulegenden Zeitwerte. Aufgrund der Verwendung von am Markt beobachtbaren Kreditrisikoaufschlägen im Rahmen der Bewertung der sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten erfolgte eine Umgliederung von Level 3 auf Level 2.

Wertansatz nach IAS 39

TEUR	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert zum 31.12.2015	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Erfolgs- wirksam zum beizu- legenden Zeitwert	Beizulegen- der Zeit- wert zum 31.12.2015	Stufe innerhalb der Fair-Value- Hierarchie
Vermögenswerte							
Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente	LAR	70.639	70.639	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LAR	37.817	37.817	-	-	n/a	
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	LAR	333	333	-	-	n/a	
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte		795					
Available-for-sale finanzielle Vermögenswerte	AfS	180	-	180	-	n/a	
Derivate Finanzinstrumente	FAHfT	0	-	-	0	0	2
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	LAR	615	615	-	-	588	2
Eigenkapital und Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	25.642	25.642	-	-	n/a	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		5.966					
Finanzierungsleasing	n/a	45	45	-	-	50	
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	2.152	2.152	-	-	n/a	
Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	n/a	3.769	-	-	3.769	3.769	3
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		35.322					
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	807	807	-	-	n/a	
Sonstige kurzfristige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	n/a	34.515	34.515	-	-	n/a	
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		767.913					
Derivative Finanzinstrumente	FLHfT	1.818	-	-	1.818	1.818	3
Finanzierungsleasing	n/a	133	133	-	-	127	
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	765.962	765.962	-	-	731.298	2
Davon aggregiert nach IAS 39 Kategorien							
Kredite und Forderungen / Loans and Receivables	LaR	109.404					
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte / Available for Sale	AfS	180					
Financial Assets Held for Trading / Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten	FAHfT	0					
Financial Liabilities Held for Trading / Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten	FLHfT	1.818					
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	794.564					

Wertansatz nach IAS 39

TEUR	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert zum 31.12.2014	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Erfolgs- wirksam zum beizu- legenden Zeitwert	Beizulegen- der Zeit- wert zum 31.12.2014	Stufe innerhalb der Fair-Value- Hierarchie
Vermögenswerte							
Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente	LAR	21.409	21.409	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LAR	35.120	35.120	-	-	n/a	
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	LAR	1.919	1.919	-	-	n/a	
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte		3.327	3.199				
Available-for-sale finanzielle Vermögenswerte	AfS	64	-	64	-	n/a	
Derivate Finanzinstrumente	FAHFT	64			64	64	2
Übrige langfristige finanzielle Vermögenswerte	LAR	3.199	3.199	-	-	2.596	2
Eigenkapital und Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	32.434	32.434	-	-	n/a	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		1.759					
Finanzierungsleasing	n/a	44	-	-	-	51	
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	1.715					
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		31.941					
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	1.009	1.009	-	-	n/a	
Sonstige kurzfristige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	n/a	30.932					
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		636.611					
Derivative Finanzinstrumente	FLHFT	2.817	-	-	2.817	2.817	3
Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	n/a	4.500	-	-	4.500	4.500	3
Finanzierungsleasing	n/a	178				183	
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	629.115	629.115	-	-	655.159	3
Davon aggregiert nach IAS 39 Kategorien							
Kredite und Forderungen / Loans and Receivables	LaR	61.647					
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte / Available for Sale	AfS	64					
Financial Assets Held for Trading / Finanzielle Vermögenswerte zu Handelszwecken gehalten	FAHFT	64					
Financial Liabilities Held for Trading / Finanzielle Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten	FLHFT	2.818					
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	664.273					

Der übergeordnete Bilanzposten „Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte“ setzt sich größtenteils zusammen aus einer Eventualforderung in Höhe von 600 TEUR aus dem Kauf der FlowFact AG, deren beizulegender Zeitwert 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, wird das Instrument dem Level 2 zugeordnet.

Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen beinhalten ausstehende Kapitaleinlagen gegenüber ASPM Holding B.V. (1.632 TEUR), die zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt wurden. Aufgrund der kurzen Laufzeit dieses Finanzinstruments stellt der Buchwert eine angemessene Annäherung an den beizulegenden Zeitwert dar.

Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten beinhalten größtenteils die Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem SFA. Der beizulegende Zeitwert wird anhand eines Discounted-Cashflow Modells berechnet unter Zugrundelegung eines Diskontierungssatzes, der sich aus dem risikolosen Marktzinssatz adjustiert um einen angemessenen Kreditrisikoaufschlag ergibt. Als Kreditrisikoaufschlag wurden Aufschläge von Unternehmensanleihen mit dem Rating von Scout24 verwendet. Die modellierte Zinsstrukturkurve berücksichtigt marktähnliche Trends.

Die Erst- und Folgebewertung von bedingten Kaufpreisverbindlichkeiten erfolgt gemäß IFRS 3 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert. Formell gesehen, fallen diese Eventualverbindlichkeiten nicht unter die Kategorien nach IAS 39.

Die Bewertung dieser Verbindlichkeiten erfolgt unter Verwendung von teilweise nicht beobachtbaren Daten (Stufe 3). Die Inputfaktoren richten sich dabei nach den in den Kaufpreisverhandlungen festgelegten Bedingungen, den jeweiligen Eintrittswahrscheinlichkeiten sowie den zugrundeliegenden Plandaten zu den Geschäftsentwicklungen.

Die Kaufpreisverbindlichkeit hat zum 31.12.2015 eine Restlaufzeit von drei Monaten. Es wird aufgrund der kurzen Laufzeit angenommen, dass der Buchwert i. H. v. 3.769 TEUR ungefähr dem Marktwert entspricht.

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht der Veränderungen der Instrumente in Stufe 3 (bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten) für die beiden Geschäftsjahre zum 31.12.2015 und 31.12.2014:

Bedingte Kaufpreisverbindlichkeit

TEUR	2015	2014
	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
Stand	4.500	836
Neu hinzugekommene bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	100	4.500
Beglichene bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	- 100	- 836
Erfolgsneutrale Anpassung innerhalb eines Jahreszeitraums	- 1.400	-
Gesamtes Ergebnis der Periode ausgewiesen unter „sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge“	669	-
Stand	3.769	4.500
Veränderung der unrealisierten Verluste der Periode enthalten in „sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge“ aus am Ende der Periode gehaltenen Verbindlichkeiten	669	-

Im Zusammenhang mit dem Erwerb der FlowFact AG im Vorjahr wurden bedingte Kaufpreisvereinbarungen vereinbart, die abhängig von dem Erreichen gewisser EBITDA Schwellenwerte sind.

Die Sensitivitätsanalyse führt bei der bedingten Kaufpreisschuld der FlowFact zu folgenden Effekten:

Wenn der angenommene bereinigte EBITDA Wert im Jahr 2015 um 10 Prozent höher ausfällt, erhöht sich die bedingte Kaufpreiszahlung um 19 % und 731 TEUR.

Falls der angenommene bereinigte EBITDA Wert im Jahr 2015 um 10 Prozent niedriger ausfällt, würde sich die bedingte Kaufpreiszahlung um 32 % und damit um 1.217 TEUR verringern.

Der beizulegende Zeitwert des Zinsfloors, welcher der Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie zugeordnet wird, wird mittels Bewertungsmethoden mit nicht beobachtbaren Daten bestimmt. Der Floor wird auf risikoloser Basis mit einem geshifteten Black-Scholes Modell bewertet und anschließend um das Kreditrisiko unter Verwendung des „add-on“ Ansatzes angepasst. Wesentliche Inputgrößen für die Bewertung sind die Zinsstrukturkurve deutscher Staatsanleihen, 1M-Euribor-Forwardzinssätze, Volatilität sowie laufzeitabhängige Kreditrisikoaufschläge. Die nicht am Markt beobachtbare Inputgröße ist aufgrund der Floorrate von 0 % die Volatilität, welche auf Basis von Expertenschätzungen bestimmt wurde. Würde die Volatilität um +5 % geändert werden (absolute Wertänderung), wäre der Ergebniseffekt -78 TEUR. Eine Änderung der Volatilität von -5 % (absolute Wertänderung) führt zu einem Ergebniseffekt i.H.v. TEUR +56.

Weiterhin hält die Scout24 AG drei Caps. Zwei der drei Caps bestanden auch im Vorjahr mit einem beizulegenden Zeitwert von 64 TEUR. In 2015 wurde ein weiterer Cap erworben. Alle drei Caps hatten zum Bewertungsstichtag einen beizulegenden Zeitwert nahe null EUR.

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht der Veränderungen der Instrumente in Stufe 3 (Zinsfloor) für die beiden Geschäftsjahre zum 31.12.2015 und 31.12.2014:

TEUR	2015	2014
	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
Anfangsbestand	2.818	1.234
Neu hinzugekommene finanzielle Verbindlichkeit (interest rate floor)	460	-
Beglichene finanzielle Verbindlichkeit	-	-
Gesamtes Ergebnis der Periode ausgewiesen unter „Finanzierungserträge/-aufwendungen“	- 1.460	1.584
Endbestand	1.818	2.818
Veränderung der unrealisierten Verluste der Periode enthalten in „Finanzserträgen/Finanzaufwendungen“ aus am Ende der Periode gehaltenen Verbindlichkeiten	1.358	1.584

Nettogewinne/-verluste:

Folgende Zuordnung der Nettogewinne und -verluste zu den Kategorien nach IAS 39 wurden vorgenommen:

TEUR	Bewertungs-kategorie gemäß IAS 39	2015	2014
		01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
Kredite und Forderungen (Loans and Receivables)	LaR	330	- 2.196
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (Financial liabilities measured at amortized cost)	FLAC	- 47.806	- 27.113
Financial Assets and Liabilities Held for Trading/ Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten	FAHfT/FLHfT	1.342	- 1.584
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst	Total	- 46.135	- 30.893
Zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte (Available for Sale financial assets)	AfS	-	-
Im sonstigen Ergebnis erfasst		-	-

Das Nettoergebnis der Bewertungskategorie „LaR“ beinhaltet im Wesentlichen Zinserträge, Wertminderungen auf Forderungen sowie Gewinne/(Verluste) aus der Ausbuchung von Forderungen. Das Nettoergebnis der Kategorie „FLAC“ umfasst vorwiegend Amortisierungen der SFA Darlehen. Aufwendungen aus Finanzderivaten, Zinsaufwendungen aus Cash-Pool Verbindlichkeiten sowie Kursverluste aus finanziellen Verbindlichkeiten werden im Nettoergebnis der Kategorie „FAHfT/FLHfT“ ausgewiesen.

Saldierung

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten auf Basis sog. Gesamtsaldierungsvereinbarungen („master netting arrangements“) werden nur saldiert, wenn ein einklagbares Recht

zur Saldierung besteht und ein Ausgleich auf Netto-Basis zum Bilanzstichtag beabsichtigt ist. Besteht hingegen kein Saldierungsrecht, sind die finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu ihren jeweiligen Bruttowerten am Bilanzstichtag anzusetzen. Durch die Gesamtsaldierungsvereinbarung entsteht ein bedingtes Saldierungsrecht, welches nur eingeräumt wird, sofern es eingeklagt wird. In 2014 wurden erstmals Rabatte berücksichtigt.

a) Finanzielle Vermögenswerte

Folgende finanzielle Vermögenswerte wurden unter Gesamtsaldierungsvereinbarungen oder ähnlichen Vereinbarungen in der Bilanz saldiert:

TEUR	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2014
	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Summe	Summe
Bruttowert der finanziellen Vermögenswerte	49.434	51.188	49.434	51.188
Bruttowert der in der Bilanz saldierten Finanzverbindlichkeiten	- 11.617	- 16.068	- 11.617	- 16.068
Nettowert der in der Bilanz ausgewiesenen finanziellen Vermögenswerte	37.817	35.120	37.817	35.120
Beträge, die in der Bilanz nicht saldiert ausgewiesen wurden				
- Finanzinstrumente	-	-	-	-
- Erhaltene Sicherheiten	-	-	-	-
Netto-Betrag	37.817	35.120	37.817	35.120

b) Finanzielle Verbindlichkeiten

Folgende Finanzverbindlichkeiten wurden unter Gesamtsaldierungsvereinbarungen oder ähnlichen Vereinbarungen in der Bilanz saldiert:

TEUR	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2014
	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Summe	Summe
Bruttowert der finanziellen Verbindlichkeiten	37.259	48.502	37.259	48.502
Bruttowert der in der Bilanz saldierten finanziellen Vermögenswerten	- 11.617	- 16.068	- 11.617	- 16.068
Nettowert der in der Bilanz ausgewiesenen finanziellen Verbindlichkeiten	25.642	32.434	25.642	32.434
Beträge, die in der Bilanz nicht saldiert ausgewiesen wurden				
- Finanzinstrumente	-	-	-	-
- Erhaltene Sicherheiten	-	-	-	-
Netto-Betrag	25.642	32.434	25.642	32.434

6.5.4 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. 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.

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.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko beschreibt das Risiko, dass Scout24 ihren finanziellen Verpflichtungen nicht oder nur eingeschränkt nachkommen kann. Die Deckung des Finanzmittelbedarfs erfolgt sowohl durch den operativen Cashflow als auch durch die externe Finanzierung im Rahmen des SFA. 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.

Stand vom 31.12. 2015	bis 1 Jahr	1-3 Jahre	3-5 Jahre	über 5 Jahre
Nicht derivative Finanzinstrumente				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	25.642	-	-	-
Finanzielle Verbindlichkeiten	39.914	68.934	78.415	810.991
Finanzierungsleasing	51	102	38	-
Derivative Finanzinstrumente				
Derivative Finanzinstrumente	936	1.006	-	-

Stand vom 31.12. 2014	bis 1 Jahr	1-3 Jahre	3-5 Jahre	über 5 Jahre
Nicht derivative Finanzinstrumente				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	32.434	-	-	-
Finanzielle Verbindlichkeiten	31.230	65.732	62.771	687.410
Finanzierungsleasing	51	102	89	-
Derivative Finanzinstrumente				
Derivative Finanzinstrumente	513	995	737	325

Die vorstehende Tabelle zeigt den zukünftigen undiskontierten Zahlungsmittelabfluss (Zinsen und Tilgung) zu den bestehenden finanziellen Verbindlichkeiten. Die Beträge sind daher nicht abstimmbare mit den Werten in der Bilanz, einzig die Beträge für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten sind abstimmbare, 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 2015 ermittelt.

Zur Vermeidung kurzfristiger Liquiditätsrisiken innerhalb der Gruppe, besteht zwischen der Scout24 und ihren Tochtergesellschaften ein gruppenweites Cash-Pooling. Kurzfristige Geldtransfers innerhalb der Gruppe führen zu niedrigeren Finanzierungskosten in den Tochtergesellschaften.

Währungs- und Zinsrisiko

Derzeit ist die Gruppe gewissen Währungsrisiken ausgesetzt. Umsätze werden im Wesentlichen in Euro generiert. Translationsrisiken aus der Umrechnung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten ausländischer Tochtergesellschaften in die Berichtswährung werden generell nicht gesichert.

Aufgrund des konzernweiten Cash-Managements werden die konzerninternen Forderungen und Verbindlichkeiten in Euro geführt. Dadurch entstehen denjenigen Tochtergesellschaften der Scout24, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, Effekte in der Gewinn- und Verlustrechnung aus währungsbedingten Kursschwankungen. Diese Effekte werden im Rahmen der Konsolidierung nicht eliminiert. Zum Stichtag bestanden in Tochterunternehmen mit der funktionalen Währung Schweizer Franken, Forderungen aus Cash-Management in Höhe von 211 TEUR (Vorjahr: 65.901 TEUR), die während des Jahres keinen wesentlichen Schwankungen unterlagen. Auf Singapur Dollar lautende Darlehensforderungen gegenüber der PropertyGuru Pte. Ltd., Singapur (Vorjahr 2.180 TEUR) bestanden zum Stichtag nicht mehr, da die Beteiligung an der Gesellschaft im Geschäftsjahr veräußert wurde. Eine Sensitivitätsanalyse des Singapur Dollar muss aus diesem Grund nicht mehr erfolgen.

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:

TEUR	31.12.2015		31.12.2014	
	Wechselkursänderung		Wechselkursänderung	
Effekt auf das Ergebnis vor Ertragsteuern	- 10 %	10 %	- 10 %	10 %
CHF	- 24	29	5.938	- 7.257
SGD	n/a	n/a	- 198	242

Auswirkungen auf das sonstige Ergebnis gibt es nicht, da kein Hedge-Accounting stattfindet.

Die Scout24-Gruppe unterliegt Zinsrisiken aufgrund der langfristigen externen Finanzierung im Rahmen des SFA. Die mit variablen Zinssätzen (1 Monats EURIBOR) in Euro aufgenommenen Darlehen setzen die Gruppe einem Cashflow-Zinsrisiko aus. Zum 31.12.2015 umfasst das Risiko die Fazilität B mit 424.015 TEUR (Vorjahr: 595.000 TEUR) sowie die Fazilität C mit 356.985 TEUR (Vorjahr 0 TEUR). Die Fazilität D mit 50.000 TEUR (Vorjahr: 50.000 TEUR) wurde im Geschäftsjahr zurückgezahlt.

Basierend auf den durchgeführten Simulationen, ermittelt die Gruppe Ergebnisauswirkungen für definierte Zinssatzänderungen. Die Szenarien werden nur für Verbindlichkeiten analysiert, die den wesentlichen Teil der zinstragenden Verbindlichkeiten darstellen. Bei einer angenommenen Veränderung des Marktzinssatzes zum jeweiligen Stichtag um +100 oder -30 Basispunkte ergäben sich nachfolgende Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern:

TEUR	31.12.2015		31.12.2014	
	Marktzinssatzänderung Basispunkte		Marktzinssatzänderung Basispunkte	
Effekt auf das Ergebnis vor Ertragsteuern	- 30	+ 100	- 100	+ 100
Originäre Finanzinstrumente	989	- 6.182	111	- 5.887
Derivative Finanzinstrumente	- 3.748	2.386	- 218	9.193

Im Vorjahr wurde davon ausgegangen, dass ein Zinsshift unter 0 % nicht realistisch ist. Aufgrund der sehr niedrigen Zinsen, wird in 2015 ein Zinsshift unter 0 % als möglich erachtet.

Auswirkungen auf das sonstige Ergebnis gibt es nicht, da kein Hedge-Accounting stattfindet.

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.

Das Verhältnis von EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zu Nettoverschuldung beträgt 3,74:1,00 und liegt damit im Rahmen der Zielvorgabe von <4,00:1,00.

Kapitalmanagement

Die Zielsetzung der Scout24 im Hinblick auf das Kapitalmanagement liegt in der Sicherstellung der Unternehmensfortführung und der Finanzierung des langfristigen Wachstums der Scout24 Gruppe. Die Kapitalstruktur der Scout24 wird fortlaufend optimiert und den jeweils gegebenen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen angepasst.

Die Steuerung erfolgt über eine Leveragekennziffer, die im Rahmen des SFA als finanzielles Covenant eingesetzt wird. Die Werte zum Verhältnis von EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zu Nettoverschuldung (gemäß Definition des SFA) wurden mit der Refinanzierung hochgesetzt, so dass zum Dezember 2015 ein Wert von 7,75 : 1,00 gilt (vor Refinanzierung 6,25:1,00). Im Berichtszeitraum wurden die Covenants eingehalten. Das Covenant zur Zinsdeckung wurde ersatzlos gestrichen.

Die Kapitalstruktur wird anhand eines monatlichen Berichtes über die Nettoverschuldung im Management Meeting überwacht. Gegebenenfalls notwendige Finanzierungsmaßnahmen werden dann durch die Scout24 AG an den internationalen Finanzmärkten getätigt. Zum Stichtag stellte sich die Nettoverschuldung wie folgt dar:

TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Finanzielle Verbindlichkeiten	- 773.879	- 638.370
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	70.639	21.409
Netto-finanzielle Verbindlichkeiten	- 703.240	- 616.961

6.5.5. Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Nahestehende Unternehmen

Direkte Anteilseigner der Scout24 AG (vormals Asa NewCo GmbH, s. 6.1.1 Informationen zum Unternehmen) sowohl im Berichts- als auch im Vorjahr waren zum Stichtag die Asa HoldCo und die DTAG. Die Asa HoldCo wiederum wird indirekt über verschiedene Fonds von Hellman & Friedmann LLC (H & F) beherrscht. Das nächst höhere Mutterunternehmen der Scout24 AG, welches einen Konzernabschluss veröffentlicht, ist die Willis Lux Holdings S.à r.l. mit Sitz in Luxemburg. An dieser ist neben H & F auch die Blackstone Group L.P. (BG) beteiligt.

Als nahestehende Unternehmen in der Kategorie Anteilseigner der Scout24 gelten daher H & F, BG und die DTAG sowie alle von ihnen beherrschte oder unter wesentlichem Einfluss von ihnen stehende Unternehmen. Als nahestehende Personen gelten die Personen, die einen maßgeblichen Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik der Scout24 ausüben, einschließlich ihrer nahen Familienangehörigen. Dazu zählen auch die Vorstandsmitglieder und Aufsichtsratsmitglieder der Scout24 AG.

Aufgrund des Formwechsels in eine Aktiengesellschaft im abgeschlossenen Geschäftsjahr wurde ein neuer Aufsichtsrat mit neun Mitgliedern bestellt. Jedes Mitglied ist berechtigt, einen Betrag in Höhe von T€ 80 als Honorar für seine Aufsichtsrats Tätigkeit zu erhalten. Einige der Mitglieder haben auf ihr Honorar verzichtet.

Die Scout24 tauscht mit nahestehenden Unternehmen Vermietungsleistungen (Räume, Kfz) sowie sonstige Dienstleistungen (zum Beispiel Telekommunikation, EDV, Werbung) aus. Bei den sonstigen betrieblichen Erträgen im Geschäftsjahr 2015 handelt es sich um anteilig weiterberechnete Kosten des Börsengangs.

Der Umfang der Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen ist in nachfolgender Übersicht dargestellt:

Umsätze

TEUR	2015	2014
	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
Sonstige nahestehende Unternehmen	1.070	818
Beteiligungsunternehmen	1	-
Assoziierte Unternehmen	10	-
Summe	1.081	818

Aufwendungen

TEUR	2015	2014
	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
Sonstige nahestehende Unternehmen	- 1.782	- 1.950
Assoziierte Unternehmen	-	- 25
Summe	- 1.782	- 1.975

Weiterhin beinhalten die Aufwendungen des Berichtsjahres die Vergütung aus einem im Berichtsjahr beendeten Beratungsvertrag mit Herrn Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau (Honorar in Höhe von 97 TEUR).

Sonstige betriebliche Erträge

TEUR	2015	2014
	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
Mutterunternehmen	2.348	-
Sonstige nahestehende Unternehmen	2.959	842
Summe	5.307	842

Finanzierungserträge

TEUR	2015	2014
	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
Assoziierte Unternehmen	99	76
Summe	99	76

Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen wurden unter den gleichen Bedingungen abgewickelt wie Geschäftsvorfälle mit unabhängigen Geschäftspartnern.

Forderungen

TEUR	2015	2014
	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
Sonstige nahestehende Unternehmen	1.545	1.108
Assoziierte Unternehmen	94	2.316
Summe	1.639	3.424

Verbindlichkeiten

TEUR	2015	2014
	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
Mutterunternehmen	1.561	-
Sonstige nahestehende Unternehmen	1.933	101
Beteiligungsunternehmen	173	60
Assoziierte Unternehmen	1.631	1.632
Summe	5.298	1.793

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 von nahestehenden Unternehmen.

Nahestehende Personen

Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht, auch als Bestandteil des zusammengefassten Lageberichts, beschreibt die Grundzüge des Vergütungssystems von Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 AG. Er erläutert die Struktur und die Höhe der Vergütung der einzelnen Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder. Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des geprüften Konzernanhangs und entspricht den anwendbaren gesetzlichen Vorschriften; ferner berücksichtigt er die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 5. Mai 2015.

Vergütung des Vorstandes

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder wird vom Aufsichtsrat festgelegt. Der Aufsichtsrat achtet dabei, unter Beachtung der in §87 Absatz 1 Aktiengesetz normierten Anforderungen, auf die Angemessenheit der Vergütung im Hinblick auf die Aufgaben des einzelnen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die wirtschaftliche Lage, den Erfolg und die Zukunftsaussichten des Unternehmens sowie auf die Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung des Vergleichsumfelds und der Vergütungsstruktur, die ansonsten im Unternehmen gilt.

Das Vergütungssystem für den Vorstand der Scout24 AG ist darauf ausgerichtet, einen Anreiz für eine erfolgsorientierte Unternehmensführung zu schaffen. Es setzt sich aus fixen und erfolgsbezogenen Bestandteilen zusammen. Dabei darf die Gesamtvergütung einschließlich sämtlicher variabler Vergütungen das 3,25-fache der Festvergütung nicht übersteigen. Die Vorstandsvergütung bestand im Geschäftsjahr 2015 aus folgenden Komponenten:

Festvergütung

Die Vorstandsmitglieder erhielten ein fixes Basisgehalt, das sich am Tätigkeits- und Verantwortungsbereich des jeweiligen Vorstandsmitglieds orientiert und monatlich ausgezahlt wurde.

Einjährige variable Vergütung

Die einjährige variable Vergütung bestand in Form eines Jahresbonus, dessen Höhe sich aus Zielbetrag und Zielerreichung in Prozent bemisst. Dabei kann die Zahlung der Vergütung bei Zielverfehlung auch vollständig entfallen. Die Ausgestaltung dieser variablen Vergütung beruht auf den vorab definierten Zielgrößen Umsatz und EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

Anteilsbasierte Vergütung

Die Vorstandsmitglieder erhielten anteilsbasierte Vergütungen aus dem Managementbeteiligungsprogramm („Management Equity Program“, kurz „MEP“). Auf die Mitglieder des Vorstandes entfiel im Berichtsjahr ein Personalaufwand aus anteilsbasierter Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente von 951 TEUR (Vorjahr: 1.250 TEUR).

Das Managementbeteiligungsprogramm ist nachstehend erläutert.

Im Zuge der Übernahme von Anteilen an der Scout24-Gruppe durch Hellman & Friedmann LLC (H&F) wurde im Geschäftsjahr 2014 ein Managementbeteiligungsprogramm aufgesetzt.

Mitgliedern des Vorstandes, weiteren Führungskräften sowie Mitgliedern des Beirates (im Folgenden: Teilnehmer) des Scout24-Konzerns wurde, beginnend im Vorjahr, die Möglichkeit eingeräumt, über eine vorgegebene Struktur mittelbar Anteile an der Scout-Gruppe zu erwerben.

Die Kaufpreise für die Übertragung der Anteile an den Managementbeteiligungsgesellschaften wurden unter Berücksichtigung des Kaufpreises der Scout24-Gruppe vom 12.02.2014 ermittelt und entsprechen dem zum Erwerbszeitpunkt fortentwickelten Wert.

Die Teilnehmer erhalten im Falle von Anteilsveräußerungen an der Scout24 AG oder im Falle eines Ausscheidens aus der Gesellschaft Auszahlungen zum Verkehrswert insoweit, als sie „vested equity“ angesammelt haben:

- Die von den Teilnehmern erworbenen Vorzugsanteile sind mit dem Erwerb vollständig gevested.
- Die von den Teilnehmern erworbenen Stammanteile werden zeitlich versetzt gevested und in Bezug auf erzielte Verkaufserlöse aus Stammanteilen werden diese gestreckt ausbezahlt. Ein Jahr nach dem Erwerb des Anteils beträgt die Auszahlung 20 %, dieser Betrag erhöht sich um 5 % je weiterem Quartal.

Darüber hinaus sieht der Gesellschaftsvertrag der Managementbeteiligungsgesellschaften Regelungen vor, nach denen bei einem Ausscheiden des Teilnehmers für den nicht gevesteten Teil der Teilnehmer entweder den Kaufpreis oder den niedrigeren Verkehrswert ausbezahlt bekommt.

Im Einzelnen sind folgende Regelungen relevant:

- Ein als „preferred leaver“ ausscheidender Teilnehmer (Ausscheiden aufgrund Tod oder Einstufung durch den Beirat der Gesellschaft als ein „preferred-leaver“) erhält für die Rückgewähr seiner Anteile den Verkehrswert.
- Ein als „good-leaver“ ausscheidender Teilnehmer (Einstufung durch den Beirat der Gesellschaft als ein „good-leaver“ und kein Vorliegen eines nachvertraglichen Verstoßes gegen vertragliche Pflichten oder gegen ein Wettbewerbsverbot) erhält in den ersten fünf Jahren seit Begründung der Gesellschafterstellung für die Rückgewähr seiner Anteile einen Betrag, der sich aus Verkehrswert und Kaufpreis zusammensetzt. Für den Teil, der gevested ist, erhält der Teilnehmer den Verkehrswert; für den Teil, der nicht gevested ist, erhält er entweder den Kaufpreis oder den niedrigeren Verkehrswert.
- Ein als „bad-leaver“ ausscheidender Teilnehmer (Kündigung durch den Teilnehmer oder Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch die Gesellschaft aus wichtigem Grund oder bei einer Privatinsolvenz des Teilnehmers) erhält für die Rückgewähr seiner Anteile entweder den Kaufpreis oder den niedrigeren Verkehrswert ausbezahlt.

Teilnehmer und Managementbeteiligungsgesellschaften unterliegen diversen Verfügungsbeschränkungen:

- Die Teilnehmer dürfen ihre Beteiligungen nur veräußern oder anderweitig darüber verfügen, wenn sie die schriftliche Zustimmung der Asa HoldCo hierfür haben.
- Die von den Managementbeteiligungsgesellschaften gehaltenen Anteile unterliegen einer „Drag-along-Tag-along“-Regelung. Asa HoldCo und DTAG können von den Managementbeteiligungsgesellschaften im Fall des Anteilsverkaufs verlangen, dass diese ihre Anteile an Dritte zu nicht schlechteren Konditionen als Asa HoldCo und DTAG verkaufen. Jeder einzelne Teilnehmer hat das Recht, den Mitverkauf der auf ihn entfallenden Anteile zu verlangen, wobei die Konditionen nicht schlechter sein dürfen als die aus den Verkäufen der Asa HoldCo und der DTAG.

Die Bestimmung des Fair Values der Stamm- und Vorzugsanteile erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodelles (Black-Scholes-Formel). In das Modell sind der aus dem Kauf der Scout24-Gruppe abgeleitete Equity-Wert zum 12.02.2014, der Ausübungspreis basierend auf dem jährlich aufgezinnten Nominalbetrag des Vorzugskapitals sowie die voraussichtliche Laufzeit der gewährten Eigenkapitalinstrumente eingeflossen. Auf der Basis der Daten der deutschen Bundesbank wurde ein risikoloser Zinssatz von 0,15 % zum Bewertungsstichtag 12.02.2014 angesetzt, welcher abgeleitet worden ist aus hypothetischen Nullkuponanleihen ohne Kreditausfallrisiko mit der angenommenen Restlaufzeit der Eigenkapitalinstrumente. Aufgrund am Markt nicht beobachtbarer Volatilitäten, ist zurückgegriffen worden auf zur Scout-Gruppe vergleichbare börsengehandelte Unternehmen. Hierbei wurde eine zur Anwendung kommende Volatilität von 30 % je Jahr ermittelt. Weitere Parameter sowie erwartete Dividenden sind nicht in die Bewertung des beizulegenden Zeitwertes eingeflossen.

Vor dem am 01.10.2015 durchgeführten Börsengang wurde die Asa NewCo GmbH am 10.09.2015 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt, welche auf den Namen Scout24 AG lautet. An dieser Aktiengesellschaft besteht nur noch eine Aktiengattung.

Die Vorzugsanteile und Stammanteile der Teilnehmer wurden daher zu einer Aktiengattung zusammengelegt.

Die Verteilung der Aktien an die Teilnehmer orientierte sich am Emissionspreis für die neuen Anteile:

Aus diesem Emissionspreis wurde der Wert des Eigenkapitals der Teilnehmer abgeleitet und nach einem im Gesellschaftsvertrag festgelegten Mechanismus auf die Stamm- und die Vorzugsanteile aufgeteilt, um die Ermittlung des Wertes der Teilnehmer an der neu entstehenden Aktiengattung festzulegen.

Im Rahmen des Börsengangs haben die Teilnehmer von ihrem Recht Gebrauch gemacht, alle gevesteten Vorzugsanteile und 50 % ihrer gevesteten Stammanteile zu veräußern.

Versorgungsaufwand

Die Scout24 AG zahlt den Mitgliedern des Vorstandes für die Dauer des Dienstvertrages feste Zuschüsse zur Altersversorgung oder gewährt Versorgungszahlungen in bestehende Zusagen auf betriebliche Altersvorsorge. Darüber hinaus hat die Gesellschaft selbst keine Versorgungsverträge für die Vorstandsmitglieder abgeschlossen oder Pensionszusagen gewährt.

Nebenleistungen

Nebenleistungen enthalten im Wesentlichen Mietkostenzuschüsse, Kostenübernahmen für Heimflüge, Ausgleichszahlungen für den Verzicht auf die Inanspruchnahme eines Dienstwagens sowie Erstattungen für die Kranken- und Pflegeversicherungen in Höhe des Betrages, den die Gesellschaft maximal als ihren Anteil zur gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung monatlich tragen müsste. Geldwerte Vorteile bestehen in der Teilnahme an Gruppenunfall- und Risikolebensversicherungen. Die Mitglieder des Vorstandes sind im Rahmen einer gruppenweiten Versicherung gegen das Risiko der Invalidität mit einer Versicherungssumme von 400 TEUR (1.000 TEUR bei Vollinvalidität) und bei Unfalltod mit einer Versicherungssumme von 500 TEUR versichert.

Sondervergütungen

Den Mitgliedern des Vorstandes kann im Geschäftsjahr eine Sondervergütung für außerordentliche Leistungen nach Ermessen des Aufsichtsrates gewährt werden. Diese Sondervergütung darf maximal das Dreifache der einjährigen variablen Vergütung betragen.

Begrenzung der Jahresgesamtvergütung

Die jährliche Vergütung unter Einrechnung aller Vergütungskomponenten einschließlich Altersversorgung, Sondervergütungen und Nebenleistungen jeder Art ist bei Herrn Ellis auf einen Betrag von maximal 2.437,5 TEUR brutto und bei Herrn Gisy auf einen Betrag von maximal 1.300 TEUR brutto begrenzt.

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 einschließlich etwaiger Nebenleistungen, 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 Ellis zu zahlende Karenzentschädigung hat dieser sich andere Einkünfte anzurechnen.

Auf die an Herrn Gisy zu zahlende Karenzentschädigung hat dieser sich andere Einkünfte anzurechnen. Sollte der Gesamtbetrag aus Karenzentschädigung und zahlbarer Abfindung im Falle der Beendigung des Vorstandsdienstvertrages, unabhängig davon, ob diese Beendigung durch Auslaufen oder vorzeitige Beendigung durch ordentliche Kündigung der Gesellschaft bedingt ist, bei voller Wettbewerbsverbotsperiode von zwei Jahren nicht einem Betrag von 100 % des von Herrn Gisy zuletzt bezogenen Festgehältes (zuzüglich des Betrages für einen Dienstwagen und des Betrages für die Zahlung zur betrieblichen Altersversorgung) entsprechen, hat Herr Gisy Anspruch auf Zahlung eines Betrages in Höhe der Differenz als weitere Abfindung.

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

Darüber hinaus besteht im Rahmen des Vorstandsdienstvertrages mit Herrn Ellis die Regelung, dass dieser bei Beendigung der Vorstandstätigkeit einen Betrag von 50 TEUR als Umzugskostenpauschale für einen Umzug mit seiner Familie nach Australien erhält.

Angaben gemäß den Anforderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex

In der nachfolgenden Tabelle werden, gemäß den Anforderungen des DCGK vom 5. Mai 2015, die für die zum 31. Dezember 2015 amtierenden Vorstandsmitglieder für das Jahr

2015 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

TEUR	Gregory Ellis CEO seit 03/2014				Christian Gisy CFO seit 09/2014			
	2014	2015	2015 min	2015 max	2014	2015	2015 min	2015 max
Festvergütung	525,0	750,0	750,0	750,0	133,3	400,0	400,0	400,0
Nebenleistungen	135,0	289,6	289,6	289,6	6,0	42,5	42,5	42,5
Summe fixe Vergütung	660,0	1.039,6	1.039,6	1.039,6	139,3	442,5	442,5	442,5
Einjährige variable Vergütung	461,4	562,5	-	1.125,0	153,8	300,0	-	450,0
Sondervergütung ¹	-	-	-	1.687,5	-	-	-	900,0
Mehrfährige variable Vergütung	-	-	-	-	-	-	-	-
Anteilsbasierte Vergütung (MEP)	- ²	-	-	-	- ²	-	-	-
Summe variable Vergütung	461,4	562,5	-	2.812,5	153,8	300,0	-	1.350,0
Versorgungsaufwand	50,0	50,0	50,0	50,0	3,3	16,7	16,7	16,7
Gesamtvergütung	1.171,4	1.652,1	1.089,6	2.437,5	296,5	759,3	459,3	1.300,0

¹ Die Sondervergütung beträgt maximal das Dreifache der jährlichen variablen Vergütung – Die jährliche Gesamtvergütung beträgt bei Herrn Ellis maximal TEUR 2.437,5 und bei Herrn Gisy maximal TEUR 1.300,0.

² Für das Geschäftsjahr 2014: die Angabe unterbleibt aufgrund der erstmaligen Börsennotierung in 2015.

Zufluss nach DCGK

TEUR	Gregory Ellis CEO seit 03/2014		Christian Gisy CFO seit 09/2014	
	2015	2014	2015	2014
Festvergütung	750,0	525,0	400,0	133,3
Nebenleistungen	289,6	135,0	42,5	6,0
Summe fixe Vergütung	1.039,6	660,0	442,5	139,3
Einjährige variable Vergütung	418,1	-	125,0	-
Sondervergütung	-	-	-	-
Mehrfährige variable Vergütung	-	-	-	-
Anteilsbasierte Vergütung (MEP)	-	- ²	-	- ²
Summe variable Vergütung	418,1	-	125,0	-
Versorgungsaufwand	50,0	50,0	16,7	3,3
Gesamtvergütung	1.507,8	710,0	584,3	142,7

² Für das Geschäftsjahr 2014: die Angabe unterbleibt aufgrund der erstmaligen Börsennotierung in 2015.

Gesamtbezüge des Vorstandes nach HGB

Die Gesamtbezüge nach HGB der einzelnen im Jahr 2014 und/oder 2015 tätigen Vorstandsmitglieder ist der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

Vorstandsvergütung nach HGB

TEUR	Gregory Ellis CEO seit 03/2014		Christian Gisy CFO seit 09/2014		Summe	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Festvergütung	750,0	525,0	400,0	133,3	1.150,0	658,3
Nebenleistungen	289,6	135,0	42,5	6,0	332,2	141,0
Summe fixe Vergütung	1.039,6	660,0	442,5	139,3	1.482,2	799,3
Einjährige variable Vergütung	871,9	461,4	450,0	153,8	1.321,9	615,3
Anpassung für Vorjahre	- 43,3	-	- 28,8	-	- 72,1	-
Sondervergütung	-	-	-	-	-	-
Mehrfährige variable Vergütung	-	-	-	-	-	-
Summe variable Vergütung	828,6	461,4	421,2	153,8	1.249,8	615,3
Versorgungsaufwand	50,0	50,0	16,7	3,3	66,7	53,3
Gesamtvergütung	1.918,2	1.171,4	880,5	296,5	2.798,7	1.467,9

Vorstandsvergütung nach IFRS

Die Gesamtvergütung nach IFRS ist der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

Vorstandsvergütung nach IFRS

TEUR	Gregory Ellis CEO seit 03/2014		Christian Gisy CFO seit 09/2014		Summe	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Festvergütung	750,0	525,0	400,0	133,3	1.150,0	658,3
Nebenleistungen	289,6	135,0	42,5	6,0	332,2	141,0
Summe fixe Vergütung	1.039,6	660,0	442,5	139,3	1.482,2	799,3
Einjährige variable Vergütung	871,9	461,4	450,0	153,8	1.321,9	615,3
Anpassung für Vorjahre	- 43,3	-	- 28,8	-	- 72,1	-
Sondervergütung	-	-	-	-	-	-
Anteilsbasierte Vergütung (MEP) ¹	810,0	1.092,3	141,3	158,0	951,3	1.250,3
Summe variable Vergütung	1.638,6	1.553,7	562,5	311,8	2.201,0	1.865,6
Versorgungsaufwand	50,0	50,0	16,7	3,3	66,7	53,3
Gesamtvergütung	2.728,2	2.263,7	1.021,7	454,5	3.749,9	2.718,2

¹ Im Personalaufwand erfasste anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente.

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.

Bezüge ehemaliger Mitglieder der Geschäftsführung

Ehemalige Mitglieder der Geschäftsführung bezogen im Geschäftsjahr keine Vergütungen (Vorjahr: 644 TEUR).

Zusätzliche Angaben zu anteilsbasierten Vergütungsinstrumenten

Der Bestand der von den aktiven Vorstandsmitgliedern gehaltenen Anteile aus dem MEP hat sich im Geschäftsjahr 2015 wie folgt entwickelt:

Anteilsbesitz aus MEP

TEUR	Gregory Ellis CEO seit 03/2014	Christian Gisy CFO seit 09/2014
	2015	2015
Anzahl Anteile 01.10. (Tausend)		
Vorzugsanteile	15,2	9,1
Stammanteile ¹	1.431,3	246,5
Anteilsverkauf bei IPO		
Vorzugsanteile	- 15,2	- 9,1
Stammanteile ¹	- 214,7	- 24,6
Anzahl Stammanteile¹ 31.12.	1.216,6	221,8

¹ Ein Stammanteil entspricht einer Stammaktie

Änderungen in der Vergütungsstruktur ab 2016

Anstelle der im Geschäftsjahr 2015 gewährten einjährigen variablen Vergütung tritt ab dem 1. Januar 2016 eine einjährige variable Vergütung, deren Zielbetrag bei 50 % des bisherigen Zielbetrags liegt.

Die Ziele und deren Gewichtung für diese einjährige variable Vergütung werden vom Aufsichtsrat am Ende eines Geschäftsjahres für das jeweils folgende Geschäftsjahr festgelegt und dem Vorstand schriftlich mitgeteilt. Die Ziele können finanzieller Natur sein (zum Beispiel jährliche Umsatzwachstumsrate (annual revenue growth rate)), Wachstumsrate des angepassten Ergebnisses vor Netto-Finanzierungsaufwand, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertberichtigungen und Ergebnisse aus Veräußerungen von Tochtergesellschaften

(adjusted EBITDA growth rate) und kumulierter freier Kapitalfluss (cumulative free cash flow) und/oder sonstiger Art. Bei vollem Erreichen der vom Aufsichtsrat festgelegten Ziele (100 %) beträgt die Zielhöhe der einjährigen variablen Vergütung jährlich 281,25 TEUR brutto für Herrn Ellis und 150 TEUR brutto für Herrn Gisy. Die genaue Höhe bestimmt der Aufsichtsrat nach freiem Ermessen unter Berücksichtigung des Grads der Zielerreichung und der Empfehlungen des Präsidialausschusses. Der Aufsichtsrat legt auch fest, ob und in welchem Umfang sich der Anspruch bei einer Zielerreichung von mehr als 100 % erhöht.

Zusätzlich wird ab dem Jahr 2016 eine mehrjährige variable Vergütung gewährt, deren Zielbetrag dem der einjährigen variablen Vergütung entspricht. Die Ziele und deren Gewichtung für diese mehrjährige variable Vergütung werden vom Aufsichtsrat am Ende eines Geschäftsjahres für die jeweils folgenden drei Geschäftsjahre festgelegt und dem Vorstand schriftlich mitgeteilt. Die Ziele können finanzieller Natur sein (z.B. mehrjährige Umsatzwachstumsrate (multi-year revenue growth rate)), mehrjährige Wachstumsrate des angepassten Ergebnisses vor Netto-Finanzierungsaufwand, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertberichtigungen und Ergebnissen aus Veräußerungen von Tochtergesellschaften (multi-year adjusted EBITDA growth rate) und mehrjähriger kumulierter freier Kapitalfluss (multi-year cumulative free cash flow) und/oder sonstiger Art. Bei vollem Erreichen der vom Aufsichtsrat festgelegten Ziele (100 %) beträgt der Zuteilungswert der mehrjährigen variablen Vergütung 281,25 TEUR brutto für Herrn Ellis und 150 TEUR brutto für Herrn Gisy für jeden Dreijahreszeitraum. Die genaue Höhe bestimmt der Aufsichtsrat nach freiem Ermessen unter Berücksichtigung des Grads der individuellen Zielerreichung und der Empfehlungen des Präsidialausschusses. Der Aufsichtsrat legt auch fest, ob und in welchem Umfang sich der Anspruch bei einer Zielerreichung von mehr als 100 % jeweils erhöht. Das jeweilige Vorstandsmitglied erhält nach Genehmigung des Jahresabschlusses des jeweils ersten Geschäftsjahres eine Abschlagszahlung auf die mehrjährige variable Vergütung, über die nach Abschluss des betreffenden Dreijahreszeitraums endabgerechnet wird.

Vergütung des Aufsichtsrates

Die Vergütung des Aufsichtsrates richtet sich nach den entsprechenden Satzungsbestimmungen.

Die Mitglieder des Aufsichtsrates erhalten eine jährliche feste Vergütung von 80 TEUR. Zusätzlich erhielten die Mitglieder des Aufsichtsrates einen Ersatz aller Auslagen sowie Ersatz der auf ihre Vergütung und Auslagen zu entrichtenden Umsatzsteuer. Es werden keine Sondervergütungen und Sitzungsgelder gewährt. Darüber hinaus haben sich die Mitglieder des Aufsichtsrates verpflichtet, 26 % ihrer Vergütung für den Erwerb von Aktien an der Scout24 AG zu verwenden. Die Mitglieder des Aufsichtsrates, die auf ihren Anspruch zur Zahlung einer festen Vergütung verzichtet haben, sind der beigefügten Tabelle zu entnehmen.

Die Mitglieder des amtierenden Aufsichtsrats wurden im Zuge des Rechtsformwechsels am 4. September 2015 zum Aufsichtsrat bestellt, die Vergütung wurde für diesen Zeitraum zeitanteilig gewährt. Bis zum Rechtsformwechsel bestand ein Beirat als freiwilliges Aufsichtsorgan. Sofern Aufsichtsratsmitglieder auch dem Beirat angehört haben und Vergütungen in der Funktion als Beiratsmitglied anteilsbasiert bezogen haben, sind diese in der nachstehenden Tabelle enthalten.

Im Geschäftsjahr 2015 bezogen die Aufsichtsratsmitglieder folgende Vergütung:

Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrates¹

TEUR		Fixe Grundvergütung	Summe
Stefan Goetz ²	2015	-	-
	2014	-	-
Patrick Healy ²	2015	-	-
	2014	-	-
Blake Kleinman ²	2015	-	-
	2014	-	-
Thorsten Langheim ²	2015	-	-
	2014	-	-
Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau	2015	26,7	26,7
	2014	-	-
Robert D. Reid ²	2015	-	-
	2014	-	-
David Roche	2015	36,7	36,7
	2014	5,0	5,0
Dr. Liliana Solomon	2015	36,7	36,7
	2014	-	-
Vicente Vento Bosch ²	2015	-	-
	2014	-	-
Summe	2015	100,0	100,0
	2014	5,0	5,0

¹ ohne erstattete Auslagen und Umsatzsteuer

² Verzicht auf fixe Grundvergütung für die Dauer der Bestellung

Anteilsbesitz der Aufsichtsräte aus BMEP

	2015 Thorsten Langheim	2015 Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau	2015 Vicente Vento Bosch
Anzahl Anteile 01.10. (Tausend)			
Vorzugsanteile	2,1	6,5	2,6
Stammanteile ¹	58,4	176,1	70,4
Anteilsverkauf bei IPO			
Vorzugsanteile	- 2,1	- 6,5	- 2,6
Stammanteile ¹	- 9,1	- 27,4	- 11,0
Anzahl Stammanteile¹ 31.12.	49,3	148,6	59,4

¹ Ein Stammanteil entspricht einer Stammaktie

Auslagererstattungen (ohne erstattete Umsatzsteuer) an Mitglieder des Aufsichtsrates beliefen sich im Geschäftsjahr auf 8 TEUR.

Auf die Mitglieder des Aufsichtsrates entfiel im Berichtsjahr ein Personalaufwand aus anteilsbasierter Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente von 175 TEUR (Vorjahr: 195 TEUR).

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien

Die folgenden Mitglieder des Vorstandes nehmen weitere vergleichbare Mandate wahr:

Vorstand

Herr Gregory Ellis: Sportsbet Pty Ltd., Melbourne

Herr Christian Gisy: Business Heads AG, Winnweiler

Aufsichtsrat

Zum 31. Dezember 2015 gehörten dem Aufsichtsrat die folgenden neun Personen an:

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate 2015
Stefan Goetz Vorsitzender	Geschäftsführer Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	04.09.2015	HV 2020	Verisure Holding AB, Malmö, Schweden und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von Securitas Direct AB, Malmö, Schweden (Mitglied des Vorstandes) Asa HoldCo GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland (Mitglied des Vorstands); Asa GP GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland (Geschäftsführer); Immobilien Scout GmbH, Berlin, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates, bis Dezember 2015)
Patrick Healy Stellvertretender Vorsitzender (zwischen dem 17. September und dem 24. November 2015: ordentliches Mitglied)	Geschäftsführer (Stellvertretender CEO) von Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	04.09.2015	HV 2020	TeamSystem Holding S.p.A., Pesaro, Italien und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von TeamSystem S.p.A., Pesaro, Italien (Mitglied des Aufsichtsrates, seit März 2016); Verisure Holding AB, Malmö, Schweden und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von Securitas Direct AB, Malmö, Schweden (Mitglied des Aufsichtsrates); Web Reservations International Limited und weitere Tochtergesellschaften, Dublin, Irland (Mitglied des Aufsichtsrates, bis Oktober 2015); H&F Nugent 1 Limited, Edinburgh, UK und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von Wood Mackenzie Limited, Edinburgh, UK (Mitglied des Aufsichtsrates, bis Mai 2015)
Blake Kleinman Aufsichtsrats- mitglied	Geschäftsführer von Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	04.09.2015	HV 2020	Asa HoldCo GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); Asa GP GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); H&F Sensor EquityCo Limited, Halifax, UK und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von SSP Holdings Limited, Halifax, UK (Mitglied des Aufsichtsrates, bis März 2015); Barolo Midco S.p.A., Pesaro, Italien und weitere Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von TeamSystem S.p.A., Pesaro, Italien (Mitglied des Aufsichtsrates, seit März 2016); H&F Nugent 1 Limited, Edinburgh, UK und weitere nahestehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von Wood Mackenzie Limited, Edinburgh, UK (Mitglied des Aufsichtsrates, bis Mai 2015)

Thorsten Langheim Aufsichtsrats- mitglied	Senior Vice President Group Corporate Development of Deutsche Telekom AG, Bonn, Deutschland	04.09.2015	HV 2020	T-Mobile US, Inc., Bellevue, USA (Mitglied des Aufsichtsrates); T-Systems International GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); Deutsche Telekom Strategic Invest- ments GmbH, Bonn, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); Deutsche Telekom Venture Funds GmbH, Bonn, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates)
Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau Aufsichtsrats- mitglied	Group Chief Performance Officer of VimpelCom Limited, Amsterdam, Niederlande	04.09.2015	HV 2020	Nokia Networks, München, Deutschland (Chief Restructuring Officer, Chief Transformation Officer, Mitglied des Vorstandes, bis Juni 2015)
Robert D. Reid Aufsichtsrats- mitglied	Mitglied der Geschäftsführung The Blackstone Group International Partners LLP, London, UK	04.09.2015	HV 2020	Intelenet Global Services Private Limited, Mumbai, Indien (Mitglied des Vorstandes, seit Februar 2016)
David Roche Aufsichtsrats- mitglied	Vorstands- vorsitzender der goHenry Limited, Lymington, UK	04.09.2015	HV 2020	-
Dr. Liliana Solomon Aufsichtsrats- mitglied	Mitglied der Geschäftsleitung (CFO) der Unify Deutschland GmbH & Co. KG, München, Deutschland	04.09.2015	HV 2020	.
Vicente Vento Bosch Aufsichtsrats- mitglied (vom 17. September bis 24. November 2015: stellver- tretender Vor- sitzender)	Mitglied der Geschäftsführung (CEO) der Deutsche Telekom Capital Partners Management GmbH, Hamburg, Deutschland	04.09.2015	HV 2020	Deutsche Telekom Strategic Invest- ments GmbH, Bonn, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrates); Deutsche Telekom Venture Funds GmbH, Bonn, Deutschland (Vor- sitzender des Aufsichtsrates); Deutsche Telekom Capital Partners Fund GmbH, Hamburg, Deutschland (Geschäftsführer); Strato AG, Berlin, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrates); Telekom Innovation Pool GmbH, Bonn, Deutschland (Mitglied des Beirates, seit März 2015); Ströer Management SE, Düsseldorf, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsr- rat, seit Oktober 2015); Ströer SE, Köln, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates, seit November 2015); Interactive Media CCSP GmbH, Darmstadt, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrates, bis November 2015); Immobilien Scout GmbH, Berlin, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsr- ates, bis Dezember 2015)

Erläuterungen zu weiteren anteilsbasierten Vergütungen

Neben den Mitgliedern des Vorstandes und denen des Aufsichtsrates wurde einigen Führungskräften der Scout24-Gruppe im Vorjahr und im Berichtsjahr die Möglichkeit eingeräumt, am in 2014 aufgelegten Managementbeteiligungsprogramm teilzunehmen und somit, über eine vorgegebene Struktur, mittelbar Anteile an der Scout24-Gruppe zu erwerben.

Auf die Führungskräfte entfiel im Berichtsjahr ein Personalaufwand aus anteilsbasierter Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente von 1.513 TEUR (Vorjahr: 1.167 TEUR). Der Bestand der von den Führungskräften gehaltenen Anteile aus dem MEP hat sich im Geschäftsjahr 2015 wie folgt entwickelt:

TEUR	2015 Führungskräfte
<hr/>	
Anzahl Anteile 01.10. (Tausend)	
Vorzugsanteile	90,3
Stammanteile ¹	2.458,0
Anteilsverkauf bei IPO	
Vorzugsanteile	- 90,3
Stammanteile ¹	- 382,8
Anzahl Stammanteile¹ 31.12.	2.075,2

¹ Ein Stammanteil entspricht einer Stammaktie

In 2015 wurde für vier weitere Führungskräfte ein virtuelles Aktienoptionsprogramm eingeführt. In diesem Programm können die Führungskräfte über einen Zeitraum von vier Jahren 232.500 virtuelle Aktienoptionen erwerben. Innerhalb der vierjährigen Vesting-Periode beträgt das Vesting nach einem Jahr 25 %, dieser Betrag erhöht sich um 6,25 % je weiterem Quartal. Gemäß der vertraglichen Vereinbarung hat die Gesellschaft das Wahlrecht, die anteilsbasierte Vergütung in bar oder in Aktien zu begleichen. In Übereinstimmung mit den Regeln von IFRS 2 hat die Gesellschaft die Vergütungsform 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. Ein Personalaufwand für die anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente in diesem in 2015 eingeführten Aktienoptionsprogramm ist im Berichtsjahr in Höhe von 930 TEUR (Vorjahr 0,00 EURO) entstanden.

Insgesamt wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Personalaufwand aus anteilsbasierter Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente in Höhe von 3.569 TEUR (im Vorjahr: 2.612 TEUR) erfasst.

Die an dem im Vorjahr aufgelegten Managementbeteiligungsprogramm Beteiligten konnten ihre gevesteten Anteile zu einem Kurs von EUR 30 verkaufen.

6.5.6. Segmentberichterstattung

Gemäß IFRS 8 ist eine Abgrenzung von operativen Segmenten, basierend auf der unternehmensinternen Steuerung und Berichterstattung, vorzunehmen. Die Organisations- und Berichtsstruktur der Scout24-Gruppe orientiert sich an einer Steuerung nach Geschäftsfeldern. Auf Basis des von ihm eingerichteten Berichtswesens beurteilt der Vorstand als Hauptentscheidungsträger den Erfolg der verschiedenen Segmente und die Zuteilung der Ressourcen.

Die Scout24-Gruppe strukturiert ihre Geschäftstätigkeit in zwei operative Segmente („ImmobilienScout24“ und „AutoScout24“) sowie das unterstützende Segment „Corporate“.

Im operativen Segment „ImmobilienScout24“ werden alle Aktivitäten rund um das digitale Immobilien-Anzeigenportal für gewerbliche und private Kunden gebündelt. Die Hauptanzeigenprodukte ermöglichen den Verkauf und die Vermietung von Immobilien, die Nutzer können diese Anzeigen kostenlos durchsuchen. In Ergänzung werden den Nutzern und Kunden weitere Produkte mit zusätzlichem Mehrwert angeboten. Außerdem generiert das Segment Werbeumsätze mit Drittanbietern wie Versicherungen, Finanzdienstleistungs-, Versorgungs- oder Umzugsunternehmen.

Das operative Segment „AutoScout24“ umfasst alle Aktivitäten im Bereich des digitalen Kraftfahrzeug-Anzeigenportals, ebenfalls für gewerbliche und private Kunden. Die Hauptanzeigenprodukte ermöglichen den Verkauf von neuen und gebrauchten Kraftfahrzeugen. Nutzer können diese Anzeigen kostenlos durchsuchen. In Ergänzung werden Nutzern und Kunden weitere Produkte mit zusätzlichem Mehrwert angeboten. Außerdem generiert das Segment Werbeumsätze mit Drittanbietern. Zu den Drittanbietern gehören auch Automobilhersteller (Original Equipment Manufacturer, sogenannte „OEM“).

Das Segment „Corporate“ umfasst Managementdienstleistungen und bestimmte weitere gruppenübergreifende Dienstleistungen zur Unterstützung der operativen Segmente. Es enthält die Zentralfunktionen inklusive Treasury, Recht, Unternehmensentwicklung und -strategie, Risiko- und Compliance Management sowie weitere ähnliche Bereiche. Zusätzlich werden Online-Marketing-Dienstleistungen sowohl für Konzernunternehmen als auch für externe Kunden angeboten. Ebenfalls unter dieses Segment fallen Lizenzeinnahmen aus dem Verkauf der JobScout24- und TravelScout24-Schutzmarken an Dritte.

Die Umsätze des Segmentes „Sonstige“ resultieren in der Berichtsperiode im Wesentlichen aus dem Verkauf von online Werbeflächen sowie der Generierung von Geschäftskontakten (Leads) auch im Bereich der Finanzdienstleistungen.

Die Bilanzierungsgrundsätze der Segmente sind grundsätzlich dieselben, die für die externe Rechnungslegung angewandt werden; für Details wird auf Erläuterung 6.1.6 Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung verwiesen. Scout24 misst den Erfolg ihrer Segmente anhand der Steuerungsgröße EBITDA sowie EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

Das EBITDA eines Segmentes ist definiert als Gewinn (basierend auf dem Gesamtumsatz) vor Finanzergebnis, Ertragssteuern, Abschreibungen, Wertminderung und dem Ergebnis aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften. Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stellt das EBITDA bereinigt um nicht-operative- und Sonder-Effekte dar. Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für Restrukturierung, Aufwendungen im Zusammenhang mit der Kapitalstruktur des Unternehmens und Unternehmenserwerben (realisiert und unrealisiert) sowie erfolgswirksame Effekte aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen. In der Berichtsperiode betragen die konsolidierten nicht-operativen- und Sonder-Effekte -22.624 TEUR (Vorjahr: -56.660 TEUR). In der Berichtsperiode umfassten diese im Wesentlichen -5.500 TEUR Kosten des Börsengangs sowie Kosten aus der im Vorjahr begonnenen Restrukturierung und Neuorganisation. Im Vorjahr umfassten diese im Wesentlichen Aufwendungen im Zusammenhang mit der Restrukturierung und Neuorganisation der Gruppe.

Die Segmentinvestitionen umfassen Investitionsausgaben für Sachanlagen und immaterielles Anlagevermögen inklusive aktivierter Entwicklungskosten für selbsterstellte Anlagegüter jedoch ohne Geschäfts- oder Firmenwert. Des Weiteren umfassen sie geleistete Anzahlungen für Sachanlagen und immaterielles Anlagevermögen.

Die Überleitung beinhaltet im Vorjahr separat die Eliminierung der FriendScout24 Geschäftstätigkeit aufgrund der Klassifizierung als nicht fortgeführte Geschäftstätigkeit. Dabei beinhaltet die Überleitung für das EBITDA sowie das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der FriendScout24 jeweils das externe EBITDA sowie das externe EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit. Innerhalb der Überleitungsposition Sonstige erfolgt die Konsolidierung der Beziehungen zwischen den Segmenten. Für das EBITDA, EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und die Segmentinvestitionen des Segments „Sonstige“ werden in der Überleitungsposition zusätzlich Beziehungen innerhalb des Segments konsolidiert, sofern solche Beziehungen vorliegen. Die Überleitungsposition im EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist im Wesentlichen auf die Konsolidierung einer Management Fee zurückzuführen, welche vom Segment Corporate an die operativen Segmente berechnet wird, um gewisse Management Dienstleistungen abzudecken. Diese Verrechnung wirkt im Segment Corporate erhöhend auf das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, beeinflusst dieses jedoch nicht bei den Verrechnungsempfängern.

Erlöse zwischen den Segmenten werden zu marktgerechten Preisen berechnet.

Im Folgenden werden die von der Scout24 zur Beurteilung der Leistung ihrer Segmente herangezogenen Steuerungsgrößen angegeben:

Segment Informationen

TEUR		Außen- umsatz	Innen- umsatz	Gesamt- umsatz	EBITDA	EBITDA aus gewöhnlicher Geschäfts- tätigkeit	Investitionen
ImmobilienScout24	01.01.2015 - 31.12.2015	266.757	869	267.626	147.878	159.228	9.810
	01.04.2014 - 31.12.2014	175.761	189	175.950	89.575	99.018	6.699
AutoScout24	01.01.2015 - 31.12.2015	120.736	912	121.648	39.740	43.757	8.995
	01.04.2014 - 31.12.2014	82.330	680	83.010	13.992	26.031	5.129
Corporate	01.01.2015 - 31.12.2015	2.817	10.034	12.851	- 21.663	- 8.650	459
	01.04.2014 - 31.12.2014	2.450	6.668	9.118	- 45.100	- 7.022	176
Summe - berichtspflichtige Segmente	01.01.2015 - 31.12.2015	390.310	11.815	402.125	165.955	194.335	19.264
	01.04.2014 - 31.12.2014	260.541	7.537	268.078	58.467	118.027	12.004
Sonstige	01.01.2015 - 31.12.2015	3.269	271	3.540	977	1.121	3
	01.04.2014 - 31.12.2014	14.281	335	14.616	1.184	1.610	6.073
Überleitung							
FriendScout24	01.01.2015 - 31.12.2015	-	-	-	-	-	-
	01.04.2014 - 31.12.2014	- 11.961	-	- 11.961	- 1.130	- 1.529	- 496
Sonstige Überleitungspositionen	01.01.2015 - 31.12.2015	1	- 12.086	- 12.085	-	- 5.899	-
	01.04.2014 - 31.12.2014	-	- 7.872	- 7.872	44	- 2.883	- 5.391
Summe - Konzern	01.01.2015 - 31.12.2015	393.580	-	393.580	166.932	189.557	19.267
	01.04.2014 - 31.12.2014	262.861	-	262.861	58.565	115.225	12.190

Die sonstigen Überleitungspositionen entsprechen im Wesentlichen den Eliminierungen im Konzern.

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit und des EBITDA des Konzerns auf das Ergebnis vor Ertragsteuern aus fortgeführten Geschäftstätigkeiten nach IFRS:

TEUR	01.01.2015- 31.12.2015	01.04.2014- 31.12.2014
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	189.557	115.225
Nicht-operative Effekte	- 22.625	- 56.660
EBITDA	166.932	58.565
Abschreibungen und Wertminderungen	- 65.613	- 50.063
Ergebnis aus dem Verkauf von Tochterunternehmen	-	123
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	- 805	- 1.905
Ertrag aus dem Verkauf von Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	22.098	-
Sonstiges Finanzergebnis	- 43.733	- 29.189
Ergebnis vor Ertragssteuern	78.879	- 22.469

Für die Darstellung der Informationen über geografische Regionen werden die Umsätze als auch die langfristigen Vermögenswerte entsprechend dem Sitz der jeweiligen Gesellschaft der Scout24 angegeben.

TEUR	01.01.2015- 31.12.2015	01.04.2014- 31.12.2014	31.12.2015	31.12.2014
	Außenumsatz	Außenumsatz	Langfristige Vermögenswerte*	Langfristige Vermögenswerte*
Deutschland	334.137	223.259	2.032.011	2.101.308
Ausland	59.443	39.602	15.968	16.542
Summe	393.580	262.861	2.047.980	2.117.850

* Langfristige Vermögenswerte beinhalten immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen, at-Equity bilanzierte Unternehmen und sonstige langfristige Vermögenswerte.

Die nachfolgende Aufstellung zeigt die Umsatzerlöse aufgeteilt nach dem operativen Kerngeschäft und sonstigen Erlösen. Umsatzerlöse aus dem Kerngeschäft beinhalten Erlöse aus Anzeigschaltungen, der Bereitstellung von Werbeflächen sowie der Generierung von Geschäftskontakten. Die sonstigen Umsatzerlöse ergeben sich aus den Aktivitäten der im Geschäftsjahr und Ende des Vorjahrs zugekauften Unternehmen, die nicht zu den Kernleistungen der Scout24 AG gehören.

TEUR	Außen- umsatz	Außen- umsatz
	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
Erlöse aus Kernleistungen	374.280	259.198
Sonstige Erlöse	19.300	3.663
Summe	393.580	262.861

In der Berichtsperiode vorgenommene Wertminderungen in Höhe von 1.248 TEUR im Sachanlagevermögen (Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung) betrafen das Segment ImmobilienScout24.

6.5.7. Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

Die gesamten Honorare und Dienstleistungen für den Konzernabschlussprüfer gliedern sich wie folgt:

Honorare und Dienstleistungen der Abschlussprüfers TEUR	01.01.2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
Abschlussprüfungsleistungen	1.278	2.166
Andere Bestätigungsleistungen	2.994	20
Steuerberatungsleistungen	14	26
Sonstige Leistungen	21	2.883
Summe	4.307	5.095

6.5.8. Ereignisse nach der Berichtsperiode

Die Autoscout24 Nederland B.V., ein Tochterunternehmen der Scout24 AG, unterzeichnete am 1. Februar 2016 eine Vereinbarung zur Übernahme aller Anteile des niederländischen digitalen Automobilanzeigenportals European AutoTrader B.V. von der Sanoma Media Netherlands B.V. mit Stichtag zum 1. Januar 2016. Der Vollzug der Transaktion (Closing) erfolgte direkt im Anschluss. Der vereinbarte Kaufpreis beträgt 27,7 Mio. EUR und wird bar gezahlt.

Aufgrund der zeitlichen Nähe zwischen dem Erwerbszeitpunkt und dem Veröffentlichungszeitpunkt des Konzernabschlusses lagen zum Aufstellungszeitpunkt nicht die erforderlichen Informationen vor, um eine vollständige Allokation des Kaufpreises auf die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte und Schulden entsprechend den IFRS-Vorgaben vorzunehmen.

Die AsaHoldCo GmbH, Frankfurt am Main, als einer der direkten Anteilseigner der Scout24 AG, wurde mit Wirkung vom 04. Februar 2016 auf die Willis Lux Holdings 2 S.à r.l., Luxemburg verschmolzen. Die Willis Lux Holdings 2 S.a.r.l. ist 100 %ige Tochtergesellschaft der Willis Lux Holdings S.a.r.l., Luxemburg, die als nächst höheres Mutterunternehmen einen Konzernabschluss veröffentlicht.

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 2015 geführt hätten.

Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 AG schlagen der diesjährigen Hauptversammlung am 23. Juni 2016 keine Dividendenausschüttung vor.

6.5.9. 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 September 2015 bekannt gemacht wurde.

München, den 17.03.2016

Scout24 AG
Der Vorstand



Gregory Ellis



Christian Gisy

Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 AG

TEUR		Währung	in %	Vollkonsolidierung (V) at-Equity-Konsolidierung (E) Nicht Konsolidierung (nk) 31.12.2015
Scout24 Holding GmbH	München (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
Scout24 HCH Alpen AG (vormals Scout24 AG)	Baar (Schweiz)	CHF	100,00 %	V
Scout24 International Management AG	Baar (Schweiz)	CHF		
FMPP Verwaltungsgesellschaft mbH (vormals FinanceScout24 GmbH)	München (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
AutoScout24 GmbH	München (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
AutoScout24 Espana S.A.	Madrid (Spanien)	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
easyautosale GmbH	München (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
Immobilien Scout GmbH	Berlin (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
Immobilien Scout Österreich GmbH (vormals AE BG Theta Holding GmbH)	Wien (Österreich)	EUR	100,00 %	V
FlowFact GmbH	Köln (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
IMPLIUS GmbH (vormals IMPLIUS AG)	Köln (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
Flow Fact Schweiz AG	Zürich (Schweiz)	CHF	100,00 %	V
Stuffle GmbH	Hamburg (Deutschland)	EUR	50,02 %	V
classmarkets GmbH		EUR	100,00 %	V
Scout24 Services GmbH (vormals Scout24 Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH)	München (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
Energieausweis48 GmbH	Köln (Deutschland)	EUR	50,00 %	E
ASPM Holding B.V.	Amsterdam (Niederlande)	EUR	49,00 %	E
Salz & Brot Internet GmbH	Düsseldorf (Deutschland)	EUR	15,00 %	nk

Die nicht beherrschenden Anteile werden durch die Konsolidierung der Stuffle GmbH verursacht.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter


Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für den Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

München, den 17.03.2016
Scout24 AG

Der Vorstand



Gregory Ellis



Christian Gisy

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

„Wir haben den von der Scout24 AG, München, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung und Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht der Scout24 AG, München, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und zusammengefasstem Lagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach §315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstandes der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach §317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den zusammengefassten Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und im zusammengefassten Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstandes sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach §315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz und Ertragslage des Konzerns. Der zusammengefasste Lagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.“

München, den 17. März 2016

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Holger Graßnick
Wirtschaftsprüfer

ppa. Oleksandra Vedernykova
Wirtschaftsprüferin

Glossar

- AGOF internet facts 2015-10: Unique Users pro Monat, auf der Basis von Internetnutzer in Deutschland ab 10 Jahren für stationäre Medien bzw. ab 14 Jahren für mobile Medien, aggregierte Daten von IS24, AS24 und FS24 ohne Doppeltzählung, Erhebungszeitraum 01. August 2015 bis 31. Oktober 2015, Arbeitsgemeinschaft Online Forschung (AGOF) e.V., Frankfurt am Main
- Autobiz, Dezember 2015: Autobiz, European Panel - Cross Analysis, Dezember 2015
- ARPU: Durchschnittlicher Erlös pro User, berechnet über die mit Kernmaklern (IS24) bzw. Kernhändlern (AS24) erzielten Umsatzerlöse im jeweiligen Zeitraum geteilt durch die durchschnittliche Anzahl der Kernmakler/Kernhändler am Beginn und am Ende des Zeitraums, weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum
- BCA: British Car Auctions (BCA), The Used Car Market Report 2014
- CCFA: Comité des Constructeurs Français d'Automobiles (CCFA), German car market slows as France, Spain, Italy continue recovery, Automotive News Europe, Juli 2014
- comScore, Dezember 2015: comScore MMX®, Mobile Metrix Media Trend, Deutschland, comScore, Long Term Media Trend, Deutschland
- DAT, 2015: DAT-Report 2015, Deutsche Automobil Treuhand GmbH, Ostfildern
- Deutsche Bundesbank: Deutsche Bundesbank, Frankfurt am Main eurozone economic outlook: Gemeinschaftsprojekt zwischen dem ifo Institut, München, dem INSEE, Paris und dem ISTAT, Rom.
- Kernmakler: Gewerbliche Immobilienhändler in Deutschland, welche einen Vertrag über ein Paket oder ein Bündel an Leistungen mit IS24 abgeschlossen haben.
- Kernhändler: Gewerbliche Fahrzeug- oder Motoradhändler, welche einen Vertrag über ein Paket oder ein Bündel an Leistungen mit AS24 abgeschlossen haben.
- Eurostat: Europäische Kommission, Eurostat, Luxemburg; Prozentsatz der Privathaushalte mit Internet-Zugang. Einschließlich sämtlicher Formen der Internetnutzung, Bevölkerung im Alter zwischen 16 und 74
- Statistisches Bundesamt: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden
- GEWOS: GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH, IMA® info 2015

- GfK Brand & Communication Research, September 2015: GfK Brand & Communication Research, Deutschland, September 2015, n = 142, Werbetacking, ImmobilienScout24, Welle 62, „Und welcher dieser Immobilienmarktplätze im Internet ist für Sie die erste Wahl, wenn Sie eine Immobilie inserieren wollen?“
- Kraftfahrt-Bundesamt: Kraftfahrt-Bundesamt, Flensburg
- Norstat, Dezember 2015: Studie der Norstat Deutschland GmbH, München im Auftrag der AutoScout24, n=400 (Internetnutzer mit Führerscheinbesitz), Dezember 2015
- OC&C: Studie im Auftrag der Scout24 AG, erstellt von OC&C Strategy Consultants Limited, London, Titel: „The German Real Estate and European Automotive Advertising Markets“ , 7. August 2014
- puls Marktforschung, November 2015: Studie der puls Marktforschung GmbH, Schwaig im Auftrag von AutoScout24, n=550 (Autohändler), Befragungszeitraum 13. Oktober 2015 bis 13. November 2015
- Vocatus, 2014: Vocatus AG, Gröbenzell, Studie im Auftrag der AutoScout24 „Marketing Barriers in B2C Marketing“, Dezember 2014
- ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, Dezember 2015: Zenith Optimedia Group Limited, London; Advertising Expenditure Forecasts December 2015
- Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe, Dezember 2015: Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V., Bonn; Pressemitteilung „Kfz-Gewerbe: Stabiler Start ins neue Jahr“, Dezember 2015

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, Wechselkursschwankungen, Änderungen internationaler und nationaler Gesetze und Vorschriften, insbesondere im Hinblick auf Steuergesetze und -vorschriften, die Scout24 betreffen, sowie weitere Faktoren sein. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung zur Aktualisierung oder Überprüfung zukunftsgerichteter Aussagen aufgrund neuer Informationen, künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen, soweit keine ausdrückliche rechtliche Verpflichtung besteht.

Der Geschäftsbericht liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor und steht in beiden Sprachen im Internet unter bericht.scout24.com/2015 zur Verfügung sowie zum Download bereit.

Bei Abweichungen hat die deutsche Fassung des Geschäftsberichts Vorrang gegenüber der englischen Übersetzung.

IMPRESSUM

Investor Relations

Britta Schmidt
Telefon +49 89 444 56-3278
E-Mail ir@scout24.com

Scout24 AG

Dingolfinger Str. 1-15
81673 München
Deutschland
Telefon +49 89 44456-0
E-Mail info@scout24.com
www.scout24.com

Konzept und Gestaltung

Instinctif Partners
www.instinctif.com

Fotos

Scout24 AG
Getty Images (Titel, S. 10-11, S. 14-15)
istockphoto (S. 8-9)
Alessandra Schellnegger (S. 26)