

INSPIRING PEOPLE

GESCHÄFTSBERICHT 2016

INNOVATION

ERFOLGREICH MIT
DIGITALEN PRODUKTEN
UND START-UP-SPIRIT

AKQUISITION

NOCH INTERNATIONALER:
MARKTFÜHRER SCOUT24
ÜBERNIMMT AUTOTRADER.NL

INSPIRATION

AUF ENTDECKUNGSTOUR:
MIT VIRTUAL REALITY
IMMOBILIEN BESICHTIGEN

Wesentliche Kennzahlen

(in Millionen Euro)	Q4 2016 (ungeprüft)	Q4 2015 (ungeprüft)	+/-	GJ 2016	GJ 2015	+/-
Außenumsätze	115,8	105,2	10,1 %	442,1	393,6	12,3 %
IS24	73,1	69,8	4,7 %	284,6	266,7	6,7 %
AS24	41,5	33,4	24,3 %	152,0	120,7	25,9 %
Corporate	0,2	1,2	-83,3 %	1,3	2,8	-53,6 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	57,0	45,0	26,7 %	224,5	189,6	18,4 %
IS24	45,7	40,0	14,3 %	179,2	159,2	12,6 %
AS24	16,7	8,9	87,6 %	64,2	43,8	46,6 %
Corporate	-1,7	-2,3	-26,1 %	-7,1	-8,7	-18,4 %
Ausgleich der Management Fee ²	-3,7	-1,9	94,7 %	-11,6	-5,5	110,9 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹	49,2 %	42,7 %	6,5pp	50,8 %	48,2 %	2,6pp
IS24	62,5 %	57,3 %	5,2pp	63,0 %	59,7 %	3,3pp
AS24	40,2 %	26,7 %	13,5pp	42,2 %	36,2 %	6,0pp
EBITDA³	53,1	41,2	28,9 %	206,8	166,9	23,9 %
IS24	42,3	35,8	18,2 %	162,6	147,9	9,9 %
AS24	14,1	8,1	74,1 %	55,9	39,7	40,8 %
Investitionen	5,8	5,5	5,5 %	19,5	19,3	1,0 %
Cash contribution⁴	51,2	39,5	29,6 %	205,0	170,3	20,4 %
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente				43,4	70,6	
Nettofinanzverbindlichkeiten⁵				633,9	711,3	
Eigenkapital				990,8	921,3	
Eigenkapitalquote				46,5 %	42,4 %	
Mitarbeiteranzahl (Vollzeitäquivalente, zum Stichtag)				1.135	1.120	

1 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.

2 Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit 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.

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

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

5 Nettofinanzverbindlichkeiten sind definiert als Summe der kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten, vermindert um liquide Mittel.

HINWEIS

Dieses Dokument kann zukunftsgerichtete Aussagen über das Geschäft, die Finanz- und Ertragslage und Gewinnprognosen der Scout24-Gruppe enthalten. Begriffe wie „können“, „werden“, „erwarten“, „rechnen mit“, „erwägen“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „fortdauern“ und „schätzen“, Abwandlungen solcher Begriffe oder ähnliche Ausdrücke kennzeichnen diese zukunftsgerichteten Aussagen. Solche zukunftsgerichteten Aussagen basieren auf den gegenwärtigen Einschätzungen, Erwartungen, Annahmen und Informationen des Scout24 Vorstands. Die Aussagen unterliegen einer Vielzahl bekannter und unbekannter Risiken und Unsicherheiten. Sie bieten keine Garantie dafür, dass die erwarteten Ergebnisse und Entwicklungen tatsächlich eintreten. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können daher wesentlich von diesen zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Gründe hierfür können unter anderem Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und des Wettbewerbsumfelds, Kapitalmarktrisiken, Wechselkurschwankungen, Änderungen für Scout24 relevanter internationaler und nationaler Gesetze und Vorschriften, insbesondere im Hinblick auf Steuergesetze und -vorschriften, sowie eine Reihe weiterer Faktoren sein. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung zur Aktualisierung oder Überprüfung zukunftsgerichteter Aussagen hinsichtlich neuer Informationen, künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen, soweit keine ausdrückliche rechtliche Verpflichtung besteht.

Aufgrund von Rundungsdifferenzen ist es möglich, dass bei der Summierung der in diesem Bericht veröffentlichten Einzelpositionen Unterschiede zu den angegebenen Summen auftreten und aus diesem Grund auch Prozentsätze nicht die genaue Entwicklung der absoluten Zahlen widerspiegeln. Die Angaben zu Quartalskennzahlen wurden keiner Prüfung unterzogen und sind somit als ungeprüft gekennzeichnet.

Inhaltsverzeichnis

02

Wesentliche Kennzahlen

Überblick 2016 im Vergleich zu 2015

06

Brief des Vorstandsvorsitzenden

An die Aktionäre

10

Virtual Reality

Immobilienbesichtigung als virtuelle Entdeckungstour

14

Smart Living

Konsumenten wollen smarter werden

18

AutoTrader.nl

1 + 1 = 1!

20

Innovation

Exchange drives innovation

24

Corporate Social Responsibility

Engagement – mit Know-how und Tatkraft

26	An die Aktionäre	
		—
26	Bericht des Aufsichtsrates	
37	Corporate Governance	
37	Investor Relations	
43	Zusammengefasster Lagebericht	
		—
43	Grundlagen des Konzerns	
		—
43	Geschäftstätigkeit und Geschäftsfelder	
45	Organisation und Konzernstruktur	
49	Strategie	
50	Steuerungssystem	
53	Forschung und Entwicklung	
54	Corporate Social Responsibility	
56	Wirtschaftsbericht – Geschäftsverlauf und Lage des Konzerns	
		—
56	Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	
59	Geschäftsentwicklung Konzern	
60	Entwicklung der Geschäftsbereiche	
66	Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns	
72	Mitarbeiter	
73	Gesamtaussage	
74	Risiko- und Chancenbericht	
		—
74	Gesamtaussage zur Risikolage aus Sicht der Unternehmensleitung	
75	Risikomanagementsystem, Compliance Management System und Internes Kontrollsystem	
78	Entwicklung der Risikobeurteilung	
90	Chancenbericht	

94	Prognosebericht
	—
94	Markt- und Branchenerwartungen
94	Unternehmenserwartungen
97	Sonstige Angaben
	—
97	Abhängigkeitsbericht
97	Übernahmerelevante Angaben gem. §289 Abs. 4, §315 Abs. 4 HGB
100	Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §289a HGB
101	Ergänzende Lageberichterstattung zum Einzelabschluss der Scout24 AG
	—
101	Geschäftstätigkeit der Scout24 AG
103	Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage der Scout24 AG
106	Risiko- und Chancenbericht der Scout24 AG
107	Prognosebericht der Scout24 AG
108	Konzernabschluss und Anhang
	—
108	Konzernabschluss
114	Anhang
214	Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers
216	Glossar
220	Disclaimer
221	Impressum

GREG ELLIS

Chief Executive Officer



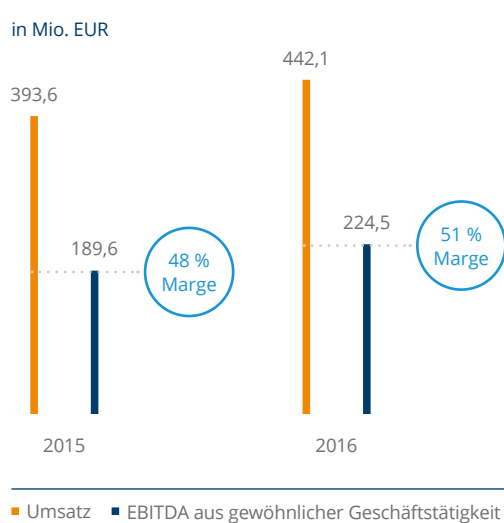
Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär,

Im Jahr 2016 haben wir bei der Weiterentwicklung der Scout24 Gruppe weg vom reinen Kleinanzeigengeschäft hin zu einem echt datenbasierten, prognoseorientierten Geschäftsmodell große Fortschritte gemacht. Dabei haben wir nicht nur erstklassige digitale Dienstleistungen für unsere Kunden abgeliefert, sondern auch neue Rekord-Finanzergebnisse unter Aufrechterhaltung unserer Wachstumsdynamik erzielt.

Im Rahmen unserer Strategie, unsere Marktplätze zu einem Marktnetzwerk auszubauen, kümmern wir uns seit 2016 darum, unser gesamtes Geschäft in zwölf klar definierte Marktsegmente umzugruppieren. Diese werden eigenständig von relativ kleinen, funktionsübergreifenden Teams geführt, damit wir auch weiterhin so innovativ, flexibel und reaktions-schnell wie möglich sein können. Darüber hinaus haben wir unsere Vertriebsmannschaft komplett neu organisiert und eine Reihe von Kundenbindungsmaßnahmen gestartet, um veränderten Marktbedingungen gerecht zu werden.

Auch zeigt Scout24 Media erste Erfolge. Diese Funktion wurde im September 2015 gruppenübergreifend eingeführt, um unsere Aktivitäten bei Display-Advertising und Dienstleistungen für Nutzer zu bündeln. Gemeinsames Ziel all dieser Maßnahmen: Wir wollen näher an den Bedürfnissen der Nutzer sein, um ihnen noch schneller innovative Produkte zur Verfügung stellen zu können.

Wir sind davon überzeugt, dass personelle Vielfalt und der Austausch von Ideen wesentliche Triebfedern für Innovation sind. So ist Scout24 im Jahr 2016 noch deutlich internationaler geworden. Tatsächlich hat etwa ein Drittel der neu eingestellten Kollegen einen internationalen Hintergrund. Und in unseren Marktsegmenten sind etwa 50 % der Führungspositionen mit Frauen besetzt. Insgesamt sind wir als Gesellschaft nicht nur größer und reifer geworden, wir haben auch unsere Kompetenzen weiter ausgebaut. Zudem haben wir bewiesen, dass wir Unternehmenszukäufe wie die niederländische European Auto Trader B.V. („AutoTrader.nl“), my-next.home.de und die österreichische immodirekt.at erfolgreich integrieren können.



Finanziell gesehen konnten wir dem Rekordjahr unseres Börsengangs 2015 mit dem Geschäftsjahr 2016 ein weiteres Rekordjahr folgen lassen: Wir haben nicht nur den Konzernumsatz gegenüber dem Vorjahr um 12,3 % auf insgesamt 442,1 Millionen Euro gesteigert, sondern auch ein überproportionales Wachstum unseres EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit auf 224,5 Millionen Euro (2015: 189,6 Millionen Euro) erzielt. Dies entspricht einer deutlich verbesserten EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 50,8 % (2015: 48,2 %). Aufgrund unserer Fähigkeit, hohe Cashflows zu generieren, konnten wir unsere Bilanz weiter entschulden und Finanzverbindlichkeiten in Höhe von insgesamt 100 Millionen Euro zurückführen. Dadurch haben wir den Verschuldungsgrad (Verhältnis von Nettofinanzverbindlichkeiten zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit) auf 2,82:1 verringert und sind unserem Zielwert von 2,50:1 bereits sehr nahegekommen.

Die stark zunehmende Bedeutung der Digitalisierung bringt weitreichende Veränderungen mit sich: für unsere Lebensweise, unsere Art des Wirtschaftens, unsere Entscheidungsprozesse. Dies betrifft auch zwei der wichtigsten Ereignisse im Leben eines Menschen: den Hauskauf und den Autokauf. Unser Antrieb ist es, dem Käufer dabei die inspirierendste und nützlichste Hilfestellung zu bieten. Wir bringen Menschen und ihr neues Zuhause oder Auto zusammen. Das ist unser Purpose und das ist auch der Ausgangspunkt für alle unsere bisherigen und zukünftigen Produktinnovationen.



Zu den neu eingeführten Produkten im Jahr 2016 gehören die Fahrzeugbewertung bei AutoScout24 und die Empfehlungsfunktion bei ImmobilienScout24, wo wir sehr gut unsere Internetseiten als Datensammelpunkte nutzen können. Die Fahrzeugbewertung basiert auf einem Algorithmus, der es Fahrzeughändlern und Käufern auf transparente Weise ermöglicht, einen optimalen Preis zu ermitteln. Die Empfehlungsfunktion von ImmobilienScout24 geht über die benutzerdefinierten Suchergebnisse hinaus und erlaubt uns, alternative Vorschläge für geeignete Immobilien zu machen. Tatsächlich bewegen wir uns damit weg von der reinen Beantwortung von Suchanfragen hin zur individuellen Vorhersage potenzieller Ergebnisse – und inspirieren unsere Nutzer durch neue Perspektiven und Ideen.

Ein weiterer faszinierender Trend ist die Nutzung von „Virtual Reality“. Im Jahr 2016 haben wir im Rahmen eines Softlaunches unsere neue Anwendung für 360°-Ansichten vorgestellt und werden diese im Jahr 2017 flächendeckend einführen. Damit können Immobilienanbieter ihre Immobilie in einem 360°-Rundgang präsentieren. Wenn Sie daran interessiert sind, wie diese 360°-Technik funktioniert, werfen Sie doch einfach einen Blick auf die Videobotenschaft zu unserem Geschäftsbericht.

Selbstverständlich sind großartige Produkte und erfolgreiche Geschäftsergebnisse nur durch hervorragend qualifizierte, aufgeschlossene und hoch engagierte Teams möglich. Ich möchte daher diese Gelegenheit nutzen, um allen Mitarbeitern bei Scout24 für ihre harte Arbeit und ihren unermüdlichen Einsatz für unseren Erfolg im Jahr 2016 zu danken. Wir können stolz auf das sein, was wir erreicht haben und noch erreichen werden – indem wir Menschen inspirieren.

Mit besten Grüßen



Gregory Ellis
Vorstandsvorsitzender
der Scout24 AG



Immobilienbesichtigung als virtuelle Entdeckungstour

Wer schon einmal eine VR-Brille aufhatte, kennt die Faszination des völlig neuen Raumgefühls. Auf neue Blickwinkel durch innovative Technologien setzt ImmobilienScout24 seit dem Frühjahr 2016: Mehrere Tausend Immobilien-Exposés mit 360°-Rundgängen laden heute zu emotionalen Entdeckungstouren ein. Das virtuelle Besichtigungserlebnis spart Nutzern, Eigentümern und Maklern darüber hinaus Zeit und Fahrtkosten.



Makler und Wohnungsbaugesellschaften nutzen die 360°-Rundgänge insbesondere für hochwertige und noch nicht fertiggestellte Immobilien. Die virtuelle Besichtigungstour über das Smartphone oder am heimischen PC eröffnet neue Visualisierungsmöglichkeiten und hilft bei der Entscheidung für oder gegen eine Immobilie. Passt das große Familiensofa in die neue Wohnung in Hamburg? Hat das Badezimmer Tageslicht und Platz für den Trockner? Fragen, die vor und auch nach Immobilienbesichtigungen häufig aufkommen. Ein 360°-Rundgang liefert virtuell und schnell die Antworten.



Beispielbesichtigung
siehe
vr.immobilienscout24.de

Immobilien Eigentümer, gewerbliche Anbieter und Suchende setzen deshalb zunehmend auf VR (Virtual Reality). Nach einer von ImmobilienScout24 in Auftrag gegebenen Studie würden vier von fünf Nutzern (79 %), die auf der Suche nach ihrem Traumhaus oder ihrer neuen Wohnung sind, virtuelle Besichtigungen nutzen. 360°-Rundgänge ermöglichen eine Vorauswahl und ein besseres Bild der Raumaufteilung und helfen bei der Planung der Inneneinrichtung. Darüber hinaus machen sie die Besichtigung flexibler, weil Warte- und Anfahrtszeiten entfallen. Fast neun von zehn Befragten (86 %) würden die VR-Tour vor der „echten“ Besichtigung nutzen, jeder Fünfte (21 %) sogar statt der „echten“ Besichtigung.

„Virtual Reality ist die nächste Evolutionsstufe der Immobiliensuche, denn VR kann noch viel mehr als Fotos und Grundrisse. Es macht Immobilien erlebbar. Mit einer VR-Brille kann ich durch die Räume gehen, der Nutzer taucht in die virtuelle Welt ein und kann interagieren. Beispielsweise lassen sich Einrichtungsgegenstände oder Bodenbeläge verändern. Virtuelle Besichtigungstouren haben großes Potenzial, das wir für Anbieter und Nachfrage erschließen werden. Als innovatives Digitalunternehmen schaffen wir damit einen echten Mehrwert“, sagt Matthew Travers, Vice President Consumer bei ImmobilienScout24.

Worin lägen die wichtigsten Vorteile eines virtuellen Rundgangs?

(Nutzer)

Besseres Bild der Raumaufteilung: 68 %

Um Vorauswahl zu treffen: 54 %

Immobilie kann wiederholt angeschaut werden: 53 %

Vorstellung, ob eigene Möbel passen: 45 %

Würden Ihnen virtuelle Rundgänge Ihrer Immobilie helfen, die Aufwände für Besichtigungen zu reduzieren?

(Eigentümer von Immobilien)

Sehr wahrscheinlich: 21 %

Eher wahrscheinlich: 38 %

Weder noch: 15 %

Eher unwahrscheinlich: 16 %

Sehr unwahrscheinlich: 7 %

Weiß nicht: 3 %

Für welche Immobilien eignen sich virtuelle Rundgänge aus Ihrer Sicht?

(Anbieter B2B)

Hochwertige Immobilien: 49 %

Noch nicht (fertig) gebaute Immobilien: 42 %

Alle Immobilien: 37 %

Immobilien für Kapitalanleger: 23 %

Virtual Reality ist eine Raketenwissenschaft!

Jedenfalls bei der NASA. Dort erforscht Stephen R. Ellis als NASA Ames Associate und Experte für Head Mounted Displays interaktive virtuelle Umgebungen. Spätestens seit der Übernahme von Oculus Rift durch Facebook und Sonys PlayStation VR ist das Thema Virtual Reality in aller Munde – und die Brillen auf immer mehr Nasen. Technologiekonzerne eröffnen mit den VR-Brillen neue Perspektiven, Marktsegmente und Angebote. Mit VR sind auch Immobilienbegehungen oder Autobesichtigungen möglich. Wir wollen von einem der führenden Forscher auf diesem Gebiet wissen, wie real virtuelle Umgebungen heute schon sind.



Erleben wir aktuell einen Durchbruch der Virtual Reality, wird diese zunehmend zur Mainstream-Technologie? Und wenn ja: Warum ist das so?

Die Vielfalt, Anzahl, Leistungsstärke und das Angebot von Anwendungen für Head Mounted Systeme für virtuelle Umgebungen, auch bekannt als VR, haben in jüngster Zeit enorm zugenommen. Daher ist es korrekt zu sagen, dass die Aktivitäten und das Interesse steigen. Ich denke jedoch nicht, dass bereits klar ist, ob sich ein Massenmarkt entwickelt, wie es beispielsweise bei Smartphones der Fall war. Der breite Einsatz der VR-Brillen von Sonys PlayStation VR gibt uns möglicherweise einige wichtige Informationen in Bezug auf die langfristige Gebrauchstauglichkeit.



Sie engagieren sich schon seit Langem bei der NASA für das Thema Virtual Reality. Wo sehen Sie, abgesehen von der Wissenschaft, einen Bedarf an VR in der Gesellschaft?

Diese Displays sind im Grunde ein neues Kommunikationsmedium und besitzen als solches ein enorm breites Anwendungsspektrum, das von Telekonferenzen über Montageschulungen, Ferninspektionen, Videospiele – einschließlich über mehrere Spieler verteilter Spiele – bis hin zu Schulungen für medizinische Eingriffe reicht ... die Möglichkeiten sind wirklich grenzenlos!

Beziehen wir uns auf Scout24: Bei ImmobilienScout24 unternehmen wir erste Schritte, um diese Technologie für virtuelle 3D-Touren durch Wohnungen zu nutzen. Was ist aus Ihrer Sicht das Potenzial von Virtual Reality für die Branchen Immobilien oder Automobile?

Die Nutzung von VR zur vorherigen Ansicht eines Raums oder für andere Aspekte einer Immobilienbegehung scheint eine ganz natürliche Möglichkeit. Matsushita (Gründer von Matsushita Electric Industrial, der heutigen Panasonic Corporation, Anm. d. Red.) hat dies in den späten 80er- und frühen 90er-Jahren probiert, konnte es jedoch noch nicht praktikabel umsetzen. Die Zeiten und Technologien haben sich verändert. Wir werden sehen, wie gut es heute funktioniert und wie sich die Nutzung im Immobilienbereich entwickelt.

Welcher ist der nächste Schritt im Bereich Virtual Reality oder sogar noch darüber hinaus – Stichwort erweiterte Realität?

Meine Glaskugel ist hier noch trüb. Ich vermute, dass wir abwarten müssen, was passiert, wenn es erst einmal größere Zahlen von Anwendern gibt und wir sehen, wie gut diese einer längeren Nutzung gewachsen sind. Die technische Leistungsfähigkeit der Microsoft HoloLens ist mit Sicherheit hoch genug für sinnvolle Tests zahlreicher Anwendungsfälle und trägt vielleicht dazu bei, dass sich meine Glaskugel aufhellt. Tatsächlich arbeite ich gerade jetzt zusammen mit einem Start-up in der San Francisco Bay Area an einem Fall, und möglicherweise kann ich in etwa sechs Monaten diese Frage besser beantworten.

Konsumenten wollen smarter werden



Die Heizung zu Hause per App steuern oder die Lieblingsmusik im Auto streamen: Das sind nur einige der Möglichkeiten, die ein „Smart Home“ oder ein „Connected Car“ bieten. Doch was ist den Menschen wirklich wichtig, wenn sie darüber nachdenken, ihr Heim oder Auto mit dem Internet zu verbinden? Mit einer Studie haben wir nachgeforscht, und das zentrale Ergebnis ist: Die Menschen stehen den neuen Technologien offen gegenüber. Vor allem die Heizung und das Navigationsgerät möchten sie mit dem Internet verbinden.



Rund acht von zehn Deutschen wollen über die als „Smart Home“ oder „Connected Car“ bekannten Entwicklungen grundsätzlich mehr erfahren. Die heimische Heizung mit dem Smartphone zu steuern (74 %) oder das Navigationsgerät im Auto mit dem Internet zu verbinden (80 %) sind die besonders beliebten Vorteile. Jeder vierte Deutsche sieht, neben vermeintlich hohen Kosten, jedoch in Hackerangriffen auch einen Hinderungsgrund, Geräte zu Hause mit dem Internet zu verbinden.

Connected Car: Navigation und Sicherheitswarnungen besonders geschätzt

Die Navigation ist für die große Mehrheit der Befragten die wichtigste Funktion eines Connected Cars (80 %). Für Frauen spielen weitere Sicherheitsfunktionen eine stärkere Rolle, während Männer an ihrer Autonomie im Auto festhalten wollen. So würden fast drei von vier Frauen (73 %) Sicherheitswarnungen nutzen (Männer: 67 %). Den automatischen Notruf, den sogenannten E-Call, halten zwei von drei Frauen (68 %) für eine wichtige Funktion (Männer: 59 %). Entertainmentfunktionen, wie zum Beispiel das Musik- oder Videostreaming im Auto, schätzt dagegen fast jeder zweite Mann (45 %; Frauen: 38 %).



„Wir sind davon überzeugt, dass das Vernetzen von Heim und Auto mit dem Internet enormes Potenzial für die Nutzer bietet. Wohn- und Lebensqualität, Sicherheit und Energieeffizienz lassen sich durch intelligente, automatisierte Abläufe erhöhen. Auf unseren Portalen AutoScout24 und ImmobilienScout24 finden die Menschen bereits Informationen und Angebote dazu.“

— CHRISTIAN BUBENHEIM, SENIOR VICE PRESIDENT SCOUT24 AG



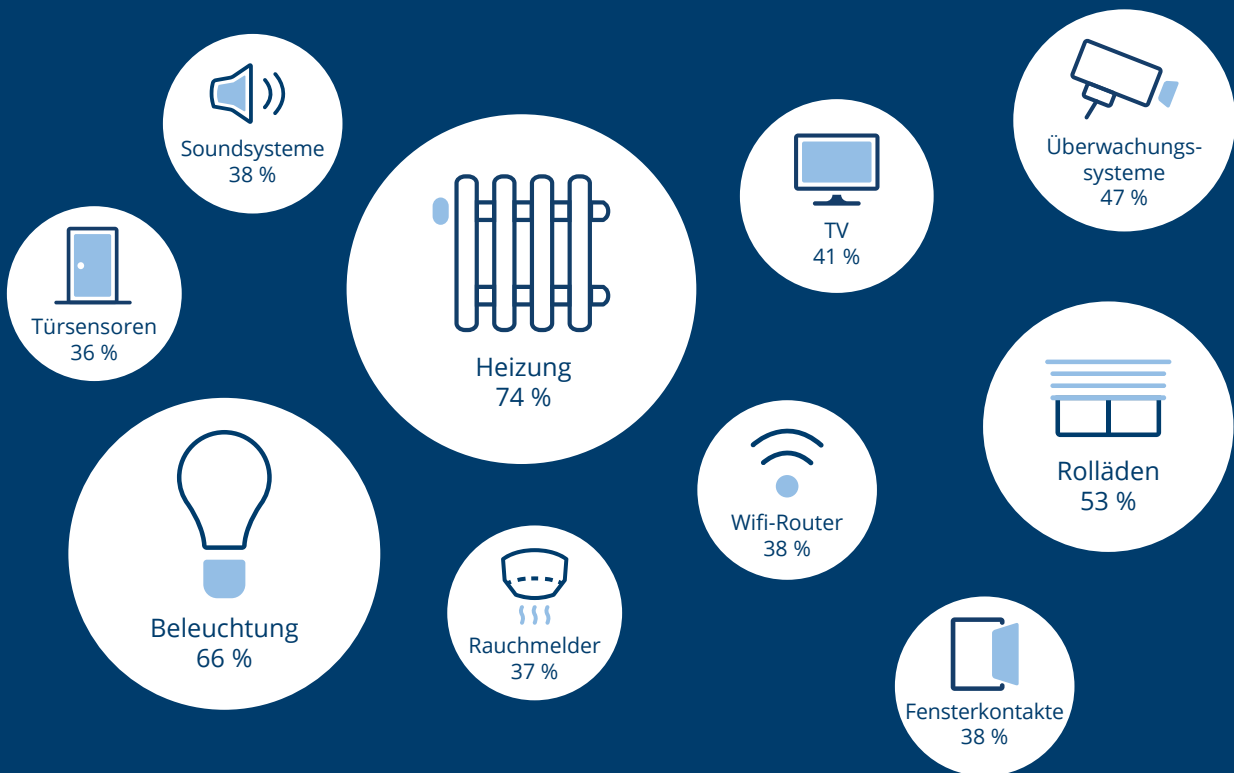
Smart Home: Deutsche wollen Heizung, Licht und Rollläden über App steuern

Nur jeder vierzehnte Deutsche (7 %) hat sein Zuhause mit Smart-Home-Technologien bereits vernetzt. Fast neun von zehn Befragten (87 %), die schon einmal etwas über Smart Home gehört haben, haben darüber nachgedacht oder können sich vorstellen, ihre vier Wände „smart“ aufzurüsten (absolut: 74 %). Auch Frauen zeigen sich offen: 84 % der Frauen, die von intelligenten Vernetzungstechniken gehört haben, haben ebenfalls darüber nachgedacht oder können sich vorstellen nachzurüsten (Männer: 90 %). Vor allem Heizung (74 %), Beleuchtung (66 %) und Rollläden (53 %), aber auch Überwachungssysteme (47 %) würden die Deutschen gern über Apps steuern oder vernetzen (aus Teilgesamtheit derer, die Smart Home kennen und ihm offen gegenüberstehen: 87 %).

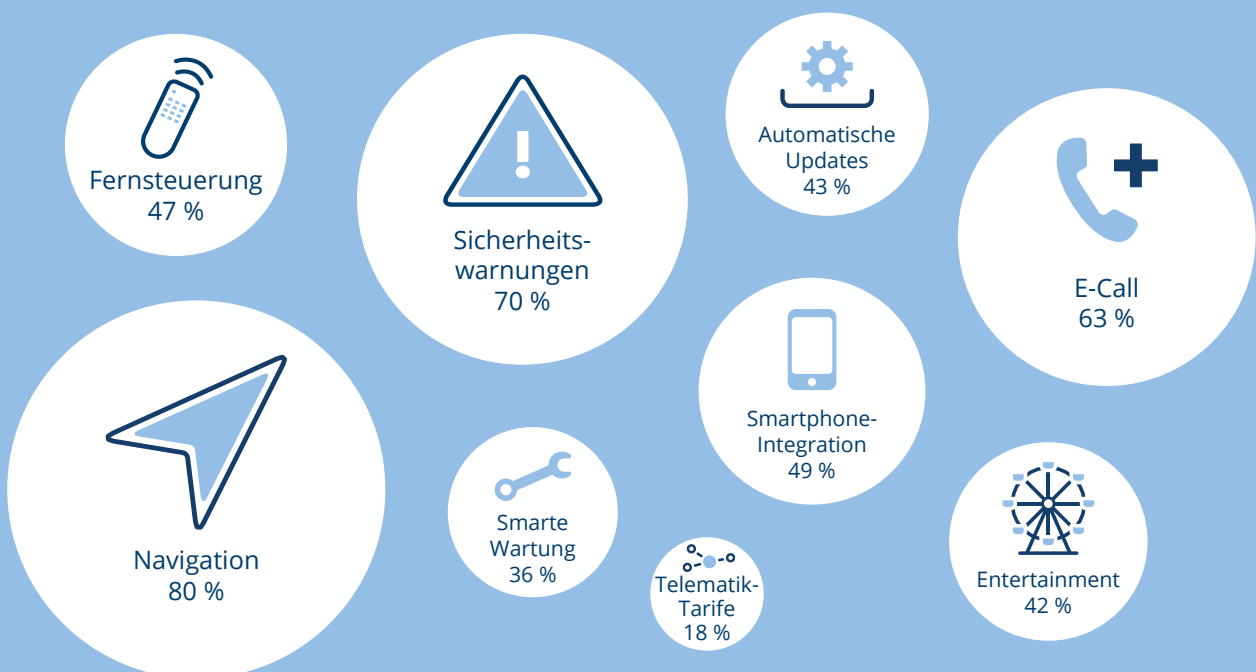


Weitere Informationen
zur Studie und
Grafiken erhalten
Sie unter
[scout24.com/
futuretrends](https://scout24.com/futuretrends)

Welche Geräte würden Sie grundsätzlich gern über eine App steuern?



Welche Funktionen eines „Connected Car“ würden Sie persönlich gerne nutzen?



1 + 1 = 1!



Weitere Infos unter
[autotrader.nl](https://www.autotrader.nl)

Seit der Gründung ist Scout24 zum europäischen Marktführer aufgestiegen. Und wir wollen weiter organisch und durch Zukäufe wachsen. Mit der Akquisition von AutoTrader.nl durch unsere AutoScout24 Nederland B.V. haben wir Anfang 2016 die Reichweite in den Niederlanden deutlich gestärkt. Die Akquisition war auch deshalb so interessant für uns, weil die Schnittmenge von Anbietern und Käufern beider Portale vorher sehr klein war.

Wir wissen, dass das Gelingen einer Akquisition wesentlich von der erfolgreichen Integration der Mitarbeiter und Teams abhängt. Heute können wir resümieren, dass aus den zwei Teams ein starkes Team geworden ist. Mit einem Unternehmen, zwei Marken und kumulierter Expertise bieten wir als Marktführer Kunden und Käufern in den Niederlanden heute ein Plus an Service auf beiden Autoportalen.



Drei Erfahrungsberichte unserer niederländischen Kollegen

Jurgen Vugts

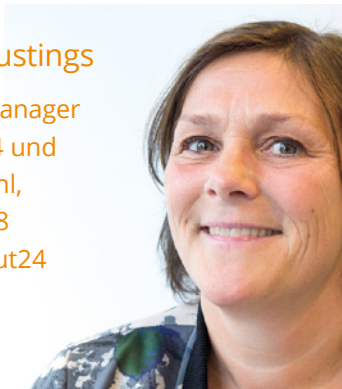
Managing Director
AutoScout24
Niederland,
startete 2006
bei AutoScout24
Niederland



„Die Akquisition hat die größten Player mit dem umfangreichsten Angebot im niederländischen Markt zusammengebracht. Für unsere Kunden bedeutet das, Autos schneller verkaufen zu können und zu einem besseren Preis. An der Marke AutoTrader haben wir festgehalten, weil sie in den Niederlanden sehr bekannt ist. Früher sind wir als zwei Mannschaften gegeneinander angetreten, jetzt spielen wir als ein Team ganz oben im Markt. Bereits zwei Wochen nach der Akquisition sind wir in ein gemeinsames Büro gezogen. Hier sind wir als Team schnell zusammengewachsen!“

Mariska Hustings

Marketing Manager
AutoScout24 und
AutoTrader.nl,
startete 2008
bei AutoScout24
Niederland



„AutoScout24 Niederland ist seit 2013 Marktführer, aber der niederländische Markt für Autoportale ist stark wettbewerbsgetrieben. Eine Konsolidierung war vorhersehbar, deshalb war uns wichtig, sie aktiv zu gestalten. Als Teil des Integrationsteams bin ich besonders stolz auf das, was wir erreicht haben: ein Unternehmen mit einem Team zu schaffen! Mein aufregendster AutoScout24 Moment 2016 war deshalb, als ich das AutoScout24 Niederland Team über die Akquisition informieren konnte – zeitgleich mit Jurgen, der das AutoTrader.nl Team informiert hat.“

Rob Schouten

Manager Customer Care
AutoScout24 und
AutoTrader.nl,
startete 2000
bei AutoTrader.nl



„Ein Unternehmen zu sein heißt: größeres Angebot, mehr Kunden, mehr Geschäft. Auf unseren Portalen haben wir zusammen rund 300.000 Fahrzeuge im Angebot, mehr als alle anderen. Darüber hinaus steht mit Scout24 ein großes europäisches Unternehmen hinter uns, das gibt uns mehr Spielraum – auch finanziell. Gleich nach der Akquisition haben wir die IT-Systeme zusammengeführt und konnten so schnell beginnen, unser Gesamtangebot online zu stellen und den Verkauf zu stärken. So ist es noch einfacher, für unsere Kunden das Beste zu geben. Denn das ist, was zählt: Wir wollen unsere Kunden mit unseren Produktinnovationen begeistern.“

Exchange drives innovation



Scout24 ist ein Internet-Start-up der ersten Stunde. Gegründet 1998, sind wir ein Digital Native – der inzwischen erwachsen geworden ist. Heute sind wir das Internet für Immobilien und Autos und bieten unseren Kunden hilfreiche Dienstleistungen rund um ihre Wunschprodukte an. Das Besondere daran: Die Entscheidungsprozesse und Gewohnheiten beim Autokauf und die Suche nach einem neuen Zuhause unterscheiden sich deutlich von denen beim Kauf von Konsumgütern wie Büchern, Kleidung oder Elektroartikeln. Denn sie gehören zu den größten und – emotional und finanziell – bewegendsten Momenten im Leben. Daraus ergeben sich höchste Anforderungen an unsere Produkte und Services. Durch unsere datenbasierten Algorithmen und unser tiefes Marktverständnis kennen wir unsere Kunden und ihre Bedürfnisse wie kein anderer. So können wir ihnen individuelle Lösungen bieten oder sie vollkommen Neues entdecken lassen – ganz nach unserem Purpose: Inspiring your best decisions. We connect people, cars and homes.





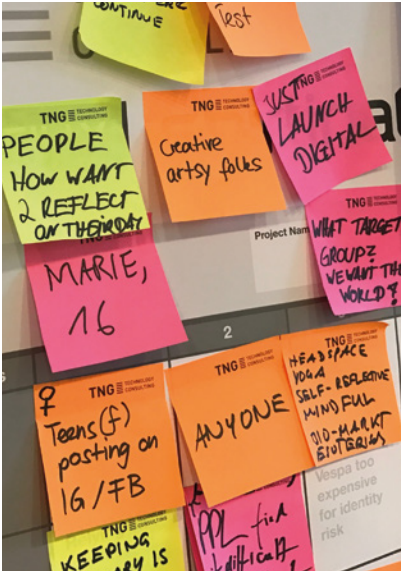
Unsere Vision ist es, ein vernetzter Marktplatz zu sein. Wir wissen, der Weg dahin führt nur über Veränderungen, kontinuierliches Hinterfragen des Erreichten und die Fähigkeit, sich neu zu erfinden. Kurz: über Innovation.

Innovationskraft entwickelt sich am besten im Austausch – sowohl intern als auch mit externen Experten. „Diversity and exchange drive innovation“ leitet und definiert unsere Innovationskultur. Den internen Austausch stärken wir mit unserer konsequent auf Markt und Kunden ausgerichteten Organisation. In den letzten zwei Jahren haben wir dafür unsere Organisation neu aufgestellt, um noch näher am Markt und am Kunden zu sein. Unsere zwölf Marktsegmente arbeiten als eigenständige unternehmerische Einheiten, agil und in crossfunktionalen Teams. Weil Programmierer, Produktentwickler und Marketing-Experten in einem Team arbeiten, können wir unseren Kunden noch bessere Produkte deutlich schneller zur Verfügung stellen.



Siehe auch
facebook.com/scout24





Um wirklich Neues zu schaffen, öffnen wir uns nach außen. Mit unseren zahlreichen vielfältigen Veranstaltungen vernetzen wir uns und stärken den Wissensaustausch, etwa mit internationalen Start-up-Gründern und Digital-Experten aus dem Silicon Valley, Berlin und aus aller Welt.

Bei unseren Social Hackdays entwickeln unsere Teams gemeinsam mit externen Experten Ideen für neue Produkte und Dienstleistungen. Hier treffen kreative Macher und NGOs auf Scout24 Experten aus den Bereichen IT, Produkt und Design. Bei Start-up-Konferenzen, Panel-Diskussionen und Vorträgen laden wir Impulsgeber aus der internationalen Szene ein.



Produktinnovationen

„Consumer first“ ist unser Leitgedanke bei der Produktentwicklung, wir orientieren uns konsequent an den Bedürfnissen unserer Nutzer. Mit unseren neuen Produkten bieten wir unseren Kunden individuell zugeschnittene Lösungen und inspirierende Nutzererlebnisse bei den wichtigsten Entscheidungen in ihrem Leben.

Unsere innovative und kostenfreie **Fahrzeugbewertung**



Für Gebrauchtwagen berechnen wir eine passgenaue Preisempfehlung anhand des Marktpreises. Der umfangreiche Algorithmus von AutoScout24 greift dafür auf Daten von mehr als zehn Millionen Angeboten zurück.

Unser **Express-Verkauf** an Händler



Für Privatverkäufer, die ihr Fahrzeug schnell und bequem verkaufen möchten, ist der kostenlose Express-Verkauf von AutoScout24 die beste Verkaufsoption. Nach einer Experten-Werteinschätzung geben Händler verbindliche Gebote ab, der Verkäufer wählt das beste Gebot aus und vereinbart die Geld- und Fahrzeugübergabe an seinem Wunschort.

Die **Recommendation Engine**



ImmobilienScout24 unterstützt und inspiriert Nutzer bei der Suche nach ihrer Traumimmobilie. Wir regen sie dazu an, Alternativen in Betracht zu ziehen und so lange Suchzeiten zu vermeiden. Mit der Recommendation Engine empfehlen wir Nutzern Objekte, die zwar nicht in allen Punkten zu ihren Suchkriterien passen, aber dennoch relevant für sie sind. Beispielsweise weil die Immobilie in einem anderen Bezirk als dem gewünschten liegt, aber Standard und Preis den Vorstellungen entsprechen. Darüber hinaus bekommt der Suchende auch Objekte angezeigt, die andere Interessenten bislang nur angesehen haben, ohne den Anbieter zu kontaktieren. Das erhöht für ihn deutlich die Chance, schneller zum Ziel zu kommen. Die Basis für unsere Empfehlungen sind dabei Erkenntnisse, die wir aus dem Suchverhalten der Nutzer gewinnen.

Eine neue **Finanzierungsprüfung** in Kooperation mit der Postbank



Postbank und ImmobilienScout24 bieten Käufern und Verkäufern von Immobilien einen in Deutschland bislang einzigartigen Service: Mit dem Postbank-Käufer-Zertifikat können Immobiliensuchende binnen weniger Minuten eine bankseitige Finanzierungsprüfung erhalten, ihrer digitalen Bewerbermappe hinzufügen und dem Verkäufer oder Makler zur Verfügung stellen. Für den User ist das Käufer-Zertifikat ein kostenloser und unverbindlicher Service. Mit diesem neuen Produkt digitalisieren wir einen weiteren Schritt des Immobilienkaufs oder -verkaufs.

Engagement – mit Know-how und Tatkraft

Corporate Social Responsibility bedeutet für uns, gesellschaftliches Engagement mit unserem Know-how zu verbinden. Dafür bringen wir uns direkt und persönlich in soziale Projekte ein. Bei unserem jährlichen Social Day engagieren sich beispielsweise unsere Mitarbeiter, vom CEO bis zum Praktikanten, einen ganzen Tag lang in Projekten verschiedener Institutionen. Und das seit vielen Jahren mit Erfolg.



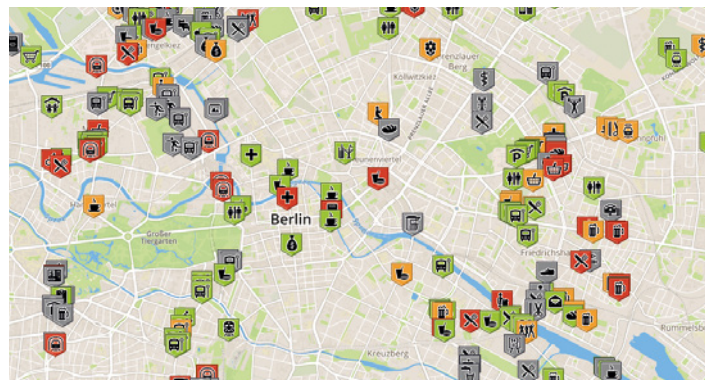
Besonders stolz sind wir auf die Wheelmap. Mit der Wheelmap kann jeder ganz leicht rollstuhlgerechte Orte finden, eintragen und über ein Ampelsystem bewerten – weltweit. Die seit 2010 verfügbare Karte soll Rollstuhlfahrern und Menschen mit anderen Mobilitätseinschränkungen helfen, ihren Tag besser planen und gestalten zu können. Die Wheelmap gibt es als kostenlose App für iPhones und Android-Smartphones. Um Menschen mit Behinderung einen besseren Überblick zum barrierefreien Wohnen zu geben, haben wir 2016 die Daten der Wheelmap in die Exposés auf ImmobilienScout24 integriert. So wird auf einen Blick deutlich, an welchen Orten man sich barrierefrei bewegen kann.



Mehr zu unserem Engagement siehe [instagram.com/tags/scout24social](https://www.instagram.com/tags/scout24social) und [scout24.com/CSR](https://www.scout24.com/CSR)

Gesellschaftliches Engagement ist fest in unserer Unternehmens-DNA verankert. Seit vielen Jahren engagieren sich unsere Mitarbeiter. Im Jahr 2016 waren abermals rund 600 Mitarbeiter in gemeinnützigen Projekten tätig, unter anderem bei unseren Social Days oder in der „Berlin Social Academy“. Dabei haben sie an unseren Standorten in Berlin und München viel bewegt. Ihre Tatkraft hilft nicht nur den Menschen vor Ort. Denn die praktische Erfahrung und das daraus erwachsene Verständnis für die Bedürfnisse des gesellschaftlichen Umfelds inspirieren unsere Mitarbeiter zu neuen Ideen.

Unser erster Corporate-Social-Responsibility-Bericht, der im Mai 2017 veröffentlicht wird, fasst unser Engagement zusammen. Mit dem Titel des Berichts „Inspiring people, impacting worlds“ bringen wir auf den Punkt, welchen hohen Stellenwert Nachhaltigkeit für uns hat. Und wir wollen mit dem CSR-Bericht dokumentieren, wo wir heute stehen und in welchen Bereichen wir uns zukünftig stärker engagieren möchten.



Bericht des Aufsichtsrates

Mitglieder des Aufsichtsrates im Geschäftsjahr 2016

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2016
Stefan Goetz Vorsitzender	Geschäftsführer Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	04.09.2015	HV 2020	Verisure Holding AB, Malmö, Schweden und weitere nahe- stehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungs- struktur von Securitas Direct AB, Malmö, Schweden (Mitglied des Vorstandes); Asa HoldCo GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland (Geschäftsführer, bis Februar 2016); Asa GP GmbH, Düsseldorf, Germany (Geschäftsführer)
Patrick Healy Stellvertretender Vorsitzender	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 Beteiligungs- struktur von TeamSystem S.p.A., Pesaro, Italien (Mitglied des Aufsichtsrates); Verisure Holding AB, Malmö, Schweden und weitere nahe- stehende Unternehmen innerhalb der Beteiligungs- struktur von Securitas Direct AB, Malmö, Schweden (Mitglied des Aufsichtsrates)
Blake Kleinman Aufsichtsrats- mitglied	Geschäftsführer von Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	04.09.2015	HV 2020	Asa HoldCo GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland (Geschäftsführer, bis Februar 2016); Asa GP GmbH, Düsseldorf, Deutschland (Geschäftsführer); H&F Sensor EquityCo Limited, London, UK; Barolo Midco S.p.A., Pesaro, Italien und weitere Unter- nehmen innerhalb der Beteili- gungsstruktur von Team- System S.p.A., Pesaro, Italien (Mitglied des Aufsichtsrates, seit März 2016); Latta Investments Sp. z o.o. (September 2016 bis Novem- ber 2016); Realta Investments Sp. z o.o. (Oktober 2016 bis November 2016)

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2016
Thorsten Langheim Aufsichtsrats- mitglied	Senior Vice President Group Corporate Development of Deutsche Telekom AG, Bonn, Deutsch- land	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 Investments GmbH, Bonn, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); Deutsche Telekom Venture Funds GmbH, Bonn, Deutsch- land (Mitglied des Aufsichtsrates); Deutsche Telekom Capital Partners Management GmbH, Hamburg, Deutschland (Vorsitzender des Investment Committee); Stiftung Deutsche Sporthilfe, Frankfurt, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); Deutsche Funkturm GmbH, Münster, Germany (Vorsitzen- der des Aufsichtsrates)
Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau Aufsichtsrats- mitglied	Group Chief Perfor- mance Officer, Member of the Executive Board of VimpelCom Limited, Amsterdam	04.09.2015 bis 23.01.2017	zum 23.01 2017 ausge- schieden	Pakistan Mobile Communica- tions Limited, Islamabad, Pakistan (Mitglied der Geschäftsführung) VIP-CKH Luxembourg S.à r.l., Luxemburg, Luxemburg (Mitglied der Geschäfts- führung)
Robert D. Reid Aufsichtsrats- mitglied	Mitglied der Ge- schäftsführung bei The Blackstone Group New York, USA	04.09.2015	HV 2020	Intelenet Global Services Private Limited, Mumbai, Indien (Mitglied des Vorstan- des, seit Februar 2016)
David Roche Aufsichtsrats- mitglied	Vorstandsvorsitzen- der der goHenry Limited, Lymington, UK	04.09.2015	HV 2020	Guestline Ltd., Shrewsbury, UK;
Dr. Liliana Solomon Aufsichtsrats- mitglied	Mitglied der Ge- schäftsleitung (CFO) der Arqiva Broadcast Limited (seit Juli 2016), Winchester, UK	04.09.2015	HV 2020	-

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2016
Vicente Vento Bosch Aufsichtsrats- mitglied	Mitglied der Ge- schäftsführung (CEO) der Deutsche Tele- kom Capital Partners Management GmbH, Hamburg, Deutsch- land	04.09.2015	HV 2020	Deutsche Telekom Strategic Investments GmbH, Bonn, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrates); Deutsche Telekom Venture Funds GmbH, Bonn, Deutsch- land (Vorsitzender des Aufsichtsrates); Deutsche Telekom Capital Partners Fund GmbH, Ham- burg, Deutschland (Geschäfts- führer); Strato AG, Berlin, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichts- rates); Telekom Innovation Pool GmbH, Bonn, Deutschland (Mitglied des Beirates); Ströer Management SE, Düsseldorf, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); Ströer SE, Köln, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); Ströer SE & Co. KGaA, Köln Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates); eValue 2nd Fund GmbH, Berlin Deutschland (Mitglied des Beirates); Nexmo Inc., San Francisco, USA (Mitglied des Aufsichtsrates, Januar 2016 bis Juni 2016)

Das Mitglied des Aufsichtsrats Herr Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau hat sein Mandat mit Wirkung zum 23. Januar 2017 niedergelegt.

Ausschüsse des Aufsichtsrates im Geschäftsjahr 2016

Präsidialausschuss (Executive Committee)

Name	Position
Stefan Goetz	Vorsitzender
Patrick Healy	Mitglied
Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau (bis 23. Januar 2017)	Mitglied
Vicente Vento Bosch	Mitglied

Prüfungsausschuss

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

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die Scout24-Gruppe hat ihre positive Entwicklung im Geschäftsjahr 2016 weiter fortgesetzt und dabei wieder die gesteckten Umsatz- und Ertragsziele erreicht. Der Aufsichtsrat hat den Vorstand beim zielgerichteten Ausbau des Geschäfts beratend begleitet und unterstützt. Der nachfolgende Bericht informiert über die Arbeit des Aufsichtsrates im Geschäftsjahr 2016.

Der Aufsichtsrat hat die Aufgaben und Pflichten gemäß Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat und Vorstand uneingeschränkt wahrgenommen. Im Geschäftsjahr 2016 fanden insgesamt 4 ordentliche Sitzungen des Aufsichtsrates statt. Kein Mitglied des Aufsichtsrates hat bei mehr als der Hälfte der Sitzungen des Aufsichtsrates gefehlt. Bei der Aufsichtsratsitzung am 17. März 2016 war ein Aufsichtsratsmitglied entschuldigt und ein Mitglied hat eine schriftliche Stimmabgabe übermittelt. Bei der Sitzung am 29. September 2016 fehlte ein Mitglied entschuldigt, am 1. Dezember 2016 fehlten drei Mitglieder entschuldigt.

Name	Sitzungsteilnahmen	Bemerkungen
Stefan Goetz	4/4	
Patrick Healy	4/4	
Blake Kleinman	4/4	
Thorsten Langheim	2/4	nicht am 29. September 2016 und am 1. Dezember 2016
Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau	2/4	nicht am 17. März 2016 und am 1. Dezember 2016
Robert D. Reid	3/4	nicht am 1. Dezember 2016
David Roche	4/4	
Dr. Liliana Solomon	4/4	
Vicente Vento Bosch	4/4	

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

Zusammenwirken von Aufsichtsrat und Vorstand

Der Vorstand hat den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend in Form von ausführlichen, schriftlich und mündlich erstatteten Berichten über alle für die Gesellschaft und den Konzern wesentlichen Fragen der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, 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.

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

Auch außerhalb der Sitzungen befanden sich die Aufsichtsratsmitglieder, insbesondere der Aufsichtsratsvorsitzende sowie der/die Vorsitzende des Präsidialausschusses und des Prüfungsausschusses, in regelmäßigem Austausch sowohl untereinander als auch mit dem Vorstand. Dabei wurden insbesondere Fragen der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements, der Corporate Governance und der Compliance des Unternehmens beraten. 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 Sitzung am 17. März 2016 hat sich der Aufsichtsrat mit dem Vorschlag an die Hauptversammlung zum Wechsel der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, mit dem Budget und den aktuellen Geschäftszahlen für das Jahr 2016 befasst. Der Aufsichtsrat fasste Beschluss über das Datum und die Tagesordnung der ordentlichen Hauptversammlung 2016. Ebenso wurde die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex besprochen und in welchen Punkten Abweichungen vom Deutschen Corporate Governance Kodex erklärt werden müssen. Über diese Entsprechenserklärung fasste der Aufsichtsrat Beschluss.

In der Sitzung am 22. Juni 2016 hat sich der Aufsichtsrat mit dem IT-Security Audit, dem Datenschutz Audit, dem Risiko Management Update und Compliance Update befasst. Ebenso wurde der Internal Audit Plan für 2016 besprochen. Außerdem wurde die Zustimmung über eine außerordentliche Rückzahlung bestehender Kredit-schulden beschlossen.

In der Sitzung vom 29. September 2016 hat der Aufsichtsrat das Datum für die ordentliche Hauptversammlung 2017 beschlossen. Ferner wurden einzelne M&A Projekte, ebenso wie der finanzielle Ausblick für das aktuelle und das kommende Geschäftsjahr diskutiert. Einzelne Bereiche des Geschäftssegments Scout24 Media wurden präsentiert und danach besprochen.

In der Sitzung vom 1. Dezember 2016 hat der Aufsichtsrat ausführlich gemeinsam mit dem Management über die finanzielle Situation der Scout24 AG und des Kon-

zerns beraten. Dabei hat der Aufsichtsrat das Budget für das Geschäftsjahr 2017 diskutiert und beschlossen. Auch wurde die Geschäftsentwicklung 2016 der Segmente Immobilien Scout GmbH und AutoScout24 GmbH ausführlich mit dem Management erörtert.

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 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 Deutschen Corporate Governance Kodex. Dem Prüfungsausschuss gehören neben der Vorsitzenden die weiteren Aufsichtsratsmitglieder Blake Kleinman, Robert D. Reid sowie Vicente Vento Bosch an.

Im Jahr 2016 tagte der Prüfungsausschuss in insgesamt zwei Präsenzsitzungen und einer Telefonkonferenz. Dabei waren jeweils alle Ausschussmitglieder anwesend. Themenschwerpunkte der Beratungen im Prüfungsausschuss waren insbesondere:

- Der Gewinnverwendungsvorschlag
- Die Refinanzierung bestehender Kreditverträge
- Die Internal Audits
- Das Risiko Management und der Compliance Report

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 gehörten im Geschäftsjahr 2016 neben dem Vorsitzenden die weiteren Aufsichtsratsmitglieder Vicente Vento Bosch, Patrick Healy und Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau an.

Im Jahr 2016 fand eine Sitzung des Präsidialausschusses statt. Dabei waren drei Ausschussmitglieder anwesend, ein Mitglied fehlte entschuldigt. Wesentliche Themen der Beratungen waren:

- Der 6 Monate zuvor erfolgte Börsengang der Scout24 AG
- Die Vergütung des Vorstands

Corporate Governance und Entsprechenserklärung

Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung vom 17. März 2016 ausführlich über die Corporate Governance der Gesellschaft beraten. Er hat sich dabei auch mit der Befolgung des deutschen Corporate Governance Kodex beschäftigt und die aktuelle Entsprechenserklärung verabschiedet. Ihr vollständiger Wortlaut ist auf der Unternehmenswebsite unter Investor-Relations/Corporate-Governance (www.scout24.com/PortalData/2/Resources/ir/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 Führungs-

ebene 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 14 % liegt. Die Umsetzungsfrist schöpft den zulässigen Rahmen für die erstmalige Festlegung der Umsetzungsfrist aus.

Zuletzt hat sich der Aufsichtsrat am 23. März 2017 mit der Corporate Governance innerhalb der Scout24-Gruppe beschäftigt.

Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat

In der Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 AG gab es im Geschäftsjahr 2016 keine Veränderungen. Das Mitglied des Aufsichtsrats Herr Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau hat sein Mandat mit Wirkung zum 23. Januar 2017 niedergelegt.

Prüfung von Jahres- und Konzernabschluss

Entsprechend dem Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 23. Juni 2016 hat der Aufsichtsrat die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ("KPMG"), Berlin, mit der Prüfung des Jahres- und des Konzernabschlusses der Scout24 AG für das am 31. Dezember 2016 abgelaufene Geschäftsjahr beauftragt. KPMG hat den vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellten Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2016 bis 31. Dezember 2016 und den Lagebericht der Scout24 AG, der mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst ist, geprüft. KPMG AG erteilte einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk. Der Konzernabschluss der Scout24 AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2016 bis 31. Dezember 2016 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 sowie des Aufsichtsrates jeweils am 22. und am 23. März 2017 umfassend diskutiert. Der Abschlussprüfer berichtete über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung. Er informierte ferner über seine Feststellungen zum internen Kontroll- und Risikomanagement bezogen auf den Rechnungslegungsprozess und stand für ergänzende Fragen und Auskünfte zur Verfügung. Über die Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses durch den Prüfungsausschuss hat dessen Vorsit-

zende in der Plenumssitzung 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 23. März 2017 den Jahresabschluss und den Konzernabschluss der Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2016 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 2016 (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.“

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 2016, durch den die Wachstumsgeschichte des Unternehmens eindrucksvoll fortgesetzt werden konnte.

München, März 2017

Scout24 AG
Der Aufsichtsrat

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Stefan Goetz', with a long horizontal flourish extending to the right.

Stefan Goetz
Aufsichtsratsvorsitzender

Corporate Governance

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

www.scout24.com

Investor Relations

Die Aktien der Scout24 AG, München, werden seit dem 01. Oktober 2015 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Seit dem 21. Dezember 2015 ist die Scout24 AG außerdem Mitglied im AuswahlindeX SDAX.

Die Scout24 Aktie

Aktienkennzahlen

Aktiengattung	Namensaktien (ohne Nennwert)
Börse	Frankfurter Wertpapierbörse
weitere Handelsplätze	XETRA, Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Hannover, München, Stuttgart, Tradegate
Transparenz Level	Prime Standard
Gesamtaktienanzahl	107.600.000
Grundkapital	107.600.000,00 Euro
ISIN	DE000A12DM80
WKN (Security identification number)	A12DM8
Aktienkürzel	G24
Spezialist	ODDO Seydler Bank AG
Designated Sponsors	Credit Suisse, Goldman Sachs
Zahlstelle	Deutsche Bank
Kurs zum 30.12.2016	33,83 Euro
52-Wochen Hoch*	41,00 Euro
52-Wochen Tief*	24,90 Euro
Marktkapitalisierung zum 30.12.2016	3.639,57 Mio. Euro
durchschnittliches tägliches Handelsvolumen (52 Wochen zum 30.12.2016)	37.807 Aktien/Tag

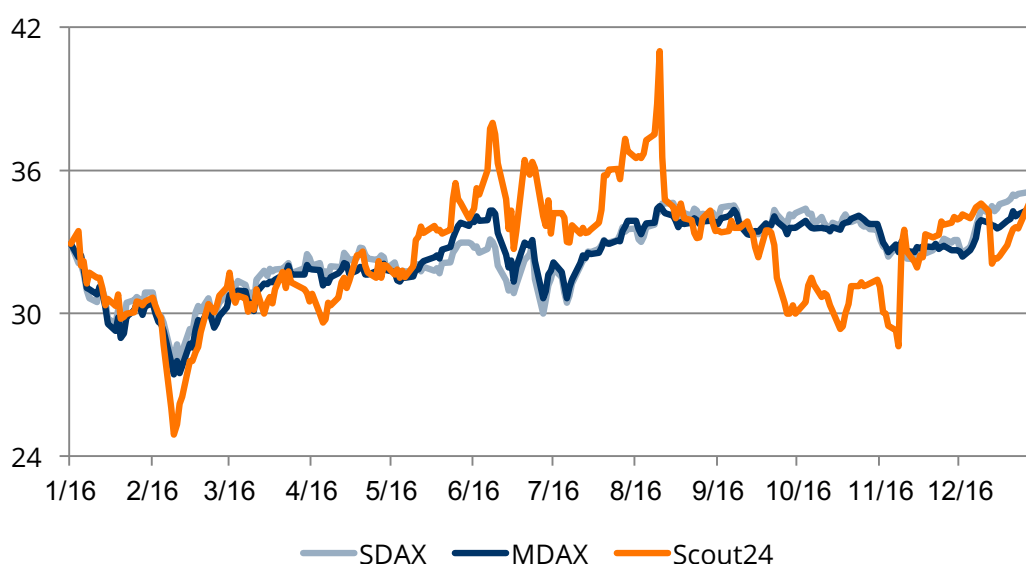
* jeweils auf Schlusskursbasis

Die Entwicklung des deutschen Aktienmarktes im Jahr 2016, gemessen am Leitindex DAX, war erneut von großen Unsicherheiten und starker Volatilität geprägt. Immer wieder aufkeimende Sorgen um die Weltkonjunktur, die Brexit-Entscheidung in Großbritannien, die Präsidentschaftswahlen in den USA oder die Zinspolitik der Notenbanken sind nur einige der kursbestimmenden Themen im abgelaufenen

Börsenjahr. Entsprechend hoch war auch die Schwankungsbreite des DAX, der bereits am 11. Februar 2016 seinen Tiefstand¹ von 8.753 Punkten erreichte und das Jahr am 30. Dezember 2016 mit einem um mehr als 30 % darüber liegenden Jahreshoch¹ von 11.481 Punkten beendete. Gegenüber dem Vorjahresschluss bedeutete dies einen Zuwachs von 6,9 %.

Die Scout24 Aktie konnte sich diesem allgemeinen Marktumfeld nicht entziehen. Sie erreichte ihren Tiefstkurs¹ im Rahmen der allgemeinen Marktturbulenzen am 9. Februar 2016 bei 24,90 Euro. Der Höchstkurs¹ lag bei 41,00 Euro am 10. August 2016, einen Tag vor Veröffentlichung der Halbjahreszahlen. Obwohl die veröffentlichten Zahlen im Rahmen der Vorstandsprognose lagen, die gleichzeitig auf das obere Ende der bisherigen Spanne präzisiert wurde, konnte die Aktie dieses hohe Kursniveau nicht verteidigen. Kursbelastend wirkten sich im Jahresverlauf insbesondere auch die Umplatzierungen von Aktien aus dem Bestand der Altaktionäre im April, September sowie Dezember 2016 aus. Gleichzeitig schlug sich der steigende Streubesitz aber auch in einer höheren Liquidität der Aktie und einer stärkeren Dynamik des Aktienhandels nieder. So nahm etwa das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen der Scout24 Aktie von Quartal zu Quartal kontinuierlich zu und lag im vierten Quartal 2016 mehr als dreimal so hoch wie noch im ersten Quartal 2016. Dies ist auch im Hinblick auf die angestrebte MDAX-Aufnahme von Bedeutung. Zum Jahresende schloss die Scout24 Aktie mit einem Kurs von 33,83 Euro. Ausgehend vom Vorjahresschluss bei 32,93 Euro ergibt sich für das Jahr 2016 insgesamt ein leichtes Kursplus von 2,7 Prozent. Dank eines starken Jahresendspurts entwickelten sich die für Scout24 relevanten Vergleichsindizes SDAX und MDAX im gleichen Zeitraum leicht besser und erzielten dabei Zuwächse von 4,6 bzw. 6,8 %.

Kursverlauf der Scout24 Aktie (indexiert)



¹ alle Kursangabe jeweils auf Schlusskursbasis

Investor-Relations-Arbeit

Neben den Quartalsmitteilungen zum ersten und dritten Quartal sowie dem Halbjahresfinanzbericht informierte Scout24 die Investoren, Analysten und sonstige interessierte Kapitalmarktteilnehmer in 13 Presse- und elf IR-Mitteilungen sowie Telefonkonferenzen oder individuellen Treffen über die weitere Entwicklung des Unternehmens. Im Rahmen internationaler Roadshows (insgesamt 14 Tage) im April und September 2016 trafen sich Unternehmensvertreter mit Investoren in San Francisco, New York, London, Edinburgh, Frankfurt und Zürich. Darüber hinaus nahm Scout24 im Jahr 2016 an zehn einschlägigen Konferenzen, darunter auch das Deutsche Eigenkapitalforum in Frankfurt, teil. Nähere Einzelheiten zu Roadshows und Konferenzteilnahmen sind in den nachfolgenden Tabellen aufgeführt. Organisatorisch wurde der Investor Relations Bereich durch die Einstellung einer zusätzlichen spezialisierten Mitarbeiterin weiter ausgebaut, um dem wachsenden Investoreninteresse gerecht zu werden. Zentrales Ziel der Investor Relations Arbeit bei Scout24 ist die transparente Darstellung der Geschäftsentwicklung sowie die Pflege eines offenen und stetigen Dialogs mit den Kapitalmarktteilnehmern, sowohl in individuellen Gesprächen und Treffen als auch im Rahmen von Roadshows und Konferenzteilnahmen.

Roadshows

Datum	Ort
18. März 2016	London
4. - 12. April 2016	San Francisco, New York, London, Edinburgh Frankfurt
5. - 9. September 2016	Frankfurt, London, New York
14. September 2016	Zürich

Konferenzen

Datum	Konferenz
22. März 2016	European Internet & Fintech Conference 2016 (Bank of America Merrill Lynch)
18. April 2016	European Internet Stars (BHF Bank, Frankfurt)
17. Mai 2016	Internet, E-commerce & Digital Media Conference 2016 (Citibank, London)
18. Mai 2016	UBS Pan European Small and Mid-Cap Conference (London)
9./10. Juni 2016	dbAccess German, Swiss & Austrian Conference (Berlin)
30. Juni 2016	Barclays European Internet Day (London)
20. September 2016	Berenberg and Goldman Sachs German Corporate Conference (München)
16./17. November 2016	Morgan Stanley European TMT Conference (Barcelona)
21./22. November 2016	Deutsches Eigenkapitalforum (Frankfurt)
8. Dezember 2016	Münchener Anlegerforum (München)

www.scout24.com Die Daten zur Geschäftsentwicklung, zur Aktie, sowie Geschäfts- und Zwischenberichte, IR-Mitteilungen, Unternehmenspräsentationen sowie Details zu Roadshows, Teilnahmen an Konferenzen und der Finanzkalender sind auf der Unternehmenswebseite www.scout24.com unter Investor Relations abrufbar.

Analysten-Coverage

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

Broker	Analyst
Bankhaus Lampe	Christoph Bast
Barclays	Andrew Ross
Commerzbank	Sonia Rabussier
Credit Suisse	Joseph Barnet-Lamb
Goldman Sachs	Lisa Yang
J.P. Morgan	Marcus Diebel
Jefferies	David Reynolds
Macquarie	Bob Liao
Morgan Stanley	Andrea Ferraz
ODDO Seydler (ehemals BHF Bank)	Alexander Rummler
UBS	Richard Eary

Hauptversammlung

Ein wesentlicher Höhepunkt der Investor Relations Arbeit im Geschäftsjahr 2016 war die erste öffentliche Hauptversammlung der Scout24 AG, die am 23. Juni 2016 in Berlin stattfand. Insgesamt waren dort über 82 % des gesamten, 107.600.000 Aktien umfassenden, Grundkapitals der Scout24 AG vertreten. Alle Beschlüsse im Rahmen dieser Hauptversammlung wurden von den teilnehmenden Aktionären mit Zustimmungsquoten von bis zu 99,99 % angenommen. Die detaillierten Abstimmungsergebnisse sind unter www.scout24.com/hauptversammlung auf der Webseite der Scout24 AG verfügbar. Beschlossen wurde insbesondere die Verwendung des Bilanzgewinns der Scout24 AG für das Geschäftsjahr 2015, die Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2015, die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2015, die Bestellung des Abschlussprüfers für Konzern und AG für das Geschäftsjahr 2016 sowie die Billigung des Systems zur Vergütung der Vorstandsmitglieder.

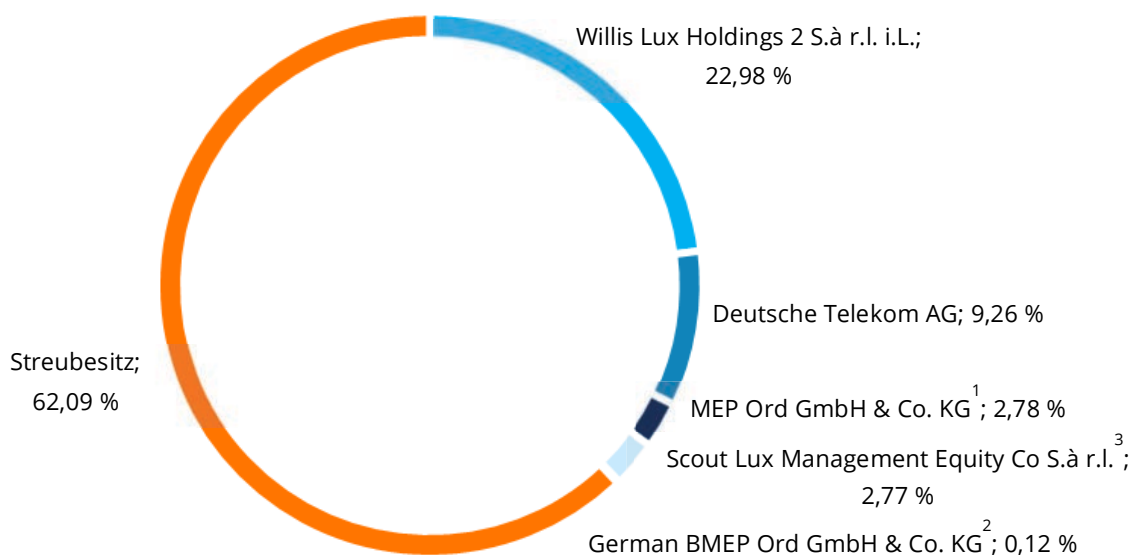
Aktionärsstruktur

Im Jahr 2016 haben sich die Altaktionäre der Scout24 AG nach Ablauf der vereinbarten Lock-up-Fristen im Rahmen mehrerer Umplatzierungstransaktionen von größeren Aktienpaketen getrennt. Insgesamt erhöhte sich dabei der Streubesitz um knapp 32,7 Millionen Aktien. Mit dem Anstieg von 31,74% auf 62,09% hat sich der Streubesitzanteil nahezu verdoppelt.

Die Aktionärsstruktur der Scout24 AG zum 31. Dezember 2016 stellt sich wie folgt dar:

Aktionär	Aktienanzahl	in %
Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation	24.723.517	22,98 %
Deutsche Telekom AG	9.968.954	9,26 %
MEP Ord GmbH & Co. KG	2.988.938	2,78 %
German BMEP Ord GmbH & Co. KG	125.930	0,12 %
Scout Lux Management Equity Co S.à r.l.	2.982.787	2,77 %
Scout24 AG*	13.400	0,01 %
Streubesitz	66.796.472	62,08 %
Gesamt	107.600.000	100,00 %

* Scout24 hat virtuelle Aktienoptionsprogramme für ausgewählte Arbeitnehmer der Scout-Gruppe aufgelegt, wobei die vom Vorstand der Gesellschaft ausgewählten Begünstigten die Möglichkeit haben, in bestimmten Zeiträumen virtuelle Aktienoptionen zu erwerben. Gemäß der vertraglichen Vereinbarung hat die Gesellschaft das Wahlrecht, die anteilsbasierte Vergütung in bar oder in Aktien zu begleichen. Das virtuelle Aktienoptionsprogramm führt nicht zu Verwässerungseffekten, wenn die benötigten Aktien durch die Gesellschaft am Markt erworben werden. Dadurch kann es gelegentlich vorkommen, dass die Gesellschaft kurzzeitig eigene Aktien hält. Grundsätzlich besteht für die Gesellschaft die Möglichkeit, neue Aktien zu schaffen und somit ergeben sich rechnerische Verwässerungseffekte aus potenziellen Anteilen im Zusammenhang mit der aktienbasierten Vergütung.

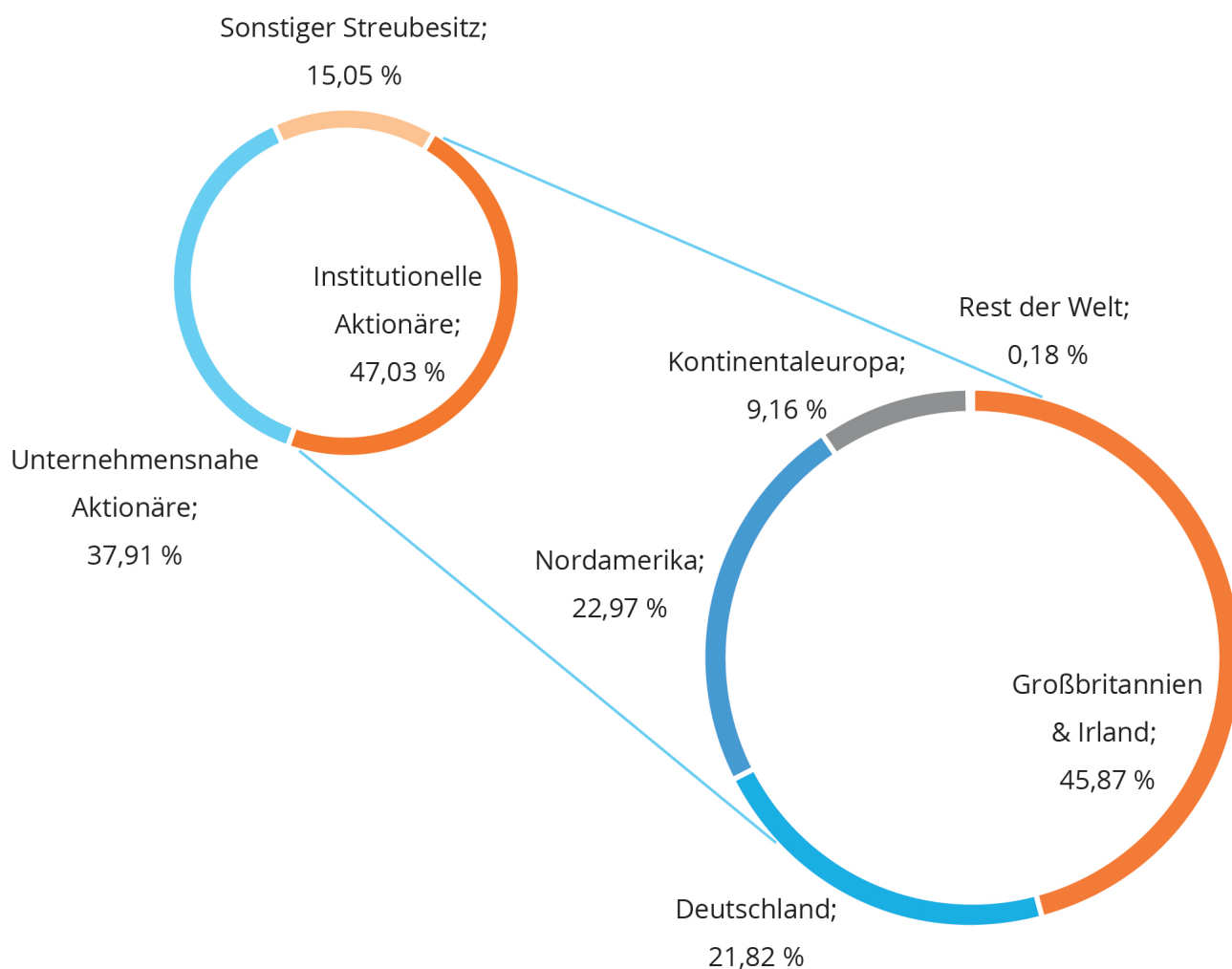


1 Investitionsvehikel für bestimmte gegenwärtige und frühere Führungskräfte des Konzerns (Kommanditisten)

2 Investitionsvehikel für bestimmte Aufsichtsratsmitglieder der Scout24 AG (Kommanditisten)

3 Mittelbar gehalten von Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation (70 %) und von Deutsche Telekom (30 %); auch Kommanditist der German BMEP Ord GmbH & Co. KG

Der Streubesitz von 62,09 % wird im Wesentlichen von institutionellen Aktionären gehalten (47,03 %). Institutionelle Aktionäre aus Großbritannien und Irland stellen hierin mit 45,87 % den größten Anteil, gefolgt von institutionellen Aktionären aus Nordamerika (22,97 %) und Deutschland (21,82 %).



Zusammengefasster Lagebericht des Scout24-Konzerns und der Scout24 AG

Grundlagen des Konzerns

Geschäftstätigkeit und Geschäftsfelder

Der Scout24-Konzern (nachfolgend auch "Scout24" oder "Scout24-Gruppe" genannt) ist ein führender Betreiber digitaler Marktplätze mit Fokus auf Immobilien und Automobile in Deutschland und anderen ausgewählten europäischen Ländern. Ein neues Zuhause zu finden oder ein Auto zu kaufen stellen zwei sehr wichtige Entscheidungen im Leben der Menschen dar. Wir begleiten unsere Nutzer und unterstützen sie, die besten Entscheidungen zu treffen. 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 („Apps“), 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 eine große, relevante sowie interessierte Zielgruppe erreichen können. Hier 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 gewerblichen 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 operativen Segmente darstellen.

ImmobilienScout24

IS24 ist ein digitaler Marktplatz, der gewerblichen Immobilienanbietern und Privat-anbietern (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. Kunden, die bei IS24 eine Mitgliedschaft abgeschlossen haben, können die Effektivität ihrer Anzeigen mit Hilfe von einzeln hinzubuchbaren Zusatzprodukten verbessern. Um die Aufmerksamkeit für eine Anzeige zu erhöhen, können Anbieter beispielsweise Sichtbarkeitsprodukte für eine prominenter Platzierung der Anzeige in den Suchergebnissen hinzubuchen. Auch im nutzungsbasierten Modell („Pay-Per-Ad“-Modell) können einzelne Zusatzprodukte hinzugebucht werden.

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 Kunden² sowie an Besucherzahlen und Nutzeraktivität³. IS24 ist für 50 % von Nutzern die erste Wahl unter Immobilienmarktplätzen im Internet.⁴ Auch im Brandindex der WirtschaftsWoche belegt IS24 den ersten Platz, gemessen an Qualität, Preis-Leistungs-Verhältnis, Zufriedenheit und Gesamteindruck der Marke.⁵ Für 79 % der Eigentümer, die im Internet nach einem Makler suchen, ist das Portal ImmobilienScout24.de die erste Wahl unter den Suchkanälen.⁶

In Österreich betreiben wir mit unseren Plattformen ImmobilienScout24.at und Immobilien.net ebenfalls ein führendes Immobilienanzeigenportal.⁷ Auch das Portal Immodirekt.at gehört seit 2016 zur Scout24-Gruppe in Österreich.

² Managementeinschätzung

³ Basierend auf Besucherzahlen (Unique Monthly Visitors, "UMV") und Nutzeraktivität, comScore Dezember 2016 (Desktop PC für Besucherzahlen, Desktop PC und mobile Endgeräte hinsichtlich Nutzeraktivität)

⁴ GfK Brand & Communication Research, Januar 2017

⁵ WirtschaftsWoche BrandIndex, Mai 2016

⁶ Mindline energy, Februar 2016

⁷ Managementeinschätzung, basierend auf Anzahl der Immobilieninserate im Vergleich zu anderen Immobilienanzeigenportalen (exklusive allgemeine Kleinanzeigenportale, welche verschiedenste Produktkategorien umfassen).

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 monatlichen Einzelbesuche), mit führenden Positionen in Italien, Belgien (inklusive Luxemburg), den Niederlanden und Österreich und einer zweiten Marktposition in Deutschland, jeweils gemessen an der Anzahl der Inserate.⁸ AS24 ist ebenfalls in Spanien und Frankreich tätig und bietet in zehn weiteren Ländern eine Version des Portals in der jeweiligen Landessprache an. Weiterhin bietet AS24 unter AutoScout24.com eine englische Sprachversion an, welche auch eine länderübergreifende Suche ermöglicht.

Die gestützte Markenbekanntheit von AS24 bei Internetnutzern, die einen Autokauf in Betracht ziehen, liegt in Deutschland bei 94 %, in Italien bei 64 %, in Österreich bei 78 % und in den Niederlanden bei 72 %, jeweils in der relevanten Zielgruppe.⁹

Corporate

Corporate bildet ein weiteres Geschäftsfeld, welches die operativen Geschäftsfelder IS24 und AS24 unterstützt. Der Bereich erbringt Managementdienstleistungen, zum Beispiel in den Bereichen 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.

Organisation und Konzernstruktur

Leitung und Kontrolle

Die Steuerung der Scout24-Gruppe erfolgt durch die in München, Deutschland, ansässige Scout24 AG. Die Scout24 AG wird als Management-Holding geführt. Die Scout24 AG hält zum Bilanzstichtag mittelbar Beteiligungen an 17 operativ tätigen Tochterunternehmen, die im Konzernabschluss voll konsolidiert werden, sowie an zwei at-Equity konsolidierten Unternehmen und an einer Minderheitsbeteiligung.

Ergänzende Lage-
berichterstattung
Scout24 AG
↪ Seite 101

⁸ Autobiz, Dezember 2016

⁹ Norstat, Dezember 2016

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 als Vorstandsvorsitzender verantwortet die operativen Bereiche Vertrieb, Marketing, IT von IS24 und AS24, Personal, Unternehmenskommunikation, Unternehmensentwicklung und -strategie, 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 bestand im Geschäftsjahr 2016 aus insgesamt neun Mitgliedern. Der Aufsichtsrat besteht aus Vertretern der strategischen Investoren der Scout24 AG sowie unabhängigen Wirtschaftsexperten. Er berät den Vorstand und überwacht dessen Geschäftsführung. In Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen wird der Aufsichtsrat eingebunden. Insbesondere prüft er die Jahresabschlüsse und Lageberichte und berichtet über die Jahresabschlussprüfung in der Hauptversammlung.

Vergütungsbericht
↳ Seite 196

Die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie Anreiz- und Bonussysteme werden im Vergütungsbericht des Konzernanhangs (als Teil des Kapitel 5.7) beziehungsweise im Anhang zum Jahresabschluss erläutert.

Übernahmerelevante Angaben gemäß §§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 entsprechenden Kapiteln ab Seite 97 bzw. 101 dargestellt.

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, 315 Abs. 5 HGB ist auf unserer Webseite unter Investor Relations/Corporate Governance abrufbar.

Konzernstruktur

Im Berichtszeitraum fanden folgende Veränderungen in der organisatorischen Konzernstruktur statt:

Am 01. Februar 2016 hat die AutoScout24 Nederland B.V., Amsterdam, 100 % der Eigenkapitalanteile an der European AutoTrader B.V., Hoofddorp (nachfolgend „AutoTrader.nl“) erworben.

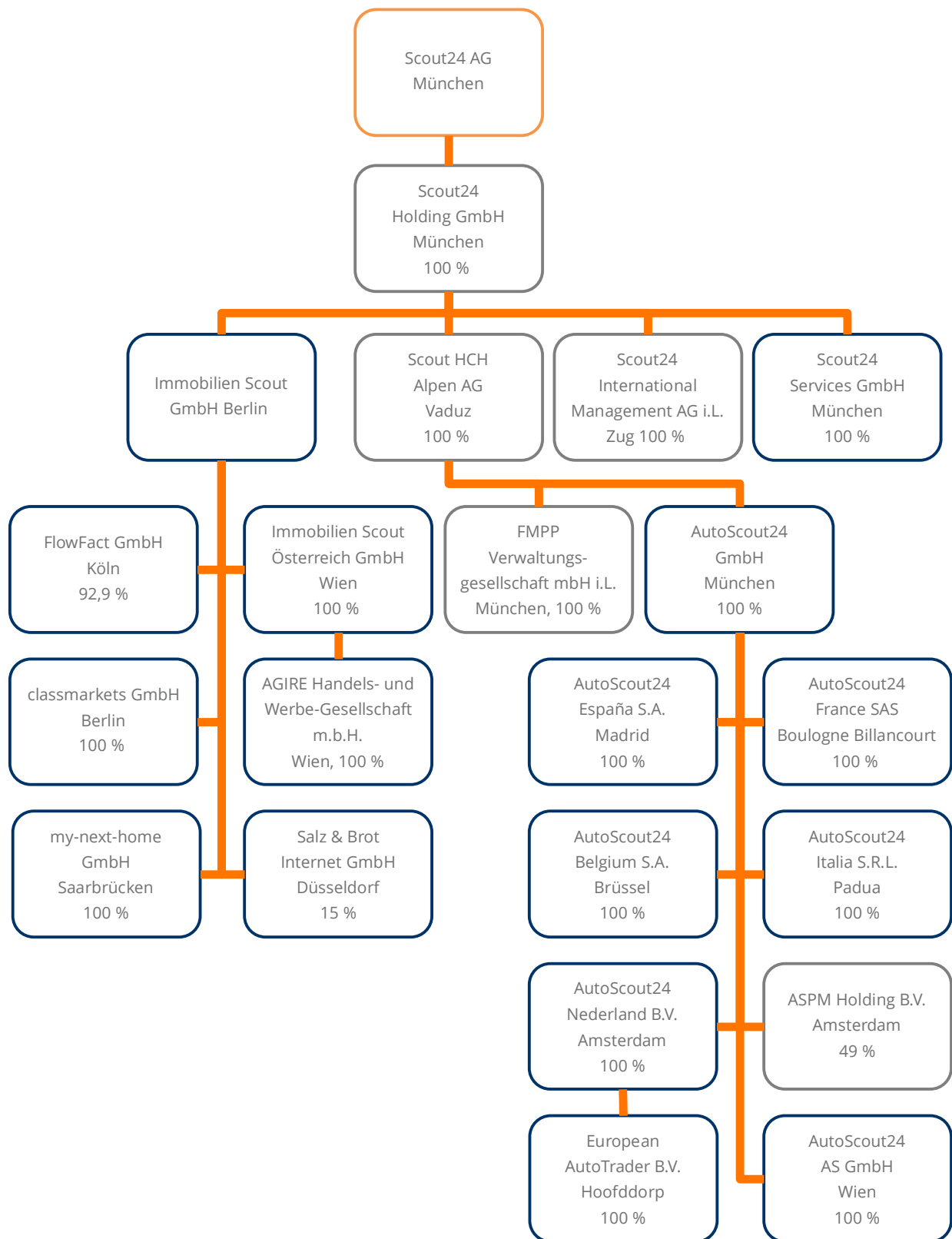
Am 01. Juni 2016 hat die Immobilien Scout Österreich GmbH, Wien, 100 % der Eigenkapitalanteile an der AGIRE Handels- und Werbe-Gesellschaft m.b.H., Wien (nachfolgend „immodirekt.at“), erworben. Ebenfalls am 01. Juni hat die Immobilien Scout GmbH, Berlin, 100 % der Eigenkapitalanteile an der my-next-home GmbH, Saarbrücken (nachfolgend „my-next-home“), erworben.

Am 06. Dezember 2016 verkaufte die Immobilien Scout GmbH, Berlin, ihre gesamte Eigenkapitalbeteiligung an der Stuffle GmbH, Berlin.

Zur Verschlankung der Konzernstruktur erfolgte am 11. August 2016 die Verschmelzung der easyautosale GmbH, München, auf die AutoScout24 GmbH, München. Die Verschmelzung erfolgte zu Buchwerten.

Ebenfalls in 2016 hat die Scout24 HCH Alpen AG ihren Sitz von Zug, Schweiz, nach Vaduz, Liechtenstein, verlagert.

Die nachfolgende Darstellung gibt (in vereinfachter Form) einen Überblick der direkten und indirekten Beteiligungen der Scout24 AG zum 31.12.2016:



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. Wir planen, durch attraktive Preismodelle sowie weitere Dienstleistungen unser Leistungsversprechen und den Nutzen unserer Anzeigenportale für unsere Kunden zu optimieren. Wir bieten unseren Kunden beispielsweise die Möglichkeit, die Effektivität ihrer Anzeigen mit Hilfe von hinzubuchbaren Sichtbarkeitsprodukten zu verbessern und unterstützen sie bei der Imagepflege mit Hilfe unserer Marketingprodukte für professionelle Anbieter. 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 die Wertschöpfungskette des gesamten Immobilienverkaufs- bzw. Vermietungsprozesses oder des Automobilmarktes hinweg. Mit dem Ausbau von Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette folgen wir konsequent unserer Ausrichtung auf die Bedürfnisse unserer Nutzer sowie unserer Strategie, uns von einem reinen Kleinanzeigenportal in Richtung eines Marktnetzwerkes zu entwickeln. 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 geben oder uns den Ausbau unserer technologischen 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.

Gemäß unserem Fokus auf nachhaltigem und profitablen Unternehmenswachstum, verfolgen wir auch eine entsprechende Dividendenpolitik, die uns gleichzeitig die Finanzierung weiteren Wachstums sowie eine weitere Reduktion unseres Verschuldungsgrads (Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate) ermöglicht. Der Zielwert für unseren Verschuldungsgrad liegt bei 2,50:1. Wir erwarten, dass wir diesen Wert Mitte des Jahres 2017 erreichen werden. Aufgrund dessen und unter Berücksichtigung der erreichten signifikanten Reduktion der Zinsmargen im Rahmen der Refinanzierung Ende des Jahres 2016 schlagen wir dem Aufsichtsrat für das Jahr 2016 eine Dividende in Höhe von EUR 0,30 je dividendenberechtigter Aktie vor. Dies entspricht einer Ausschüttung von 32,28 Millionen Euro. Bezogen auf den Kurs zum 30. Dezember 2016 ergibt sich eine Dividendenrendite von 0,9 %.

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.

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 14-tägig stattfindenden Besprechungen unseres oberen Führungskreises („Executive Leadership Team“, ELT) der aktuelle Geschäftsverlauf sowie Prognosen der nächsten Wochen mit Blick auf die Entwicklung der finanziellen und nicht finanziellen Leistungsindikatoren diskutiert. Anhand dieser Berichte nehmen wir Plan-/ Ist-Vergleiche vor und leiten bei Abweichungen weitere Analysen oder geeignete Korrekturmaßnahmen ein.

Ergänzt werden diese Berichte durch 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 sowie EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹⁰ unsere wichtigsten finanziellen Ziel- und Steuerungsgrößen auf Konzern- und Segmentebene.

¹⁰ EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit ist definiert als Gewinn vor Finanzergebnis, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertminderung und dem Ergebnis aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften, bereinigt um nicht-operative Effekte und Sondereffekte. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stellt das Verhältnis von EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zu Umsatz dar.

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

Der finanzielle Erfolg unserer Portale wird gemäß unserer Strategie im Wesentlichen bestimmt durch den Bestand an Anzeigen („Listings“) sowie 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. 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.¹¹
- **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. Auch die Umsatzerlöse unserer Portale in Österreich werden hier ausgewiesen.
- **Sonstige Umsatzerlöse** bestehen aus Umsatzerlösen, die durch private Anzeigen oder mit Dienstleistungen entlang des Immobilienverkaufs- bzw. Vermietungsprozesses erzielt werden, einschließlich Bonitätsprüfung und Bewertungsdienstleistungen und Umsatzerlösen aus der Generierung von Leads an Umzugs-, Finanz- und Baufinanzierungsdienstleister, sowie Umsatz-

¹¹ Datenquelle: comScore

erlösen aus dem Verkauf von Werbung, die nicht direkt mit dem Immobilien-geschäft zusammenhängt und anderen verschiedenen Umsatzerlösen.

- Die **Anzahl Kernmakler** definieren wir als gewerbliche Immobilienhändler, welche zum Ende des entsprechenden Zeitraums einen Mitgliedschafts- oder einen Paketvertrag 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 (berechnet aus Bestand an Kernmaklern am Beginn und am Ende des Zeitraums) und weiter durch die Anzahl der Monate im jeweiligen Zeitraum geteilt wird.

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.¹²
- **UMV (Unique Monthly Visitors)** bezieht sich auf die monatlichen Einzelbesucher, die die Webseite über Desktop-PC, mobile Endgeräte oder Apps (Multiplattform) besuchen, unabhängig davon, wie oft sie das Portal in diesem Monat besuchen und (bei den Multiplattform-Kennzahlen) unabhängig davon, wie viele verschiedene Zugänge (Desktop und Mobil) sie nutzen. Die UMV für Benelux/Italien beinhalten die Gesamtzahl der UMVs für Belgien, der Niederlande, Luxemburg und Italien.¹³
- **Umsatzerlöse von Kernhändlern** bestehen aus Umsatzerlösen, die von AS24-Kernhändlern in Deutschland oder in Belgien (inklusive Luxemburg), den Niederlanden und Italien („Benelux/Italien“) 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 aus dem Produkt „Express-Verkauf“ 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 in Deutschland oder Benelux/Italien, die am Ende des entsprechenden Zeitraums entweder einen Paket- oder einen gebündelten Vertrag haben, um ihre Fahrzeug- oder Motorradanzeigen auf unserer Plattform zu bewerben.

¹² Datenquelle: autobiz

¹³ Datenquelle: comScore

- 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 (berechnet aus Bestand an Kernmaklern am Beginn und am Ende des Zeitraums) und weiter durch die Anzahl der Monate im jeweiligen Zeitraum geteilt wird.

Forschung und Entwicklung

Basierend auf dem „OneScout24“-Ansatz ist unsere Produktentwicklung dezentral in den Segmenten IS24 bzw. AS24 aufgestellt, agiert aber nach gleichen Prinzipien. Das im Geschäftsjahr 2015 gestartete Projekt zur technischen Annäherung der beiden Plattformen IS24 und AS24 im Rahmen der Migration zu einem Cloud-basierten Datensystem wurde auch im Geschäftsjahr 2016 weiter vorangetrieben.

Wir folgen dem Ansatz der agilen Produktentwicklung mit iterativem Vorgehen und einem Prozess der kontinuierlichen Verbesserung. Diese wird unterstützt durch automatisierte Test- und Lieferprozesse, die es ermöglichen, die entwickelten Produkte, Erweiterungen 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 nahezu 70 % des gesamten Traffics der IS24 und AS24 in Deutschland über mobile Kanäle.¹⁴ Der mobile Mensch sucht Immobilien und Autos zunehmend von unterwegs aus. Smartphones und Tablets ersetzen mehr und mehr den heimischen Desktop-PC. Zur Unterstützung und Verbesserung der Nutzererfahrungen auf allen relevanten digitalen Geräten liegt der Fokus der Produktentwicklung auf nativen Apps für Smartphones sowie responsiven Designs für alle weiteren Geräte.

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. Wir möchten die Kommunikation zwischen Anbietern und Interessenten direkter und persönlicher gestalten. Im Geschäftsjahr 2016 entwickelte IS24 unter anderem einen In-App Nachrichtendienst, welcher den Kontakt zwischen Makler und Immobiliensuchenden auf kurzem und direktem Wege persönlicher gestaltet. Auch für AS24 ist eine ähnliche Funktion geplant, mit der Nutzer via Textnachrichten in Echtzeit Kontakt zu Händlern aufnehmen können. Laut des DAT-Reports haben sich im Jahr 2016 21 % der Autokäufer aufgrund der Inter-

¹⁴ Schätzungen des Managements, basierend auf der Summe der Besuche der IS24 und AS24 Plattformen (nicht dedupliziert) über mobile Endgeräte, mobil-optimierte Webseite und Apps im Verhältnis zu der Summe der gesamten Besuche, gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor (google Analytics), Dezember 2016

netangebote statt eines Gebrauchtwagens einen Neuwagen gekauft.¹⁵ Um diese Zielgruppe besser anzusprechen, wurde bei AS24 unter anderem ein neues Produkt in Form einer nahtlosen Integration einer Neuwagenseite in den Suchergebnissen entwickelt. Die entwickelten Produkte werden regelmäßig Benutzer-Tests in hauseigenen UX („User Experience“) Research-Labs unterzogen, so dass auch diese Erfahrungswerte in die Produktoptimierung einfließen.

Der Gesamtaufwand für die Produktentwicklung, d.h. für die internen operativen IT-Funktionen und hinzugekaufte Leistungen, belief sich im Jahr 2016 auf 28,7 Millionen Euro (2015: 24,1 Millionen Euro), hiervon wurden insgesamt 16,0 Millionen Euro bzw. 55,7 % (2015: 14,7 Millionen Euro bzw. 61,0 %) im Rahmen der bestehenden Bilanzierungsregeln aktiviert. Die Veränderung der Entwicklungskosten zum Vorjahr begründet sich hauptsächlich durch die gestiegenen Personalkosten sowie durch die Aktivierung zusätzlicher Projekte im Jahr 2016, insbesondere im Segment IS24. Forschungskosten bestehen nur in unwesentlicher Höhe und werden in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Corporate Social Responsibility

Gesellschaftliches Engagement ist bei Scout24 gelebte Unternehmenskultur. Im ersten Halbjahr 2017 werden wir erstmalig eine Publikation zum Thema Corporate Social Responsibility veröffentlichen. Im Scout24 CSR-Bericht werden wir über unsere aktuellen Initiativen, wesentliche Indikatoren zu den Themen Unternehmensführung, Compliance, Diversität, Ökologie sowie gesellschaftliches Engagement informieren und einen Ausblick über zukünftige Maßnahmen zum Thema Nachhaltigkeit geben.

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

Ein neues Zuhause zu finden oder ein Auto zu kaufen, stellen zwei sehr wichtige Entscheidungen im Leben der Menschen dar. Wir begleiten unsere Nutzer und unterstützen sie, die besten Entscheidungen zu treffen.

Gleichzeitig ist es unser Anspruch, unsere technologischen und fachlichen Kompetenzen bestmöglich zu nutzen, um so Online-Marktplätze zu betreiben, die State-of-the-Art sind. Das ist der Schlüssel zu unserem nachhaltigen Erfolg.

www.scout24.com 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.

¹⁵ DAT, DAT-Report 2017

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.

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

Exchange drives
innovation
↳ Seite 20

Wirtschaftsbericht - Geschäftsverlauf und Lage des Konzerns

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Scout24 ist im Immobilienbereich in Deutschland und Österreich, sowie im Automobilbereich in Deutschland, Italien, Belgien (inklusive Luxemburg), den Niederlanden, Spanien, Frankreich und Österreich, also innerhalb der Eurozone, aktiv. Deutschland ist mit 83 % Umsatzanteil im Geschäftsjahr 2016 der Hauptmarkt von Scout24. Die konjunkturelle Lage in Deutschland war im Jahr 2016 gekennzeichnet durch ein solides und stetiges Wirtschaftswachstum, mit einem Anstieg des realen Bruttoinlandsproduktes um 1,9 % gegenüber dem Vorjahr.¹⁶ Auch in 2017 wird ein moderates Wachstum von 1,8 % erwartet.¹⁷ Im Euroraum ist gemäß Vereinigung der drei führenden europäischen Wirtschaftsforschungsinstitute, Eurozone Economic Outlook, ebenfalls mit einer stabilen Entwicklung zu rechnen.¹⁸

Vor dem Hintergrund einer stabilen wirtschaftlichen Entwicklung wird unser Geschäftsmodell jedoch im Wesentlichen 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 Apps haben die Internetnutzung als einen festen Bestandteil im Leben der Konsumenten verankert. Insgesamt nutzten im ersten Quartal 2016 87 % der Bevölkerung in Deutschland das Internet (2015: 85 %). 73 % der Nutzer gingen auch mobil ins Netz, dies ist ein Anstieg von 3 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr. 89 % nutzten das Internet zur Suche nach Informationen über Waren und Dienstleistungen.¹⁹ 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.²⁰ In Europa hatten im Jahr 2016 85 % der Privathaushalte Zugang zum Internet, ein Anstieg um 2 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr.²¹

Dieser Trend beeinflusst zunehmend die Allokation von Marketingbudgets. In Deutschland ist der Anteil der Gesamtwerbeausgaben, die Werber in Zeitungswerbung investieren, von 37,8 % im Jahr 2006 auf 23,5 % im Jahr 2016 zurückgegangen und sinkt bis 2019 voraussichtlich weiter auf 20,2 %. Im Gegensatz dazu ist der Anteil

¹⁶ Statistisches Bundesamt, Erste Jahresergebnisse vom 12. Januar 2017

¹⁷ Deutsche Bundesbank, Perspektiven der deutschen Wirtschaft, Monatsbericht, Dezember 2016

¹⁸ Eurozone economic outlook vom 11. Januar 2017

¹⁹ Statistisches Bundesamt, Private Haushalte in der Informationsgesellschaft - Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien, Erhebung 2015 und 2016

²⁰ puls Marktforschung, Dezember 2016

²¹ Eurostat, Internet-Zugangsdichte - Haushalte, Abruf vom 22.01.2016

an den Gesamtwerbeausgaben für Onlinewerbung von 8,3 % im Jahr 2006 auf 31,6 % im Jahr 2016 gestiegen. Die Ausgaben für Onlinewerbung lagen in 2016 bereits 38,1 % höher als die Ausgaben für TV-Werbung. Es wird erwartet, dass der Anteil der Ausgaben für Onlinewerbung weiter zunimmt und im Jahr 2019 36,6 % erreicht.²² Auch Automobilhändler investieren einen wesentlichen Teil des Werbebudgets in Onlinewerbung: In 2016 wurden 48,4 % der Gesamtwerbeausgaben für Onlinewerbung eingesetzt (2015: 54,2 %). Die Abnahme des Online-Anteils gegenüber dem Vorjahr ist im Wesentlichen auf den freien Handel zurückzuführen, welcher im letzten Jahr verstärkt offline über Anzeigen und Flyer geworben hat. Insgesamt ist der Online-Anteil in den letzten fünf Jahren sehr stark gestiegen, von 28,5 % im Jahr 2011 auf 48,4 % im Jahr 2016. 34 % der Händler rechnen mit einem erneuten Anstieg des Online-Anteils im nächsten Jahr.²³

Mit unseren führenden Marktpositionen, sowohl im Vergleich mit reinen Online-Rubriken-Portalen als auch mit allgemeinen Kleinanzeigenportalen, sind wir gut aufgestellt, um von diesem Trend zu profitieren. IS24 ist das marktführende Immobilienanzeigenportal in Deutschland²⁴, AS24 ein führender digitaler Automobilmarktplatz in Europa, mit führenden Positionen in Italien, Belgien (inklusive Luxemburg), den Niederlanden und Österreich und einer zweiten Marktposition in Deutschland²⁵.

Entwicklung des deutschen Wohnimmobilienmarkts

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

In 2015 gab es für den Bereich der Wohnimmobilien (exklusive Wohnbauland) 602.700 Verkaufstransaktionen. Die aktuelle GEWOS-Prognose vom 13. September 2016 erwartet eine jährliche Wachstumsrate von 3,6 % auf zirka 624.800 Verkaufstransaktionen in 2016. Ausgehend von der weiter steigenden Nachfrage nach Immobilien – auch aufgrund der hohen Zuwanderung nach Deutschland – sowie den anhaltend günstigen Finanzierungsbedingungen und dem stabilen wirtschaftlichen Wachstum rechnet GEWOS für 2016 mit einem Anstieg des Transaktionsvolumens im Wohnimmobilienmarkt²⁶ von zirka 9,7 % gegenüber 2015. Auch in 2017 wird die positive Entwicklung auf dem deutschen Immobilienmarkt anhalten, so die Prognose von GEWOS.²⁷

Deutschlands Immobilienmaklerstruktur ist stark fragmentiert. Nach Einschätzungen von Scout24 findet eine Marktkonsolidierung statt, so dass trotz steigenden Transaktionsvolumens die Anzahl der am Markt aktiven Makler auch in 2016 um zirka 8 %

²² ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, Dezember 2016

²³ puls Marktforschung, Dezember 2016

²⁴ Basierend auf Anzahl an Immobilieninseraten (Managementeinschätzung) sowie Besucherzahlen (Unique Monthly Visitors, "UMV") und Nutzeraktivität (comScore Dezember 2016 (Desktop PC für Besucherzahlen, Desktop PC und mobile Endgeräte hinsichtlich Nutzeraktivität))

²⁵ Basierend auf der Anzahl an Automobilinseraten (Autobiz, Dezember 2016)

²⁶ Exklusive Wohnbauland

²⁷ GEWOS 2016

gesunken ist. Dies ist teilweise auf das im Juni 2015 neu eingeführte sogenannte „Bestellerprinzip“ (definiert im Mietrechtsnovellierungsgesetz (MietNovG)) zurückzuführen, sowie auf den Trend zur Professionalisierung in Anlehnung an bereits weiter entwickelte Immobilienmärkte.

Entwicklung des europäischen Automobilmarktes

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

Deutschland stellt mit einer Gesamtanzahl von 45,1 Millionen PKWs in 2015²⁸ und einem Gesamtumsatz von rund 169,5 Milliarden Euro aus Verkäufen von neuen und gebrauchten PKWs²⁹ den größten europäischen Automobilmarkt dar. Laut Kraftfahrt-Bundesamt haben im Jahr 2016 zirka 7,4 Millionen Gebrauchtfahrzeuge den Besitzer gewechselt, dies sind zirka 1 % mehr als in 2015. Insgesamt wurden in 2016 zirka 3,35 Millionen Neufahrzeuge zugelassen, ein Anstieg von 4,5 % gegenüber dem Jahr 2015.³⁰ Für das Jahr 2017 rechnet der Zentralverband Deutsches Kfz-Gewerbe (ZDK) mit einem leichten Rückgang auf rund 3,2 Millionen Pkw-Neuzulassungen. Auf dem Gebrauchtwagenmarkt geht der ZDK für 2017 von einer vergleichbaren Entwicklung wie im Jahr 2016 aus und erwartet 7,3 bis 7,4 Millionen Besitzumschreibungen.³¹ Auch 75 % der Fahrzeughändler rechnen laut Umfrage von AutoScout24 für 2017 mit einem erfolgreichen, zumindest auf vergleichbar hohem Niveau mit 2016, ersten Halbjahr. Besonders optimistisch zeigen sich hier die markengebundenen Händler.³²

Italien ist ein weiterer großer Automobilmarkt in Europa mit zirka 37,4 Millionen registrierten PKW.³³ Die Zahl der verkauften PKW in Italien ist im Zeitraum nach der Wirtschaftskrise zurückgegangen. Für das Jahr 2016 berichtet das italienische Ministerium für Verkehr ein Wachstum von 15,8 % gegenüber dem Vorjahr auf rund 1,8 Millionen Fahrzeugzulassungen (2015: 1,5 Millionen Fahrzeugzulassungen).³⁴ Damit liegt der italienische Automobilmarkt zwar immer noch 28,0 % unter dem Vorkrisenniveau (2007: 2,5 Millionen Fahrzeugzulassungen), zeigt aber Anzeichen der Erholung. Für das Jahr 2017 rechnet das italienische Forschungsinstitut für den Automobilmarkt Centro Studi Promotor mit einem weiteren Anstieg von rund 12,8 % in 2017 auf 2,0 Millionen Fahrzeugzulassungen.³⁵ Vor diesem Hintergrund ist die Anzahl der Online-Automobilanzeigen im Dezember 2016 um 13,2 % gegenüber dem Vorjahr gestiegen.³⁶

²⁸ Kraftfahrt-Bundesamt

²⁹ DAT, DAT-Report 2016

³⁰ Kraftfahrt-Bundesamt, Fahrzeugzulassungen im Dezember 2016, Januar 2017

³¹ Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe, November 2016

³² puls Marktforschung, Dezember 2016

³³ Automobile Club D'Italia, Angabe für 2015, Statistisches Jahrbuch 2016

³⁴ UNRAE, Immatricolazioni di autovetture per marca Dicembre 2016, Januar 2017

³⁵ Centro Studi Promotor, Dati e Analisi, Ausgabe Januar 2017

³⁶ Autobiz, Dezember 2016

Der Automobilmarkt in den Benelux-Staaten hat sich im Gegensatz zu Italien in den letzten zehn Jahren stabil entwickelt. Belgien verzeichnete mit 539.519 Neuzulassungen einen Anstieg von 7,7 % gegenüber dem Vorjahr (2015: 501.066).³⁷ In 2016 gab es in den Niederlanden 382.825 Neuzulassungen, und somit, im Wesentlichen bedingt durch steuerliche Änderungen im Bereich der Dienstwagen, 14,7 % weniger als im Vorjahr. Für das Jahr 2017 wird auf Basis steuerlicher Anpassungen eine Stabilisierung des Marktes und ein deutliches Wachstum der Neuzulassungen auf circa 415.000 erwartet.³⁸ Der Gebrauchtwagenmarkt wuchs im Jahr 2016 um 3,6 % gegenüber 2015, rund 2,0 Millionen Fahrzeuge wechselten den Besitzer im Jahr 2016.³⁹ Die Anzahl der Online-Automobilanzeigen in den Benelux-Staaten ist im Dezember 2016 gegenüber dem Vorjahr um 11,5 % gestiegen.⁴⁰

Geschäftsentwicklung Konzern

Die Strategie der konsequenten Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Nutzer, der Steigerung des Anzeigenbestandes, der Verbesserung des Leistungsversprechens durch Zusatzprodukte sowie der Weiterentwicklung von einem Kleinanzeigenportal zu einem Marktnetzwerk zahlt sich aus. Scout24 befindet sich weiterhin auf Wachstumskurs und erzielte im Geschäftsjahr 2016 eine deutliche Steigerung der Außenumsätze um 12,3 % auf 442,1 Millionen Euro. Dieser Anstieg ist hauptsächlich zurückzuführen auf die steigende Kundenanzahl und eine zunehmende Penetration von Sichtbarkeitsprodukten bei AS24, eine verbesserte Zielgruppenansprache („programmatic advertising“) unserer Werbeangebote und das verbesserte Angebot von Dienstleistungen entlang des Immobilienverkaufs- bzw. Vermietungsprozesses. Auch Akquisitionen haben in 2016 zum Wachstum beigetragen, hier insbesondere die Akquisition des niederländischen digitalen Automobilanzeigenportals European Auto Trader B.V. („AutoTrader.nl“).

Der gruppenübergreifende Bereich Scout24 Media, welcher Aktivitäten im Werbeanzeigenverkauf unterstützt und alle Aktivitäten im Bereich der Dienstleistungen für Nutzer bündelt, konnte im Jahr 2016 seine Position ausbauen und die Positionierung der Scout24 als führender datengetriebener Herausgeber in Deutschland und Europa weiter festigen.

Basierend auf dem starken operativen Leverage und somit einem unterproportionalen Kostenwachstum verbesserte sich das Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Gesamtjahr 2016 um 18,4 % auf 224,5 Millionen Euro, die Marge betrug 50,8 %; im Gesamtjahr 2015 betrug die Marge 48,2 %.

³⁷ FEBIAC, Immatriculations de véhicules neufs Décembre 2016, Januar 2017

³⁸ RAI, Januar 2017

³⁹ VWE Automotive, Januar 2017

⁴⁰ Autobiz, Dezember 2016

Die Investitionen im Jahr 2016 betrugen 19,5 Millionen Euro und liegen somit auf Vorjahresniveau (2015: 19,3 Millionen Euro). Im Verhältnis zum Umsatz verringerte sich das Investitionsvolumen auf 4,4 % gegenüber 4,9 % im vergleichbaren Vorjahreszeitraum.

Die Cash Contribution, definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen, stieg im Geschäftsjahr 2016 um 34,7 Millionen Euro auf 205,0 Millionen Euro gegenüber dem Vergleichszeitraum 2015. Die Cash Conversion Rate⁴¹, bezogen auf das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, betrug 91,3 % gegenüber 89,8 % der Vergleichsperiode.

Kapitalausstattung
und Finanzierungsstruktur
↳ Seite 70

Zum 31. Dezember 2016 beliefen sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf 43,4 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 70,6 Millionen Euro). Die Nettofinanzverbindlichkeiten⁴² beliefen sich auf 633,9 Millionen Euro, im Vergleich zu 711,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2015. Dies ist in erster Linie auf die freiwillige Tilgung von Finanzverbindlichkeiten von insgesamt 100,0 Millionen Euro zurückzuführen.

Mit den vorgelegten Zahlen hat Scout24 die Prognose aus dem Geschäftsbericht 2015 voll erfüllt. Das Umsatzwachstum liegt mit 12,3 % im Rahmen der Erwartungen (Wachstum um einen niedrigen zweistelligen Prozentbereich), die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit liegt mit 50,8 % leicht über den Erwartungen (zwischen 49,5 % und 50,5 %). Die nicht-operativen Kosten beliefen sich auf insgesamt 17,8 Millionen Euro, und somit über der avisierten Größenordnung (rund 14,5 Millionen Euro). Dies ist im Wesentlichen auf höhere Aufwendungen für die durchgeführte Reorganisation zurückzuführen. Die Investitionen liegen mit einer Gesamthöhe von 19,5 Millionen Euro leicht über den Erwartungen, welche von leicht niedrigeren Investitionen als im Geschäftsjahr 2015 (19,3 Millionen Euro) ausging. Dies ist insbesondere auf eine höhere Aktivierung von Entwicklungskosten im Bereich IS24 zurückzuführen.

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 Umsatz, EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit bzw. die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit sowie weitere Leistungskennzahlen, wie im Kapitel Steuerungssystem erläutert. Diese Kennzahlen und ihre Entwicklung im Berichtszeitraum werden im nachfolgenden Abschnitt dargestellt.

⁴¹ Cash conversion rate ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit abzüglich Investitionen im Verhältnis zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

⁴² Nettofinanzverbindlichkeiten sind definiert als Summe der kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten vermindert um liquide Mittel.

Wesentliche Leistungsindikatoren

(in Millionen Euro)	Q4 2016 (ungeprüft)	Q4 2015 (ungeprüft)	+/-	GJ 2016	GJ 2015	+/-
Umsatzerlöse von Kernmaklern (Deutschland)	39,7	38,7	2,6 %	156,9	149,6	4,9 %
Umsatzerlöse von sonstigen Maklern	9,1	8,3	9,6 %	35,4	33,7	5,0 %
Sonstige Umsatzerlöse	24,3	22,7	7,0 %	92,4	83,5	10,7 %
Außenumsätze gesamt	73,1	69,8	4,7 %	284,6	266,7	6,7 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	45,7	40,0	14,3 %	179,2	159,2	12,6 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	62,5 %	57,3 %	5,2pp	63,0 %	59,7 %	3,3pp
EBITDA	42,3	35,8	18,2 %	162,6	147,9	9,9 %
Investitionen	3,4	2,2	54,5 %	11,1	9,8	13,3 %
Kernmakler (Anzahl zum Periodenende)	17.411	19.355	-10,0 %	17.411	19.355	-10,0 %
Kernmakler (Anzahl Periodendurchschnitt)	17.390	19.698	-11,7 %	18.383	20.724	-11,3 %
Kernmakler ARPU (EUR/Monat) UMV⁴³	762	655	16,3 %	711	602	18,1 %
(nur Desktop, in Zahlen und Millionen) UMV⁴⁴	5,1	7,2	-29,2 %	6,4	7,7	-16,9 %
(Multiplattform, in Zahlen und Millionen)	10,3	11,7	-12,0 %	11,9	11,9	-0,0 %

Die Außenumsätze im Segment IS24 stiegen im Berichtszeitraum um 6,7 % auf 284,6 Millionen Euro im Vergleich zu 266,7 Millionen Euro in 2015. Das Umsatzwachstum liegt somit am unteren Ende der im Geschäftsbericht 2015 kommunizierten Erwartungen (Wachstum um einen hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentbereich). Der größte Umsatzanteil entfällt, wie auch im Vorjahr, auf die Umsatzerlöse von Kernmaklern, welche um 4,9 % auf 156,9 Millionen Euro (2015: 149,6 Millionen Euro) zunahmen. Getrieben wurde dieses Umsatzwachstum von einem erwartungsgemäß starken Anstieg des ARPU⁴⁵ um 18,1 % auf 711 Euro für das Gesamtjahr 2016 (2015: 602 Euro), der eine abnehmende Anzahl an Kernmaklern teilweise ausgleichen konnte. Die Anzahl an Kernmaklern verringerte sich zu Ende Dezember 2016 im

⁴³ ComScore 2016, Mittelwert der jeweiligen Periode

⁴⁴ ComScore 2016, Mittelwert für den Zeitraum von Januar bis Mai 2016 sowie Oktober bis Dezember 2016. Im Zeitraum von Juni bis September 2016 wurden fehlerhafte Daten erhoben, dieser Zeitraum wurde daher in der Berechnung des Mittelwertes ausgeschlossen.

⁴⁵ ARPU: Durchschnittlicher Erlös pro User, berechnet über die mit Kernmaklern erzielten Umsatzerlöse im jeweiligen Zeitraum geteilt durch die durchschnittliche Anzahl der Kernmakler (berechnet aus Bestand an Kernmaklern am Beginn und am Ende des Zeitraums), weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum.

Vergleich zu Ende Dezember 2015 von 19.355 um 1.944 auf 17.411. Der Rückgang liegt leicht über den Erwartungen und ist bedingt durch Anbieterwechsel, dem Umstieg einiger Makler auf das professionelle Pay-per-Ad Modell sowie Geschäftsaufgaben infolge des im Juni 2015 eingeführten Mietnovellierungsgesetzes (auch bekannt als „Bestellerprinzip“) und der Marktbedingungen in Deutschland. Die Migration unserer Kunden in das Mitgliedschaftsmodell geht dessen ungeachtet weiterhin erwartungsgemäß voran, bis Ende Dezember 2016 haben von den rund 90,0 % unserer Kernmakler, denen wir das Mitgliedschaftsmodell im Jahr 2016 angeboten haben, 86,9 % gewechselt (2015: 76,4 %).

Die Umsatzerlöse von sonstigen Maklern sind im Jahresvergleich um 5,0 % auf 35,4 Millionen Euro (2015: 33,7 Millionen Euro) gewachsen. Das Wachstum liegt somit leicht über der im Geschäftsbericht 2015 kommunizierten Prognose (Wachstum um einen niedrigen einstelligen Prozentsatz), hauptsächlich bedingt durch dynamisch steigende Umsatzerlöse der Immobilienmarktplätze in Österreich, welche zusätzlich durch die Akquisition der immodirekt.at unterstützt wurden (Umsatzbeitrag seit 01. Juni 2016: 0,5 Millionen Euro). Auch die Umsatzerlöse im professionellen Pay-Per-Ad-Bereich haben sich trotz sinkender Buchungszahlen leicht positiv entwickelt. Die Umsatzerlöse der CRM-Software FlowFact waren im Wesentlichen stabil. My-next-home hat seit der Akquisition zum 01. Juni 2016 mit 0,2 Millionen Euro zu den Umsatzerlösen von sonstigen Maklern beigetragen.

Die Initiativen im Bereich der Dienstleistungen entlang des gesamten Immobilienverkaufs- bzw. Vermietungsprozesses, gesteuert durch den gruppenübergreifenden Bereich Scout24 Media, trugen in erster Linie zum Anstieg der sonstigen Umsatzerlöse um 10,7 % auf 92,4 Millionen Euro in 2016 bei (2015: 83,5 Millionen Euro). Auch der Bereich der privaten Kleinanzeigen trug aufgrund leicht ansteigender Buchungszahlen positiv zum Umsatzwachstum bei. Darüber hinaus beinhalten die sonstigen Umsatzerlöse 1,6 Millionen Euro Umsatzerlöse der classmarkets GmbH, Berlin, die am 8. September 2015 gekauft wurde (2015: 0,5 Millionen Euro). Das Wachstum der sonstigen Umsatzerlöse entspricht somit voll den Erwartungen eines Wachstums im niedrigen zweistelligen Prozentbereich.

IS24 konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr seine Marktstellung weiter ausbauen: Im Einklang mit der Marktentwicklung, welche mit einer Verringerung der durchschnittlichen Standzeiten der Anzeigen auf den Plattformen einhergeht, ist in 2016 die Gesamtzahl an Anzeigen auf der IS24 Plattform zwar leicht rückläufig (zirka 466 Tausend Anzeigen zum Dezember 2016 im Vergleich zu zirka 504 Tausend Anzeigen im Dezember 2015), der Marktanteil konnte jedoch ausgebaut werden.⁴⁶ Die Anzahl der Anzeigen im Vergleich zum nächsten Wettbewerber wurde von 1,4fach in 2015 auf das 1,6fache in 2016 erhöht.⁴⁷

⁴⁶ Schätzungen des Managements

⁴⁷ Schätzungen des Managements

Durch dieses umfangreiche Angebot konnte IS24 seine führende Position bei Besucherzahlen („Traffic“) und Nutzeraktivität behaupten, mit durchschnittlich 477 Millionen Minuten verbrachter Zeit auf der Plattform in 2016 (Desktop-PC und mobile Endgeräte, 2,6 mal mehr im Vergleich zum engsten Wettbewerber).⁴⁸ Die durchschnittliche Anzahl an Besuchen („Sessions“) pro Monat auf den Webseiten lag in 2016 bei 72 Millionen (2015: 72 Millionen), wohingegen, unterstützt durch unseren „mobile-first“ Ansatz, die durchschnittliche Anzahl an Besuchen über mobile Endgeräte um 9,6 % zunahm.⁴⁹ Die durchschnittliche Anzahl an Besuchen über mobile Endgeräte machen zwischenzeitlich 68,6 % der Gesamtsessions aus (63,2 % in 2015).

Vor dem Hintergrund der positiven Umsatzentwicklung sowie durch konsequente Weiterführung des „OneScout24“-Ansatzes erhöhte sich das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in 2016 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 12,6 % auf 179,2 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg auf 63,0 % im Vergleich zu 59,7 % im Gesamtjahr 2015 und übertrifft damit die Erwartungen wie im Geschäftsbericht 2015 kommuniziert (zwischen 60,5 % und 61,5 %).

Die Investitionen in der Berichtsperiode betrugen 11,1 Millionen Euro im Vergleich zu 9,8 Millionen Euro im Vergleichszeitraum 2015. Wesentlicher Grund für den Anstieg war eine höhere Aktivierung von Entwicklungskosten als im Vorjahr, im Wesentlichen bedingt durch zusätzliche Projekte sowie durch gestiegene Personalkosten.

⁴⁸ ComScore 2016, Mittelwert für den Zeitraum von Januar bis Juni 2016 sowie November bis Dezember 2016. Im Zeitraum von Juli bis Oktober 2016 wurden fehlerhafte Daten erhoben, dieser Zeitraum wurde daher in der Berechnung des Mittelwertes ausgeschlossen.

⁴⁹ Schätzungen des Managements, basierend auf Sitzungen auf der IS24 Plattform über mobile Endgeräte, mobil-optimierte Webseite und IS24-Apps im Verhältnis zu Gesamtbesuchern, gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor (google analytics).

Wesentliche Leistungsindikatoren

(in Millionen Euro)	Q4 2016 (ungeprüft)	Q4 2015 (ungeprüft)	+/-	GJ 2016	GJ 2015	+/-
Umsatzerlöse von Kernhändlern (Deutschland)	15,2	12,1	25,6 %	55,8	43,3	28,9 %
Umsatzerlöse von Kernhändlern (Benelux/Italien)	12,7	9,6	32,3 %	48,9	36,0	35,8 %
Umsatzerlöse von anderen Händlern	3,5	3,1	12,9 %	13,6	11,6	17,2 %
Sonstige Umsatzerlöse	10,1	8,7	16,1 %	33,6	30,0	12,0 %
Außenumsätze gesamt	41,5	33,4	24,3 %	152,0	120,7	25,9 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	16,7	8,9	87,6 %	64,2	43,8	46,6 %
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	40,2 %	26,7 %	13,5pp	42,2 %	36,2 %	6,0pp
EBITDA	14,1	8,1	74,1 %	55,9	39,7	40,8 %
Investitionen	1,7	3,1	-45,2 %	7,3	9,0	-18,9 %
Deutschland						
Kernhändler (Anzahl zum Periodenende)	24.421	22.298	9,5 %	24.421	22.298	9,5 %
Kernhändler (Anzahl Periodendurchschnitt)	24.351	22.137	10,0 %	23.360	21.036	11,0 %
Kernhändler ARPU (EUR/Monat)	208	182	14,3 %	199	171	16,4 %
UMV⁵⁰ (nur Desktop, in Zahlen und Millionen)	3,0	4,2	-28,6 %	3,7	4,5	-17,8 %
UMV⁵¹ (Multiplattform, in Zahlen und Millionen)	5,3	6,2	-14,5 %	6,1	6,5	-6,2 %
Benelux/Italien						
Kernhändler (Anzahl zum Periodenende)	18.747	17.447	7,5 %	18.747	17.447	7,5 %
Kernhändler (Anzahl Periodendurchschnitt,)	18.623	17.363	7,3 %	18.097	16.922	6,9 %
Kernhändler ARPU (EUR/Monat)	228	184	23,9 %	225	177	27,1 %
UMV⁵² (nur Desktop, in Zahlen und Millionen)	2,5	2,9	-13,8 %	2,8	3,1	-9,7 %

Die Außenumsätze im Segment AS24 zeigen einen starken Wachstumskurs mit einem Anstieg von 25,9 % auf 152,0 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2016 gegenüber 120,7 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2015. Dieser Anstieg übertrifft die im Ge-

⁵⁰ ComScore 2016, Mittelwert der jeweiligen Periode

⁵¹ ComScore 2016, Mittelwert der jeweiligen Periode

⁵² ComScore 2016, Mittelwert der jeweiligen Periode

schäftsbericht 2015 kommunizierte Prognose, welche von einem ähnlichen Wachstum wie im Jahr 2015 (13,0 %) ausgegangen ist, bei weitem. Der dynamische Anstieg wird hauptsächlich durch einen höher als erwarteten Anstieg der Umsatzerlöse von Kernhändlern Deutschland um 28,9 % (erwartet: niedriger zweistelliger Prozentsatz) und Benelux/Italien um 35,8 % (erwartet: ähnliche Größenordnung wie in 2015, d.h. rund 15,1 %) bestimmt. Beide profitieren den Erwartungen entsprechend von einer wachsenden Anzahl Kernhändler sowie einem starken Wachstum des ARPU (durchschnittlicher Erlös pro Kernhändler pro Monat). Das Wachstum des ARPU lässt sich größtenteils auf die zunehmende Penetration der Sichtbarkeitsprodukte zurückführen. Die im Februar akquirierte AutoTrader.nl trug erwartungsgemäß 5,5 Millionen Euro zum Umsatz der AS24 bei, wovon 5,0 Millionen Euro auf Umsatzerlöse von Kernhändlern entfallen. Bereinigt um den Konsolidierungseffekt sind die Umsatzerlöse von Kernhändlern Benelux/Italien um 21,9 %, die Außenumsätze im Segment AS24 um 21,7 % gewachsen. Die Anzahl der Kernhändler in Deutschland stieg zum 31. Dezember 2016 um 9,5 % auf 24.421 und der ARPU (durchschnittlicher Erlös pro Kernhändler) nahm um 16,4 % auf 199 Euro im Vergleich zum Gesamtjahr 2015 zu. In Benelux und Italien stieg der ARPU um 27,1 % auf 225 Euro einhergehend mit der wachsenden Anzahl der Kernhändler um 7,6 % auf 18.747.

Die Umsatzerlöse von anderen Händlern stiegen, angetrieben durch Wachstum der Umsatzerlöse in Österreich und Spanien, ebenfalls deutlich um 17,2 % auf 13,6 Millionen Euro (2015: 11,6 Millionen Euro). Auch das Produkt „Express-Verkauf“, entstanden durch die Akquisition der easyautosale im Jahr 2015, hat positiv zum Wachstum der Umsatzerlöse von anderen Händlern beigetragen. Die sonstigen Umsatzerlöse profitierten von einem soliden Wachstum der Werbeumsätze, insbesondere mit OEM, und nahmen um 12,0 % auf 33,6 Millionen Euro zu (2015: 30,0 Millionen). Die Prognose einer positiven Entwicklung der Umsatzerlöse von anderen Händlern und der sonstigen Umsatzerlöse wurde somit voll bestätigt.

Durch Vorantreiben der strategischen Ausrichtung auf die Erhöhung des Anzeigenbestandes, durch Steigerung der Nutzerfreundlichkeit, durch ein verbessertes Angebot für mobile Endgeräte, sowie durch die Fortführung der Händler-Neugewinnungsstrategie in den vergangenen zwölf Monaten erreichte AS24 eine weitere Erhöhung des gesamten Anzeigenbestandes um 6,6 % auf 1.286 Tausend im Dezember 2016 (im Vergleich zu 1.206 Tausend im Dezember 2015). Des Weiteren konnte AS24 seine Marktführerschaft, basierend auf Anzahl der Anzeigen in Belgien (inklusive Luxemburg), Niederlande und Österreich, erfolgreich verteidigen sowie in Italien weiter ausbauen.⁵³ Durch verbesserte Funktionalität für mobile Endgeräte stieg der Anteil der Sitzungen über mobile Endgeräte an den Gesamtsitzungen in Deutschland auf 63,0 % im Jahresdurchschnitt 2016. In 2015 betrug der Anteil der Sitzungen über mobile Endgeräte im Durchschnitt 49,7 % der Gesamtsitzungen. Der durchschnittliche Anteil der Besuche über mobile Endgeräte an den Gesamtbesuchen in Belgien, den Niederlanden und Italien stieg im gleichen Zeitraum von 53,1 % auf 63,5 %.⁵⁴

⁵³ Autobiz, Dezember 2016

⁵⁴ Schätzungen des Managements, basierend auf Sitzungen auf der AS24 Plattform über mobile Endgeräte, mobil-optimierte Webseite und Apps im Verhältnis zu Gesamtbesuchern, gemessen mit dem eigenen Traffic Monitor (Google Analytics).

Die positive Umsatzentwicklung sowie die Weiterführung des „OneScout24“-Ansatzes spiegelt sich im EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit wider, welches um 46,6 % auf 64,2 Millionen Euro zunahm. Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg um 6,0 Prozentpunkte auf 42,2 %, die Prognose aus dem Geschäftsbericht 2015 wurde somit auch hier übertroffen (Anstieg der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um einige wenige Prozentpunkte).

Die Investitionen beliefen sich im Geschäftsjahr 2016 auf 7,3 Millionen Euro, im Vergleichszeitraum betragen diese 9,0 Million Euro. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf die auslaufenden Investitionen im Zusammenhang mit einem technologischen Wechsel der AS24-Plattform sowie der Migration einiger Applikationen in die „Cloud“ zurückzuführen.

Corporate

Die Außenumsätze waren im Geschäftsjahr 2016 erwartungsgemäß weiter rückläufig (1,3 Millionen Euro im Vergleich zu 2,8 Millionen Euro in 2015). Das um den Ausgleich der Management Fee bereinigte EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2016 negative 18,7 Millionen Euro verglichen mit negativen 14,1 Millionen Euro für das Gesamtjahr 2015. Die erwartungsgemäße Verschlechterung begründet sich durch die Fortführung des „OneScout24“-Ansatzes und die damit verbundene verstärkte Bündelung von gruppenweiten Funktionen im Segment Corporate.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns

Änderung der Berichtsstruktur

Zur Vereinheitlichung des internen und externen Reportings und der damit einhergehenden Verbesserung der Steuerungsstruktur wurde die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zum 1. Januar 2016 vom Umsatz- auf das Gesamtkostenverfahren umgestellt. Die Umstellung auf das Gesamtkostenverfahren stellt eine freiwillige Änderung von Bilanzierungs-, Bewertungs- und Ausweismethoden im Sinne des IAS 8.14b dar. Um die Vergleichbarkeit zu den Vorjahresperioden zu gewährleisten, wurden die entsprechenden Werte rückwirkend angepasst.

Ertragslage

Scout24 hat auch im Geschäftsjahr 2016 ihren Wachstumskurs beibehalten und konnte die Umsatzerlöse um 48,5 Millionen Euro oder 12,3 % auf 442,1 Millionen Euro im Vergleich zum Geschäftsjahr 2015 (393,6 Millionen Euro) steigern, im Wesentlichen getrieben durch die starke Performance von AutoScout24 (AS24) und die Initiativen zur Monetarisierung der Dienstleistungsangebote für Nutzer unter dem Dach Scout24 Media. Die Neu-Akquisitionen im Geschäftsjahr 2016, AutoTrader.nl, immodirekt.at sowie my-next-home.de, trugen insgesamt 6,3 Millionen Euro zum Umsatz in 2016 bei. Bereinigt um die Akquisitionen betrug das Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2016 10,7 % im Vergleich zum Gesamtjahr 2015.

Die aktivierten Entwicklungskosten stiegen im Geschäftsjahr 2016 aufgrund verstärkter Entwicklungsleistungen um 1,0 Millionen Euro auf 11,7 Millionen Euro.

Die sonstigen betrieblichen Erträge lagen im Geschäftsjahr 2016 mit 2,6 Millionen Euro deutlich unter dem Vorjahresniveau (8,5 Millionen Euro). Dies lässt sich im Wesentlichen auf einen Ertrag durch Weiterverrechnung von Kosten des Börsengangs in Höhe von 5,0 Millionen Euro in 2015 zurückführen.

Der Personalaufwand (inklusive nicht-operativer Effekte in Höhe von 15,3 Millionen Euro) nahm um 12,5 Millionen Euro bzw. 12,6 % auf 112,0 Millionen Euro (2015: 99,5 Millionen Euro, davon nicht-operative Effekte in Höhe von 11,9 Millionen Euro) und damit überproportional zur durchschnittlichen Mitarbeiterzahl zu; dies begründet sich im Wesentlichen durch nicht-operative Aufwendungen im Rahmen der im Jahr 2016 durchgeführten Reorganisation und aus anteilsbasierter Vergütung, aber auch durch einen höheren Personalaufwand pro FTE aufgrund einer veränderten Personalstruktur, welche den erhöhten Anforderungen Rechnung trägt.

Aufgrund des operativen Leverage entwickelten sich Marketingaufwand (50,6 Millionen Euro) und IT-Aufwand (13,3 Millionen Euro) trotz einem Anstieg der Umsatzerlöse in 2016 im Vergleich zum Vorjahr weitestgehend stabil (2015: 50,6 Millionen Euro bzw. 12,3 Millionen Euro).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen verringerten sich im Vergleich zum Geschäftsjahr 2015 um 9,5 Millionen Euro bzw. 11,4 % auf 73,7 Millionen Euro (2015: 83,2 Millionen Euro). Dies ist im Wesentlichen zurückzuführen auf gesunkene Beratungs- und sonstige Dienstleistungen, welche in 2015 durch nicht-operative Kosten des Börsengangs in Höhe von 10,5 Millionen Euro belastet waren.

Als Ergebnis der zuvor beschriebenen Entwicklungen stieg das Betriebsergebnis vor Abschreibungen - EBITDA (im folgenden „EBITDA“) im Berichtszeitraum um 23,9 % auf 206,8 Millionen Euro (2015: 166,9 Millionen Euro).

Im EBITDA enthalten sind 17,8 Millionen Euro nicht-operative Kosten (Vorjahr: 22,6 Millionen Euro), welche sich im Wesentlichen aus Personalaufwand sowie Kosten im Rahmen von M&A Transaktionen zusammensetzen. Der Personalaufwand beinhaltet Personalaufwand aus anteilsbasierter Vergütung für Managementbeteiligungsprogramme (aus Programm 2014 und Programm 2015) in Höhe von 4,1 Millionen Euro (Vorjahr: 3,6 Millionen Euro) und aus leistungsbasierter Vergütung aus Kaufvertragsverpflichtungen in Höhe von 2,8 Millionen Euro (Vorjahr: 2,2 Millionen Euro). Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stieg dementsprechend um 18,4 % von 189,6 Millionen Euro auf 224,5 Millionen Euro.

Anteilsbasierte
Vergütung
↘ Seite 184

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

Überleitungsrechnung EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit

Konzern (in Millionen Euro)	GJ 2016	GJ 2015
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	224,5	189,6
Nicht-operative Kosten	-17,8	-22,6
darin Personalaufwand	-15,3	-11,9
darin Kosten im Rahmen von M&A Transaktionen	-3,3	0,0
darin Kosten des Börsengangs	0,0	-5,5
darin sonstige nicht-operative Kosten	0,8	-5,3
EBITDA	206,8	166,9

IS24 (in Millionen Euro)	GJ 2016	GJ 2015
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	179,2	159,2
Nicht-operative Kosten	-16,6	-16,6
darin Personalaufwand	-9,6	-5,4
darin Kosten im Rahmen von M&A Transaktionen	-0,1	-1,0
darin sonstige nicht-operative Kosten	0,7	-1,1
darin Management Fee ⁵⁵	-7,5	-3,8
EBITDA	162,6	147,9

AS24 (in Millionen Euro)	GJ 2016	GJ 2015
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	64,2	43,8
Nicht-operative Kosten	-8,3	-4,1
darin Personalaufwand	-1,5	-2,0
darin Kosten im Rahmen von M&A Transaktionen	-2,4	-0,1
darin sonstige nicht-operative Kosten	-0,3	-0,2
darin Management Fee ⁵⁶	-4,1	-1,7
EBITDA	55,9	39,7

Die Abschreibungen beliefen sich auf 65,5 Millionen Euro, von denen 49,6 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte entfallen, die aus Kaufpreisallokationen entstanden sind (2015: 65,6 Millionen Euro bzw. 48,8 Millionen Euro).

Der Nettofinanzaufwand belief sich im Geschäftsjahr 2016 auf 43,8 Millionen Euro, verglichen mit 22,4 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2015, wobei im Jahr 2015 ein einmaliger Ertrag aus dem Verkauf von Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Un-

^{55,56} Das Corporate Segment berechnet zur Abdeckung gewisser Management Dienstleistungen an IS24 und AS24 eine Management Fee. 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.

ternehmen in Höhe von 22,1 Millionen Euro enthalten ist. Der im Nettofinanzaufwand enthaltene Zinsaufwand Dritte belief sich im Geschäftsjahr 2016 auf 45,8 Millionen Euro (2015: 47,7 Millionen Euro). Bedingt durch am Ende des Geschäftsjahres 2016 durchgeführte Refinanzierung und die unterjährig getätigten vorzeitigen Rückzahlungen des vorherigen Konsortialkredits in Höhe von 100,0 Millionen Euro, ist der Zinsaufwand Dritte in 2016 belastet durch einen Einmaleffekt in Höhe von 14,4 Millionen Euro für die Amortisation von Anschaffungsnebenkosten des vorherigen Konsortialkredits.

Der Ertragsteueraufwand belief sich im Geschäftsjahr 2016 auf 31,6 Millionen Euro, woraus sich eine effektive Steuerquote von 32,1 % ergibt, verglichen mit einem Steueraufwand in Höhe von 22,0 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2015. Den Ertragsteueraufwand mindern latente Steuererträge in Höhe von 11,2 Millionen Euro, die im Wesentlichen auf Abschreibungen auf Vermögenswerte, die aus Kaufpreisallokationen entstanden sind, entfallen. Im Geschäftsjahr 2015 beliefen sich die latenten Steuererträge auf 10,1 Millionen Euro.

Entsprechend verzeichnete Scout24 für das Geschäftsjahr 2016 ein Konzernergebnis nach Steuern in Höhe von 66,9 Millionen Euro. Hierin enthalten ist ein auf Anteile nicht beherrschender Gesellschafter entfallender Verlust in Höhe von minus 0,3 Millionen Euro. Den Aktionären zuzurechnen ist somit ein Ergebnis in Höhe von 67,2 Millionen Euro, woraus sich ein Ergebnis je Aktie von 0,62 Euro ergibt.

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 derzeitige Dividendenpolitik ist mit dem Verschuldungsgrad (Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten 12 Monate) verknüpft. Der Zielkorridor für den Verschuldungsgrad liegt bei 2,50:1. Dieser Wert wird voraussichtlich Mitte des Jahres 2017 erreicht. Aufgrund dessen und unter Berücksichtigung der erreichten signifikanten Reduktion der Zinsmargen im Rahmen der Refinanzierung Ende des Jahres 2016 schlägt der Vorstand dem Aufsichtsrat für das Jahr 2016 eine Dividende in Höhe von EUR 0,30 je dividendenberechtigter Aktie vor. Dies entspricht einer Ausschüttung von 32,28 Millionen Euro. Bezogen auf den Kurs zum 30. Dezember 2016 ergibt sich eine Dividendenrendite von 0,9 %.

Kapitalausstattung und Finanzierungsstruktur

Die Scout24 AG refinanzierte sich zum Ende des Geschäftsjahres 2016 und löste den existierenden Konsortialkredit mit einer Restschuld in Höhe von 681,0 Millionen Euro zum 30. Dezember 2016 ab. Im Rahmen des neuen Konsortialkreditvertrags (Facility Agreement, im folgenden „FA“) verfügte die Scout24 AG zum 31. Dezember 2016 über einen Gesamtkreditrahmen in Höhe von 800,0 Millionen Euro. Der unbesicherte Konsortialkredit setzt sich aus 600,0 Millionen Euro Stammkredit sowie einem revolvingierenden Kreditrahmen in Höhe von 200,0 Millionen Euro, von dem 80,0 Millionen Euro in Anspruch genommen worden sind, zusammen. Der Stammkredit ist jährlich bis zur Fälligkeit zum 29. Dezember 2021 mit mindestens 30,0 Millionen Euro zu tilgen, der verbleibende Betrag sowie der revolvingierende Kreditrahmen sind endfällig.

Der Zinssatz für die unter dem Konsortialkredit gezogenen Fazilitäten basiert auf dem EURIBOR plus einer Zinsmarge, welche an den Verschuldungsgrad geknüpft ist. Im Rahmen des neuen FA konnten die Zinsmargen signifikant gesenkt werden, so dass die höchste Zinsmarge nun bei 2,0 % (vor Refinanzierung: 4,25 %) liegt. Der EURIBOR ist nach unten bei 0,0 % begrenzt.

Das im Rahmen des FA geltende Covenant bezieht sich auf das Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate (Verschuldungsgrad) und liegt zum 31.12.2016 bei 3,75:1,00. Im Berichtszeitraum wurde der Covenant eingehalten, zum 31. Dezember 2016 betrug der EBITDA-Headroom 24,0 %.

Aufgrund der guten Cash Conversion Rate⁵⁷ konnten im Laufe des Jahres 2016 in Summe 100,0 Millionen Euro, zu jeweils einer Tranche in Höhe von 40,0 Millionen Euro im April und 60,0 Millionen Euro im September 2016, des damals bestehenden Kredits freiwillig getilgt werden.

Neben dem Bestand an liquiden Mitteln in Höhe von 43,4 Millionen Euro (31.12.2015: 70,6 Millionen Euro) verfügt der Konzern zudem über Liquidität aus dem oben genannten Kontokorrent-Kredit in Höhe von 120,0 Millionen Euro, welche zum 31.12.2016 nicht in Anspruch genommen wurde. Für Avale wurde neben dem FA ein weiterer Kreditvertrag in Höhe von 0,4 Millionen Euro abgeschlossen.

Leasingverhältnisse und sonstige Verpflichtungen
↪ Seite 174

Zum Bilanzstichtag bestanden außerbilanzielle Verpflichtungen in einer Gesamthöhe von 30,2 Millionen Euro, davon 13,1 Millionen Euro mit einer Restlaufzeit von einem Jahr, 15,2 Millionen Euro mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr bis fünf Jahre und 1,9 Millionen mit einer Restlaufzeit über fünf Jahre. Zum 31. Dezember 2015 bestanden außerbilanzielle Verpflichtungen in einer Gesamthöhe von 36,2 Millionen Euro. Der Rückgang um 6,0 Millionen Euro bedingt sich im Wesentlichen durch die Verkürzung der Restmietlaufzeit für Büroflächen aufgrund von befristeten Mietverträgen.

⁵⁷ Cash Conversion Rate ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit abzüglich Investitionen im Verhältnis zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

Liquiditäts- und Investitionsanalyse

Scout24 erzielte im Geschäftsjahr 2016 einen Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe von 154,9 Millionen Euro, ein Anstieg um 24,4 % im Vergleich zu 124,5 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2015. Dies ist im Wesentlichen auf das gestiegene EBITDA zurückzuführen. Gegenläufig wirkten Zahlungsmittelabflüsse in Höhe von 43,0 Millionen Euro aus Ertragsteuerzahlungen, welche das Geschäftsjahr 2016 als auch das Vorjahr betrafen.

Der negative Cashflow aus Investitionstätigkeit in Höhe von minus 48,8 Millionen Euro resultiert überwiegend aus der Akquisition der AutoTrader.nl in Höhe von 29,5 Millionen Euro sowie Investitionen in Vermögenswerte in Höhe von 19,5 Millionen Euro. Die Investitionen in Vermögenswerte verteilen sich zu 17,1 Millionen Euro auf immaterielle Vermögensgegenstände und 2,4 Millionen Euro auf Sachanlagevermögen. Die Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände umfassen hauptsächlich die Aktivierung von eigenen und fremden Entwicklungsleistungen, wobei ein wesentlicher Anteil auf Investitionen im Zusammenhang mit einem technologischen Wechsel der AS24-Plattform sowie der Migration einiger Applikationen in die „Cloud“ entfällt. Weitere Entwicklungen umfassen unter anderem Produktinnovationen im Bereich der Kommunikation im Rahmen der Immobiliensuche sowie im IS24 Pay-per-Ad-Geschäft.

Im Geschäftsjahr 2015 generierte Scout24 36,2 Millionen Euro aus Netto-Devestition, im Wesentlichen aufgrund der Veräußerung der Beteiligung an PropertyGuru Pte. Ltd, Singapur. Die Investitionen in Vermögenswerte betragen in 2015 19,3 Millionen Euro.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich im Berichtszeitraum auf minus 133,3 Millionen Euro. Hierin enthalten sind freiwillige Rückzahlungen des vorherigen Konsortialkreditvertrags in Höhe von 100,0 Millionen Euro sowie 29,1 Millionen Euro Zinszahlungen.

Insgesamt gingen die verfügbaren Zahlungsmittel im Geschäftsjahr 2016 um 27,2 Millionen Euro von 70,6 Millionen Euro am 31. Dezember 2015 auf 43,4 Millionen Euro zum 31. Dezember 2016 zurück.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme des Konzerns belief sich zum 31. Dezember 2016 auf 2.130,9 Millionen Euro und blieb damit nahezu unverändert (zum 31. Dezember 2015: 2.173,2 Millionen Euro).

Die langfristigen Vermögenswerte gingen um 1,0 % bzw. 20,8 Millionen Euro auf 2.034,7 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 2.055,5 Millionen Euro) zurück. Dies ist im Wesentlichen auf den Rückgang bei den sonstigen immateriellen Vermögenswerten um 16,1 % bzw. 41,9 Millionen Euro auf 217,6 Millionen Euro durch Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die aus Kaufpreisallokationen entstanden

sind, zurückzuführen. Gegenläufig wirkte der Anstieg der Geschäfts- und Firmenwerte um 28,9 Millionen Euro, hauptsächlich bedingt durch die Akquisition der AutoTrader.nl.

Die kurzfristigen Vermögenswerte sanken von 117,7 Millionen Euro auf 96,2 Millionen Euro, überwiegend durch den Rückgang der Zahlungsmittel von 70,6 Millionen Euro auf 43,4 Millionen Euro.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten stiegen im Berichtszeitraum von 86,9 Millionen Euro auf 112,3 Millionen Euro, hauptsächlich durch den Anstieg der finanziellen Verbindlichkeiten. Im Rahmen der Refinanzierung zum 30. Dezember 2016 wurde eine jährliche verpflichtende Tilgung in Höhe von 30,0 Millionen Euro vereinbart, diese werden entsprechend unter kurzfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Die langfristigen Verbindlichkeiten verringerten sich von 1.165,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2016 auf nunmehr 1.027,8 Millionen Euro zum 31. Dezember 2015. Dies ist in erster Linie auf freiwillige Rückzahlungen des vorherigen Konsortialkreditvertrags in Höhe von 100,0 Millionen Euro sowie die Umgliederung von 30,0 Millionen Euro in die kurzfristigen Verbindlichkeiten zurückzuführen. Die passiven latenten Steuern, die überwiegend auf temporäre Differenzen aus Kaufpreisallokationen gebildet wurden, verringerten sich im Einklang mit den rückläufigen immateriellen Vermögenswerten.

Das Eigenkapital stieg von 921,3 Millionen Euro auf 990,8 Millionen Euro. Entsprechend beträgt die Eigenkapitalquote zum 31. Dezember 2016 nun 46,5 % nach 42,4 % zum 31. Dezember 2015.

Mitarbeiter

Da Scout24 sich 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 beruflichen 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 2016 beschäftigte Scout24 1.135 Mitarbeiter (berechnet als Vollzeitäquivalente, „FTE“), verglichen mit 1.120 FTE zum 31. Dezember 2015, ohne Praktikanten, Auszubildende, Aushilfen, Werkstudenten, Leiharbeitnehmer und freie Mitarbeiter.

Die nachstehenden Tabellen zeigen die Mitarbeiterzahl (FTE) - inklusive Vorständen und Geschäftsführung - jeweils zum 31. Dezember 2016 und 31. Dezember 2015 gegliedert nach Segmenten und Regionen:

FTE (zum Periodenende)	31.12.2016	31.12.2015
Gruppe	1.135	1.120
IS24	653	681
AS24	378	379
Corporate	95	48
sonstige	9	12

FTE (zum Periodenende)	31.12.2016	31.12.2015
Gruppe	1.135	1.120
Inland	994	993
Ausland	141	127

Gesamtaussage

Die Scout24-Gruppe hat mit der insgesamt sehr positiven Geschäftsentwicklung in der Berichtsperiode ihren Fokus auf nachhaltiges und profitables Wachstums erneut unter Beweis gestellt. Wir haben unser Wachstum im Wesentlichen organisch, aber auch durch gezielte, unsere Marktposition stärkende Akquisitionen, vorangetrieben. Darüber hinaus haben wir die Neuausrichtung unserer Organisation auch im Jahr 2016 zielstrebig vorangetrieben und die Nutzung von Synergien gefördert.

Die Entwicklung unserer EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit spiegelt den Erfolg unserer Strategie wider. Auf Basis unserer Margenqualität, einer starken Cash Contribution,⁵⁸ einer soliden Bilanzstruktur sowie dem guten Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate, befinden wir uns in einer hervorragenden Position, die Transformation unserer Gesellschaft von einem Anbieter digitaler Kleinanzeigenportale zu dem branchenführenden Anbieter digitaler Marktnetzwerke voranzutreiben, sowie unsere Ertragskraft zu behaupten und weiter zu steigern.

⁵⁸ Cash Contribution ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen.

Risiko- und Chancenbericht

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

Gesamtaussage zur Risikolage aus Sicht der Unternehmensleitung

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

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

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

Wir bewerten daher die Risiken zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Lageberichts als begrenzt, die Gesamtrisikolage ist beherrschbar. Gegenüber der Berichterstattung zum Jahresabschluss am 31. Dezember 2015 hat sich keine (grundlegende) Änderung der Gesamtrisikolage ergeben. Es sind derzeit keine Risiken erkennbar, die einzeln oder zusammen mit anderen Risiken zu einer signifikanten oder dauerhaften Beeinträchtigung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Scout24-Gruppe führen könnten bzw. als bestandsgefährdend anzusehen wären.

Risikomanagementsystem, Compliance Management System und Internes Kontrollsystem

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

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

Das Risikomanagement stellt auf die systematische Erfassung und Bewertung von Risiken 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 überwiegend auf diejenigen Aktivitäten konzentriert, die den zukünftigen Ertrag (EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, EBITDA, EBIT) maßgeblich beeinflussen und für die Zukunftsperspektiven der Gesellschaft bedeutsam sind.

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

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

Grundlagen des Risiko- und Chancenmanagements der Scout24-Gruppe

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

Risikoausprägungen, die wir bereits in unserer finanziellen Planung berücksichtigt haben, werden konsequenterweise 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 quartalsweise aktualisierten Risikoinventars, welches sicherstellt, dass Risiken und Chancen unternehmensweit nach einer festgelegten Methode erhoben und bewertet werden. Die zum Zeitpunkt der Budgeterstellung punktuelle Einschätzung der Chancen und Risiken wird jeweils unterjährig in zusätzlichen Aktualisierungen der Planung und der Risikoberichterstattung erneut verifiziert, so dass eine quartalsweise Beurteilung der Chancen und Risiken für die Scout24-Gruppe erfolgt.

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

Organisatorische Verankerung des Risiko- und Chancenmanagements

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

des Risiko- und Chancenmanagementsystems in den Risiko-Reportingeinheiten, das heißt den operativen Einheiten, haben.

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

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

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

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

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

Risikoprävention und Sicherstellung von Compliance

Risikoprävention ist ein wesentliches Element des Risikomanagementsystems und integrativer Bestandteil der ordentlichen Geschäftstätigkeit. Konzerneinheitliche Standards für den systematischen Umgang mit Risiken und Chancen stellen dabei die Basis für eine erfolgreiche Risikoprävention und Compliance dar. Diese Standards werden im Governance, Risk & Compliance Handbuch (GRC-Handbuch) der Scout24-Gruppe festgelegt und vom Vorstand in Kraft gesetzt. Der dort festgelegte GRC-

Kernprozess, für den die Abteilung Risk Management & Compliance zuständig ist, sichert die standardisierten Verfahren zur Beurteilung, Analyse und Berichterstattung von Risiken sowie den implementierten Steuerungsmaßnahmen. Der GRC-Kernprozess bietet konsistente, vergleichbare und transparente Informationen und unterstützt so wichtige Entscheidungsfindungen.

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

Verhaltenskodex:
Corporate Social
Responsibility
↳ Seite 54

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

Entwicklung der Risikobeurteilung

Am Beginn des Prozesses steht die Identifikation wesentlicher Risiken. Dabei werden Risiken, die eine bestimmte Wesentlichkeitsgrenze überschreiten oder eine subjektive Dringlichkeit darstellen, ad hoc vom Risk-Owner oder über den „Vice President Risk Management“ an den Vorstand herangetragen. Ein unterjähriges Reporting orientiert sich an spezifischen Ausprägungen und basiert auf moderierten Risk Assessments und entsprechenden regelmäßigen Aktualisierungen durch die Fachbereiche. Als Frühwarnindikatoren werden quartalsweise Veränderungen des Risikoinventars verwendet. Für das Geschäftsjahr 2017 ist eine Erweiterung des Frühwarnsystems auf automatisierte Betrugsindikatoren (sog. Fraud Risk Red Flags) für Schlüsselprozesse vorgesehen.

Die Risikobewertung erfolgt unter Berücksichtigung der erwarteten Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie geschätzter Eintrittswahrscheinlichkeiten als „gering“, „tolerierbar“, „moderat“, „wesentlich“, oder „kritisch“. Die

Grundlage der Bewertung der Risiken erfolgt nach quantitativen Parametern, d.h. der Eintrittswahrscheinlichkeit in Prozent und der potenziellen Schadenshöhe in Euro. Die Quantifizierung soll dabei primär die Relevanz des angegebenen Risikos verdeutlichen. Die Bewertung des monetären Schadenausmaßes obliegt den Unternehmenseinheiten. Der Zeithorizont für die Einschätzung von Risiken beträgt 1 Jahr für die Eintrittswahrscheinlichkeit und ca. 2-3 Jahre für die potenzielle Schadenshöhe.

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

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

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

Erwartete Schadenshöhe

gering
 tolerierbar
 moderat
 wesentlich
 kritisch

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.

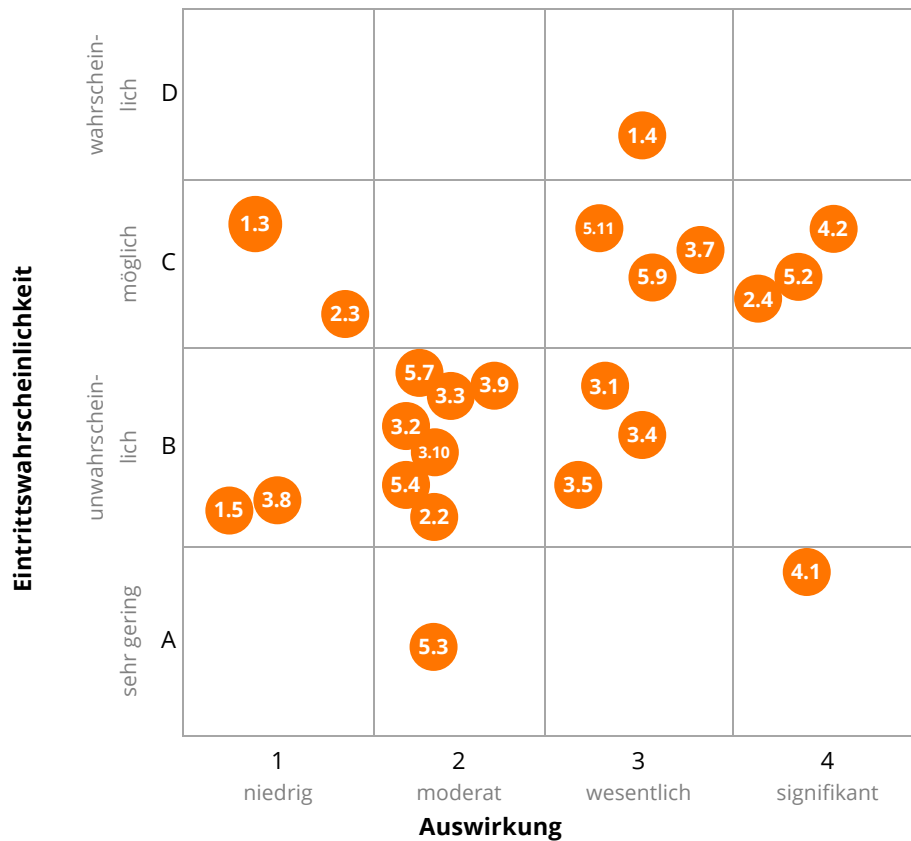
Der dritte Schritt umfasst schließlich die Risikosteuerung. Bei Vorliegen bestimmter Risikoindikatoren im Verhältnis zu den definierten Wesentlichkeitsgrenzen werden Gegenmaßnahmen entwickelt und eingeleitet. Die definierten Maßnahmen und Risiken werden im Rahmen unterjähriger Berichterstattungen an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

Gesamtrisikosituation, Risikocluster und Risikofelder

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

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



Die vorhergehende Darstellung berücksichtigt nur Risikocluster, deren Netto-Schadenserwartungswert größer 500.000 EUR sind, bei einer gewichteten Eintrittswahrscheinlichkeit von größer 10 Prozent.

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

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

Externe Risiken

1.3 Rechtliches Umfeld

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

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

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

Am 1. Juni 2015 trat in Deutschland eine gesetzliche Neuregelung in Kraft, wonach nun der Immobilieneigentümer in seiner Eigenschaft als Vermieter die Kosten des von ihm beauftragten Maklers tragen muss („Bestellerprinzip“). Dies hat zu einer strukturellen Verschiebung von Vermietungen über Makler hin zu erhöhten privaten Vermietungen geführt sowie weiterhin die Maklerprovision für Mietobjekte erheblich reduziert. Unter anderem als Folge davon, hat sich die Anzahl der Makler in Deutschland verringert. Eine Ausweitung des „Bestellerprinzips“ auf den Immobilienverkauf wird derzeit diskutiert, ob dies umgesetzt wird, ist jedoch noch offen. Diese Neuregelung könnte auch für Verkaufsobjekte zu einer strukturellen Verschiebung von Inseraten von Maklern hin zu privaten Inseraten sowie einer Verringerung der Maklerprovision 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 Sachkundenachweises. Auch dies kann zu einer Verringerung der Anzahl der Makler führen. In Folge kann dies den Kundenstamm und die Anzahl der Inserate 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 Energieeinsparverordnung, die einen temporären Einbruch der Inserate zur Folge hatte.

Gleichermaßen verpflichtet die Energieverbrauchskennzeichnungsverordnung Verkäufer von energieverbrauchsrelevanten Produkten oder solchen, die CO₂ emittieren wie beispielsweise 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 Rechtsstreitig-

keiten mit Aufsichtsbehörden oder Umweltorganisationen zur Folge haben. Dadurch könnten Kunden generell davon Abstand nehmen, Fahrzeuge auf digitalen Anzeigeplässen wie AS24 zu inserieren oder, im Falle von Rechtsstreitigkeiten in Bezug auf ein Inserat bei AS24, Rechtsfolgen auf die Scout24 Plattform zurückzuführen. Infolgedessen könnte AS24 Kundenverluste und/oder Reputationsschäden erleiden.

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 gesetzlich oder regulatorisch unterbunden werden. Ebenso ist Scout24 bei Marketingleistungen auf die Nutzung von E-Mail und Nachrichtendiensten angewiesen. Einschränkungen bei der Kontaktaufnahme zu Kunden und Konsumenten könnten daher negative Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung haben.

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

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

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

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

1.4 Wettbewerb & Markt

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

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

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

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

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

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

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

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

Finanzielle Risiken

2.4 Rechnungslegung

Die Scout24-Gruppe hat zum Stichtag ca. 1,2 Mrd. EUR an Immateriellen Vermögenswerten aktiviert. Die Werthaltigkeit dieser Vermögenswerte unterliegt einer ständigen Prüfung auf potenzielle Impairments, d.h. Sachverhalte, die die Werthaltigkeit nachhaltig negativ beeinflussen und außerordentliche Abschreibungen erforderlich machen können. Vor diesem Hintergrund besteht das Risiko, dass die Bewertung von derartigen aktivierten Immateriellen Vermögenswerten, z.B. Kundenstämmen, aufgrund von durch gesetzliche Änderungen mitverursachten rückläufigen Kundenzahlen einer Abwertung unterzogen werden müssen. Unter Berücksichtigung von quantitativer Auswirkung und Eintrittswahrscheinlichkeit stufen wir dieses Risiko auf Einzelrisikoebene als kritisch ein.

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

Operationale Risiken

3.7. IT-Risiken

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, haben wir im 1. Quartal 2016 ein umfassendes externes IT-/Cyber-Security-Audit durchgeführt, und dieses durch ständige, intensive Penetrationstests ergänzt. Hieraus leiten wir konsequent neue, risikoreduzierende Maßnahmen ab, die sowohl unsere Plattform als auch den internen wie externen Zugang zu unseren geschäftlichen Daten gegen unbefugten Zugriff absichern.

Aufgrund der Bedeutung unserer Daten für unser Geschäft stufen wir dieses Risiko, trotz der bestehenden und wirksamen risikoreduzierenden Maßnahmen als wesentlich ein.

Strategische Risiken

4.2. Verkauf, Marketing & Marke

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

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

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

Insgesamt haben die strategischen Risiken für uns eine kritische Bedeutung, da sie die Ausrichtung unseres Geschäftsmodells mittel- bis langfristig prägen. Aufgrund unserer intensiven Marktforschung und detaillierten Analyse halten wir das Risiko allerdings für beherrschbar.

Compliance Risiken

5.2. Datenschutz & Datensicherheit

Im Rahmen unserer operativen Tätigkeit erhalten und verarbeiten wir die Daten von Kunden und Nutzern. Die Nutzer unserer Plattformen vertrauen uns nicht nur ihre für die Registrierung notwendigen Daten, sondern darüber hinaus Informationen über ihre persönlichen Lebensverhältnisse (Bsp. Bewerbungsmappe Immobilien-Scout24) an. Es gilt, das Vertrauen der Kunden in die Sicherheit auf unseren Plattformen durch IT-Sicherheit und Datenschutz zu bestätigen.

Die Produkte werden mit Blick auf den Datenschutz und die IT-Sicherheit der Daten entwickelt und aufgesetzt. Regelmäßige Schulungen stellen sicher, dass die datenschutzgerechte Handhabung der Daten fest im Bewusstsein der Mitarbeiter verankert ist. Neue Produkte und Verfahren werden in definierten Prozessen auf ihre Vereinbarkeit mit dem Datenschutz und der Datensicherheit geprüft.

Die Speicherung und Verarbeitung erfolgt dabei immer im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben, und wir schützen alle Daten und Informationen jederzeit vor unbefugtem

Zugriff. Die unerlaubte Veröffentlichung durch unbefugte Dritte ist somit ein hohes Risiko, das mit dem Vertrauen unserer Kunden und Nutzer und deren Überlassung ihrer Daten einhergeht. Gleiches gilt für die unerlaubte Weitergabe an Dritte durch Unbefugte oder ohne entsprechende Einwilligung. Insbesondere die Nutzung neuer, wettbewerbsrelevanter Technologien Dritter birgt im Rahmen der EU-Datenschutzregeln die Gefahr, teilweise nicht im Einklang mit gesetzlichen Anforderungen zu stehen.

Diesen Risiken begegnen wir durch Sicherung der uns anvertrauten Kunden- und Nutzerdaten durch aktuelle Technologien und Sicherheitskonzepte, sowie entsprechende interne Regelungen und Prozesse. Dennoch können unsere Daten trotz unserer umfangreichen Sicherheitsvorkehrungen durch illegale Zugriffe Krimineller intern wie extern ausgespäht, verkauft, gelöscht, veröffentlicht, oder anderweitig kompromittiert werden.

Aufgrund der wesentlichen Bedeutung von Daten für unser Geschäftsmodell stufen wir Risiken im Zusammenhang mit Datenschutz und Datensicherheit, trotz unserer umfangreichen technischen Sicherungsmaßnahmen, internen Regeln und Prozesse, als kritisch ein.

5.9. Know-how-Abfluss

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

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

5.11. Dokumentationspflichten

Ein funktionierendes Vertragsmanagement ist eine wichtige Voraussetzung für den reibungslosen Ablauf aller Lieferungs- und Leistungsverhältnisse. Durch die hohe Anzahl individueller Verträge, insbesondere mit Kunden und Lieferanten, und auch im Rahmen unseres Online-Geschäfts, besteht grundsätzlich das Risiko, dass im Einzelnen unvorteilhafte Verpflichtungen oder nachteilige Vertragskonstellationen entstehen. Zur Vermeidung von derartigen Risiken individueller Vertragsgestaltung benutzen wir sowohl standardisierte Einkaufs-, Verkaufs- und Lieferverträge als auch standardisierte allgemeine Geschäftsbedingungen. Dies erhöht allerdings das Risiko, dass solche Vertragsbedingungen unwirksam und infolgedessen nicht durchsetzbar sind.

Aufgrund der Vielzahl der auch im Rahmen des Online-Geschäfts abgeschlossenen Verträge sehen wir in der Aggregation das Risiko von nicht ausreichend dokumentierten Vertragsbestandteilen, inklusive der erforderlichen internen Freigaben, grundsätzlich als wesentlich an.

Zur Vermeidung dieser Risiken ist die regelmäßige Einbindung unserer Rechtsabteilung sowie der Einkaufsabteilung im Rahmen unserer internen (Beschaffungs-) Prozesse verpflichtend erforderlich. Eine neue Zeichnungsrichtlinie trägt ab 2017 ebenso zur Reduzierung des Gesamtrisikos bei.

Vor diesem Hintergrund stufen wir dieses Risiko als beherrschbar ein.

Chancenbericht

Gesamtaussage zur Chancenlage aus Sicht der Unternehmensleitung

Das Internetgeschäft ist nach wie vor auf Wachstumskurs in Deutschland, Europa und weltweit. Insbesondere im Anzeigengeschäft verschieben sich die Geschäftsmodelle weg von Offline-Angeboten (wie z.B. Printmedien) hin zu Online-Angeboten. So lag der Anteil der Ausgaben für Onlinewerbung bei 31,6 % im Jahr 2016 und soll im Jahr 2019 36,6 % erreichen.⁵⁹ Gerade in dieser Veränderung besteht ein Wachstumspotenzial für die Scout24-Geschäftsmodelle.

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

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

Wesentliche Chancen

Potenzial für weitere Ertragssteigerungen bei ImmobilienScout24

IS24 ist Deutschlands führendes digitales Immobilien-Anzeigenportal mit einer gestützten Markenbekanntheit von 84 %.⁶⁰ Bereits heute greifen nahezu 70 % der Nutzer über mobile Endgeräte auf unsere Services zu, die alle geräteübergreifend nutzbar sind. Die eigenen Apps wurden bereits mehr als 14 Millionen Mal heruntergeladen⁶¹, 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 Potenzial darin, unseren Anteil an ihren Werbeausgaben („share of wallet“) zu erhöhen.

⁵⁹ ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, Dezember 2016

⁶⁰ GfK Brand & Communication Research, Januar 2017

⁶¹ Schätzungen des Managements

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

AS24 betreibt das führende digitale Automobilanzeigenportal in Europa und ist, gemessen an der Gesamtanzahl der Anzeigen, Marktführer in Italien, Belgien (inklusive Luxemburg), den Niederlanden und Österreich, während es in Deutschland einen starken zweiten Platz inne hat.⁶²

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, durch Produktinnovation unseren Händlerkunden beständig einen steigenden Mehrwert zu liefern und somit unsere Position im Vergleich zu unserem Hauptwettbewerber zu verbessern. Als Ergebnis davon erwarten wir mittelfristig eine weitere Steigerung der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit unseres AutoScout24-Segments.

⁶² Autobiz, Dezember 2016

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

Die führende Position des IS24-Portals nach Zugriffszahlen und Nutzeraktivität⁶³ 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.

Gleichzeitig erlaubt uns die europaweite Präsenz von AS24 über die große Zahl von Autosuchenden, 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 2016 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 12,5 % gestiegen und erreichten im Berichtszeitraum einen Betrag von 442,1 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 224,5 Millionen Euro und damit eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 50,8 %. Wir glauben, dass unsere EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit noch weiter verbessert werden kann. Der vergleichsweise geringe Investitionsbedarf unseres Geschäftsmodells führt zu einer signifikanten Cashflow-Generierung.

⁶³ Basierend auf Besucherzahlen (Unique Monthly Visitors, "UMV") und Nutzeraktivität, comScore Dezember 2015 (Desktop PC für Besucherzahlen, Desktop PC und mobile Endgeräte hinsichtlich Nutzeraktivität)

Nutzung der Überschneidung von Nutzerinteressen zwischen unseren digitalen Marktplätzen

In 2015 wurde Scout24 Media als konzernweite Funktion etabliert, welche die Generierung von Leads und den Verkauf von Werbeanzeigen gruppenweit vorantreibt und dazu beiträgt, 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 16 Millionen monatlichen individuellen Nutzern interessiert sind, effiziente Möglichkeiten für zielgruppengenaue Werbeaussteuerung und Neukundengewinnung zu eröffnen.⁶⁴

⁶⁴ AGOF digital facts 2016-10

Prognosebericht

Markt- und Branchenerwartungen

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

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

Unternehmenserwartungen

Scout24 hat das Geschäftsjahr 2016 mit einem Umsatzwachstum von 12,3 % und einer EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 50,8 % erfolgreich abgeschlossen. Damit haben wir auch in 2016 unsere Strategie des nachhaltigen und profitablen Umsatzwachstums weiter vorangetrieben.

Der Ausblick für den Online-Werbemarkt in Deutschland und Europa bleibt positiv, da private Nutzer und Kunden immer stärker auf digitale Kommunikation setzen. Scout24 ist mit den 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 der Online-Medien. Unser profitables Wachstum ist insbesondere durch die Umsätze mit unseren Kernmaklern und Kernhändlern sowie steigende Umsätze aufgrund verstärkter Monetarisierung unseres Angebotes an Dienstleistungen für Nutzer entlang der Wertschöpfungskette des gesamten Immobilienverkaufs- und Vermietungsprozesses bzw. des Automobilmarktes geprägt.

Wir sind zuversichtlich, dass diese Dynamik auch in 2017 anhält und erwarten, dass die Konzernumsätze im hohen einstelligen Prozentbereich wachsen werden. Infolge der Skalierbarkeit unseres Geschäftsmodells wird sich unsere Gesamtkostenbasis unterproportional zum Umsatz entwickeln. Wir gehen daher davon aus, die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit um rund einen Prozentpunkt erhöhen zu können.

Für das Geschäftsjahr 2017 rechnen wir mit nicht-operativen Kosten in Höhe von zirka 10,0 Millionen Euro, inklusive zirka 3,0 Millionen Euro für anteilsbasierte Vergütung und rund 3,0 Millionen Euro aus Kaufvertragsverpflichtungen. Rund 0,6 Millionen Euro der anteilsbasierten Vergütung resultieren aus einem buchhalterischen Effekt aus dem bestehenden Management Equity-Programm. Weitere rund 2,4 Millionen Euro stehen im Zusammenhang mit einem virtuellen Management Equity-

Programm. Wir erwarten Einmalaufwendungen für Reorganisation von zirka 4,0 Millionen Euro.

Weiterhin gehen wir davon aus, dass sich die Investitionen etwa auf dem gleichen Niveau bewegen werden wie im Geschäftsjahr 2016.

ImmobilienScout24

Das Umsatzwachstum von IS24 wird gemäß unseren Erwartungen im Geschäftsjahr 2017 im mittleren einstelligen Prozentbereich liegen, wobei das Umsatzwachstum im zweiten Halbjahr 2017 stärker als im ersten Halbjahr erwartet wird und im mittleren bis hohen Prozentbereich liegen sollte. Wie auch in den Vorjahren erwarten wir, dass die zugrundeliegenden Kosten unterproportional zum Umsatz ansteigen. Wir werden jedoch verstärkt in Marketing und Produktinnovationen für unsere Kunden und Nutzer investieren. Diese Investitionen sollten bereits im zweiten Halbjahr 2017 einen positiven Effekt auf unser Umsatzwachstum haben. Demzufolge erwarten wir eine EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in leicht niedriger bis vergleichbarer Höhe wie im Geschäftsjahr 2016.

Die Umsatzerlöse von Kernmaklern sind 2016 im Vergleich zu 2015 um 4,9 % gestiegen, im vierten Quartal 2016 stiegen sie um 2,6 % im Vergleich zum vierten Quartal 2015. Operativ gesehen haben sich unsere wichtigsten Leistungsindikatoren positiv entwickelt: Die Zahl der Objekte ist im Vergleich zum Wettbewerb vom 1,4fachen auf das 1,6fache gestiegen, die marktführende Position bei Besucherzahlen und Nutzeraktivität (das 2,7fache im Vergleich zum größten Wettbewerber) konnte verteidigt, die Besucherzahlen und die Anzahl von Leads für unsere Maklerkunden gesteigert werden. Zudem sind bereits 86,9 % der IS24-Kunden auf das neue Mitgliedschaftsmodell umgestiegen. Die herkömmlichen Paketprodukte werden zum Ende 2017 auslaufen, weshalb wir von einem Abschluss der Migration auf das Mitgliedschaftsmodell bis Ende 2017 ausgehen. Die Anzahl der Kernmakler zum 31.12.2016 ist im Wesentlichen bedingt durch die allgemeine Marktentwicklung gegenüber der Anzahl zum 31.12.2015 um 10,0 % gesunken mit einer Stabilisierung im vierten Quartal 2016.

Im Geschäft mit den Kernmaklern liegt die Konzentration im Geschäftsjahr 2017 auf der Beibehaltung oder Steigerung des Marktanteils bei Objekten im Vergleich zum Wettbewerb. Weiterhin werden wir die Erhöhung des Anteils an Sichtbarkeitsprodukten weiter vorantreiben, um eine ARPU Steigerung im hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentbereich zu erreichen. Wir erwarten, dass der ARPU in der zweiten Jahreshälfte 2017 stärker wachsen wird, wo wir Effekte aus den in 2016 getroffenen Maßnahmen antizipieren. Die Anzahl der Kernmakler sollte, ohne Berücksichtigung von Maklern, die aufgrund der allgemeinen Marktsituation das Geschäft aufgeben, weitestgehend stabil bleiben. Dementsprechend erwarten wir, dass die Umsatzerlöse von Kernmaklern im niedrigen einstelligen Prozentbereich wachsen werden, wobei die Wachstumsrate im zweiten Halbjahr ansteigen sollte.

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

Für die sonstigen Umsätze erwarten wir ein Wachstum im niedrigen Zehnerprozentbereich, im Wesentlichen durch gute Wachstumsaussichten aufgrund zunehmender Monetarisierung unseres Angebotes an Dienstleistungen für Nutzer entlang der Wertschöpfungskette des gesamten Immobilienverkaufs- und Vermietungsprozesses.

AutoScout24

Für AS24 erwarten wir ein Umsatzwachstum im mittleren Zehnerprozentbereich, wobei die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit erneut um mindestens fünf Prozentpunkte zunehmen sollte.

Für 2017 erwarten wir aufgrund der erreichten Marktpenetration im Vergleich zum Vorjahr ein moderates Wachstum der Anzahl der Kernhändler in Deutschland. Wir erwarten, dass die Umsatzerlöse von Kernhändlern in Deutschland in 2017 im mittleren Zehnerprozentbereich ansteigen. Dies ist hauptsächlich getrieben durch einen Anstieg des ARPU aufgrund der fortgesetzten Penetration der Sichtbarkeitsprodukte.

Die Umsatzerlöse von Kernhändlern in Benelux und Italien werden im Geschäftsjahr 2017 voraussichtlich in ähnlicher Größenordnung ansteigen wie die Umsatzerlöse von Kernhändlern in Deutschland.

Wir erwarten eine positive Entwicklung der Umsatzerlöse von anderen Händlern und der sonstigen Umsatzerlöse mit jeweils einem Anstieg im niedrigen Zehnerprozentbereich.

Sonstige Angaben

Abhängigkeitsbericht

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

Die Scout24 AG war im Geschäftsjahr 2016 ein von der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. i.L., Luxemburg, abhängiges Unternehmen. Da kein Beherrschungsvertrag mit der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. i.L. 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 für das Geschäftsjahr 2016.

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 nach den Umständen, die uns in dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, eine angemessene Gegenleistung erhalten. Andere Maßnahmen auf Veranlassung oder im Interesse der verbundenen Unternehmen sind im Geschäftsjahr 2016 nicht getroffen worden.“

Übernahmerelevante Angaben gemäß §§289 Abs. 4, 315 Abs. 4 HGB

Dargestellt werden die Angaben gemäß §289 Abs. 4, §315 Abs. 4 HGB zum 31. Dezember 2016.

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

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 2016 sind folgende Kapitalbeteiligungen in Höhe von mehr als 10 % der Stimmrechte am Grundkapital bekannt: Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. i.L., Luxemburg, 24,92 % und Deutsche Telekom AG, Bonn 10,10 %.

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 Ermächti-

gung 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 Andienungsrecht an die Aktionäre erfolgen.

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

Eine wesentliche Vereinbarung des Konzerns, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels steht, ist das zum 19. Dezember 2016 unterzeichnete Facility Agreement. Dieses ermöglicht es einzelnen Kreditgebern im Falle eines Kontrollwechsels unter zusätzlichen Voraussetzungen ihren Anteil an dem Kredit innerhalb einer vorgesehenen Frist geltend zu machen.

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

Derartige Entschädigungsvereinbarungen existieren nicht.

Erklärung zur Unternehmensführung gemäß §§289a, 315 Abs. 5 HGB

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

Ergänzende Lageberichterstattung zum Jahresabschluss der Scout24 AG

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

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

Geschäftstätigkeit der Scout24 AG

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

Gegenstand des Unternehmens ist der Erwerb und das Halten von Beteiligungen an anderen Gesellschaften sowie die Erbringung von Managementleistungen für direkte und indirekte Tochtergesellschaften im Sinne des „OneScout24“-Ansatzes. 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, Risk Management & Compliance, Unternehmensentwicklung und -strategie, Kommunikation, Investor Relations, Personalwesen und Recht.

Des Weiteren erbringt die Scout24 AG Dienstleistungen im Rahmen des Scout24 Media Geschäfts. Scout24 Media, als gruppenübergreifender Bereich, unternimmt Aktivitäten im Werbeanzeigenverkauf und bündelt alle Aktivitäten im Bereich der Dienstleistungen für Nutzer. Letzteres bedeutet, es werden Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette des gesamten Immobilienverkaufs- und Vermietungsprozesses bzw. des Automobilmarktes, wie beispielsweise Baufinanzierung, Immobilienbewertung, Schufa-Auskunft, Fahrzeugfinanzierung erbracht. Die Scout24 AG kombiniert im Rahmen der Scout24 Media konzernweite Vermarktungskompetenzen und Ressourcen mit Drittanbietern und Vertriebspartnern.

Die operative Steuerung obliegt den Vorständen der Scout24 AG.

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

Die Scout24 AG misst den Erfolg ihrer Tochtergesellschaften und Geschäftsbereiche anhand der Steuerungsgrößen Umsatz sowie EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

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

Für die Scout24 AG erfolgt seitens des Managements jedoch keine wesentliche eigenständige Steuerung. Das Hauptaugenmerk liegt auf der Betrachtung der Tochtergesellschaften. Auch der Bereich Scout24 Media wird über die Steuerung der Tochtergesellschaften betrachtet.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Scout24 AG

Die wirtschaftliche Lage der Scout24 AG war im Geschäftsjahr insbesondere bestimmt durch das weitere Wachstum der Tochtergesellschaften, den Ausbau der Unterstützungsleistungen im Bereich Scout24 Media, sowie der Refinanzierung des Konsortialkredits und kann insgesamt als sehr positiv bezeichnet werden.

Ertragslage

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

Gewinn- und Verlustrechnung (Kurzfassung)

(in Tausend Euro)	GJ 2016	GJ 2015	+/-	+/- in %
Umsatzerlöse	37.659	12.975	24.684	190,2
Sonstige betriebliche Erträge	3.065	9.815	-6.750	-68,8
Materialaufwand	-18.664	-2.143	-16.521	770,9
Personalaufwand	-18.370	-7.910	-10.460	132,3
Abschreibungen	-57	-23	-34	147,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-14.068	-42.486	28.418	-66,9
Erträge aus Gewinnabführungen	129.852	127.571	2.281	1,8
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	32.623	35.536	-2.913	-8,2
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.211	4.561	-2.350	-51,5
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-34.383	-37.007	2.624	-7,1
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-35.539	-26.861	-8.678	32,3
Ergebnis nach Steuern	84.329	74.028	10.301	13,9
Sonstige Steuern	135	-48	183	-381,3
Jahresüberschuss	84.464	73.980	10.484	14,2

Die Umsatzerlöse haben sich gegenüber dem Vorjahr um 24,7 Millionen Euro von 13,0 Millionen Euro auf 37,7 Millionen Euro erhöht. Dies resultiert zum einen aus den an Dritte berechneten Leistungen (Anstieg um 16,8 Millionen Euro), die die Scout24 AG im Rahmen des Scout24 Media Geschäfts von ihren Tochtergesellschaften bezieht, und zum anderen aus dem Anstieg von weiterverrechneten Managementleistungen an Tochtergesellschaften (Anstieg um 9,2 Millionen Euro).

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind gegenüber dem Vorjahr um 68,8 % von 9,8 Millionen Euro auf 3,0 Millionen Euro zurückgegangen. Dies lässt sich im Wesentlichen auf einen Ertrag durch Weiterverrechnung von Kosten des Börsengangs an die Anteilseigner in Höhe von 5,0 Millionen Euro in 2015, sowie auf die Reduktion der periodenfremden Erträge zurückführen. Einen gegenläufigen Effekt hatte dabei die Auflösung der Drohverlustrückstellung für die Bewertung des Zinsfloors in Höhe von 1,8 Millionen Euro.

Der Materialaufwand hat sich im Geschäftsjahr von 2,1 Millionen Euro in 2015 auf 18,7 Millionen Euro erhöht. Der Grund für diesen Anstieg ist unter anderem die Übernahme der Dienstleistungen des Bereiches Scout24 Media durch die Scout24 AG (Anstieg um 16,8 Millionen Euro) und korrespondiert mit der Ausweitung der Umsatzerlöse.

Die Personalaufwendungen haben sich entsprechend zu den gestiegenen Mitarbeiterzahlen sowie der Mitarbeiterstruktur von 7,9 Millionen Euro in 2015 auf 18,4 Millionen Euro in 2016 erhöht. Die Scout24 AG beschäftigte im Geschäftsjahr 2016 ohne die Vorstandsmitglieder im Jahresdurchschnitt 72 Mitarbeiter (Vorjahr: 20).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen haben sich um 66,9 % auf 14,1 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr (42,5 Millionen Euro) reduziert. Im Vorjahr waren diese Aufwendungen durch Rechts- und Beratungskosten im Zusammenhang mit dem Börsengang belastet. Im Geschäftsjahr beinhalten diese Aufwendungen u. a. allgemeine Rechts- und Beratungskosten, Mietaufwendungen, Aufwendung für Marketing, Werbung und PR.

Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen betragen im Geschäftsjahr 129,9 Millionen Euro (Vorjahr: 127,6 Millionen Euro). Dies ist ein Anstieg von 1,8 %. Die Erträge resultieren aus dem Ergebnisabführungsvertrag mit der Scout24 Holding GmbH, München (im Folgenden „Scout24 Holding“).

Aufgrund der verbesserten Ergebnissituation der Organgesellschaften und der Scout24 AG betragen die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag im Geschäftsjahr 2016 35,5 Millionen Euro (Vorjahr: 26,9 Millionen Euro), was einen Anstieg um 8,6 Millionen Euro (32,3 %) bedeutet. Der überproportionale Anstieg im Vergleich zum Anstieg des Jahresergebnisses beruht auf weiteren innerbetrieblichen Effekten wie der geringeren Möglichkeit steuerlicher Kürzungen gegenüber dem Vorjahr und der Übernahme von Verschmelzungsverlusten aus 2015, die im Vorjahr jedoch noch nicht berücksichtigt werden konnten.

Das Ergebnis nach Steuern erhöhte sich von 74,0 Millionen Euro um 13,9 % auf 84,3 Millionen Euro.

Der Jahresüberschuss erhöhte sich somit insgesamt um 14,2 % auf 84,5 Millionen Euro gegenüber 74,0 Millionen Euro im Vorjahr.

Finanz- und Vermögenslage

Die Scout24 AG steuert über ihr Finanzmanagement die Liquidität des Konzerns. Sie stellt sicher, dass jederzeit genügend Liquidität vorhanden ist, um allen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Dies 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)

(in Tausend Euro)	31.12.2016	31.12.2015	+/-	+/- in %
Immaterielle Vermögensgegenstände	865	-	865	100,0
Sachanlagen	283	229	54	23,6
Finanzanlagen	1.561.930	1.561.929	1	0,0
Anlagevermögen	1.563.078	1.562.158	920	0,1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.022	506	4.516	892,5
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	188.997	201.841	-12.844	-6,4
Sonstige Vermögensgegenstände	263	2.087	-1.824	-87,4
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	143	30	113	376,7
Umlaufvermögen	194.425	204.464	-10.039	-4,9
Rechnungsabgrenzungsposten	2.953	2.562	391	15,3
Summe Aktiva	1.760.456	1.769.184	-8.728	-0,5
Gezeichnetes Kapital	107.600	107.600	0	0,0
Nennbetrag eigener Anteile	-13	0	-13	-
Kapitalrücklage	423.170	423.892	-722	-0,2
Rücklagen wegen eigener Anteile	13	0	13	-
Andere Gewinnrücklagen	53.800	53.800	0	0,0
Bilanzgewinn	454.608	370.144	84.464	22,8
Eigenkapital	1.039.178	955.436	83.742	8,8
Rückstellungen	33.512	20.295	13.217	65,1
Verbindlichkeiten	686.383	791.929	-105.546	-13,3
Rechnungsabgrenzungsposten	1.383	1.524	-141	-9,3
Summe Passiva	1.760.456	1.769.184	-8.728	-0,5

Der Anstieg der Immateriellen Vermögensgegenstände resultiert im Wesentlichen aus geleisteten Anzahlungen für fremdbezogene Software.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich im Vergleich zum Vorjahr um 4,5 Millionen Euro auf 5,0 Millionen Euro erhöht. Dieser Anstieg korrespondiert mit den gestiegenen Umsätzen.

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen beinhalten im Wesentlichen Forderungen aus dem Ergebnisabführungsvertrag mit der Scout24 Holding sowie Forderungen aus dem Cash-Pooling. Die Reduktion der Forderungen in 2016 von 201,8 Millionen Euro auf 189,0 Millionen Euro resultiert vorrangig aus der Reduktion der Cash-Pooling-Forderungen.

Das Eigenkapital veränderte sich von 955,4 Millionen Euro im Vorjahr um 83,7 Millionen Euro auf 1.039,2 Millionen Euro. Dieser Effekt ist im Wesentlichen auf den Jahres-

überschuss zurückzuführen. Das Gezeichnete Kapital beinhaltet den Abzug eigener Aktien in Höhe von 13 Tausend Euro vom Stammkapital in Höhe von 107,6 Millionen Euro.

Anteilsbasierte
Vergütung,
↘ Seite 184

Außerdem hat sich die Kapitalrücklage um 0,7 Millionen Euro reduziert. Im Rahmen des Erwerbs eigener Anteile und der anschließenden Ausgabe der Anteile an Führungskräfte im Rahmen des Aktienoptionsprogrammes wurden 1,6 Millionen Euro aus der Kapitalrücklage entnommen. Darüber hinaus wurden 3,8 Millionen Euro zur Bildung einer Rückstellung für noch zurück zu erwerbende Anteile erfasst. Weiterhin wurde ein Personalaufwand in Höhe von 4,7 Millionen Euro in Verbindung mit der anteilsbasierten Vergütung in der Kapitalrücklage erfasst. Darüber hinaus wurde die Kapitalrücklage durch die Bildung der Rücklage wegen eigener Anteile um 13 Tausend Euro gemindert.

Hinsichtlich der Angaben zu eigenen Anteilen verweisen wir auf unsere Ausführungen im Anhang des Jahresabschlusses.

Die Eigenkapitalquote verbesserte sich um 5,0 Prozentpunkte auf 59,0 % (Vorjahr: 54,0 %).

Die Rückstellungen erhöhten sich von 20,3 Millionen Euro um 13,2 Millionen Euro auf 33,5 Millionen Euro, im Wesentlichen bedingt durch den Anstieg der Rückstellungen für ausstehende Rechnungen in Verbindung mit dem Scout24 Media Geschäft sowie durch den antizipierten Rückerwerb eigener Anteile aus Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen. Gegenläufig war die Auflösung einer Drohverlustrückstellung in Höhe von 1,8 Millionen Euro.

Die Verbindlichkeiten sind geprägt durch Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 680,0 Millionen Euro (Vorjahr: 780,8 Millionen Euro). Die Reduktion der Bankverbindlichkeiten in Höhe von 100,8 Millionen Euro resultiert im Wesentlichen aus der Rückzahlung des ursprünglichen Darlehens (Senior Facility Agreement) und dem Abschluss eines neuen Kreditvertrags über einen Term Loan in Höhe von 600,0 Millionen Euro sowie eine revolvingende Kreditlinie in Höhe von 200,0 Millionen Euro, wovon zum 31.12.2016 80,0 Millionen Euro gezogen wurden.

Risiko- und Chancenbericht der Scout24 AG

Die Geschäftsentwicklung der Scout24 AG ist geprägt von der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der einzelnen Tochterunternehmen. Daher sind die Risiken und Chancen, denen sich die Tochtergesellschaften ausgesetzt sehen, auch für die Scout24 AG zutreffend. Die Aussagen 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.

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.

Generell gelten die im Prognosebericht des Scout24 Konzerns getroffenen Aussagen zur Markt-, Umsatz- und Ergebnisentwicklung für die Scout24 AG entsprechend. Die prognostizierte Erhöhung der Umsatzerlöse sowie der EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit des Scout24-Konzerns werden entsprechend zu einer positiven Geschäftsentwicklung der Scout24 AG beitragen.

Da der Bereich Scout24 Media von der Scout24 AG nicht eigenständig, sondern innerhalb der Tochtergesellschaften gesteuert wird, erfolgt an dieser Stelle keine Prognose über die Entwicklung dieses Geschäftsbereichs.

München, den 16.03.2017

Scout24 AG

Der Vorstand



Gregory Ellis



Christian Gisy

Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Erläuterungen zur
Konzerngewinn-
und Verlust-
rechnung
↘ Seite 145

In Tsd. Euro	Erläuterung	2016	2015
Umsatzerlöse	3.2	442.110	393.580
Aktiviertete Eigenleistungen	3.3	11.654	10.615
Sonstige betriebliche Erlöse	3.4	2.594	8.468
Gesamtleistung		456.358	412.663
Personalaufwand	3.5	-112.000	-99.547
Marketingaufwand	3.6	-50.563	-50.648
IT Aufwand	3.7	-13.310	-12.320
Sonstige betriebliche Aufwendungen	3.8	-73.727	-83.216
Betriebsergebnis vor Abschreibungen - EBITDA		206.758	166.932
Abschreibungen	4.5; 4.6	-65.457	-65.614
Betriebsergebnis - EBIT		141.301	101.318
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Beteiligungen	3.9	17	-805
Ertrag aus dem Verkauf von Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	3.9	-	22.098
Finanzerträge	3.10	2.999	4.808
Finanzaufwendungen	3.11	-45.858	-48.541
Finanzergebnis		-42.842	-22.440
Ergebnis vor Ertragsteuern		98.459	78.878
Ertragsteuern	3.12	-31.560	-22.009
Ergebnis nach Steuern		66.899	56.869
Davon entfallen auf:			
Nicht beherrschende Anteile		-253	-571
Anteilseigner des Mutterunternehmens		67.152	57.440

Ergebnis je Aktie

In Euro	Erläuterung	2016	2015
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	3.13		
Ergebnis je Aktie nach Steuern		0,62	0,56
Verwässertes Ergebnis je Aktie	3.13		
Ergebnis je Aktie nach Steuern		0,62	0,56

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

In Tsd. Euro	Erläuterung	2016	2015	
	Ergebnis nach Steuern	66.899	56.869	
	Posten, die nicht in die Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden:			
	Bewertung von Pensionsverpflichtungen – vor Steuern	4.13	-19	191
	Latente Steuern auf die Bewertung von Pensionsverpflichtungen	4.13	-2	-30
	Bewertung von Pensionsverpflichtungen – nach Steuern	4.13	-21	161
		4.13	-21	161
	Posten, die anschließend möglicherweise in die Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden:			
	Währungsumrechnungsdifferenzen		10	69
	Anteilige Währungsumrechnungsdifferenzen aus at-Equity bilanzierten Unternehmen		-	-37
	Umgliederung anteilige Währungsumrechnungsdifferenzen aufgrund des Verkaufs von Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen		-	17
			10	49
	Sonstiges Ergebnis nach Steuern		-11	210
	Gesamtergebnis		66.888	57.079
	Davon entfallen auf:			
	Nicht beherrschende Anteile		-253	-571
	Anteilseigner des Mutterunternehmens		67.141	57.650
	Gesamtergebnis		66.888	57.079

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses

Konzern-Bilanz

Erläuterungen zur
Konzern-Bilanz
↳ Seite 154

Aktiva				
In Tsd. Euro		Erläuterung	31.12.2016	31.12.2015
Kurzfristige Vermögenswerte			96.175	117.669
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.1		43.441	70.639
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.2		43.275	37.817
Finanzielle Vermögenswerte	4.3		406	333
Ertragsteuerforderungen	3.12		1.249	285
Sonstige Vermögenswerte	4.4		7.804	8.595
Langfristige Vermögenswerte			2.034.722	2.055.521
Geschäfts- oder Firmenwert	4.5		816.231	787.283
Marken	4.5		983.523	983.685
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	4.5		217.560	259.454
Sachanlagen	4.6		9.953	12.994
Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	4.7		1.666	1.648
Finanzielle Vermögenswerte	4.3		535	795
Aktive latente Steuern	3.12		3.482	6.746
Sonstige Vermögenswerte	4.4		1.772	2.916
Bilanzsumme			2.130.897	2.173.190
Passiva				
In Tsd. Euro		Erläuterung	31.12.2016	31.12.2015
Kurzfristige Verbindlichkeiten			112.300	86.887
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.8		27.897	25.642
Finanzielle Verbindlichkeiten	4.9		31.835	5.966
Sonstige Rückstellungen	4.10		4.027	4.662
Ertragsteuerverbindlichkeiten	3.12		15.870	15.295
Sonstige Verbindlichkeiten	4.12		32.671	35.322
Langfristige Verbindlichkeiten			1.027.827	1.164.973
Finanzielle Verbindlichkeiten	4.9		645.539	767.913
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	4.13		443	527
Sonstige Rückstellungen	4.10		632	882
Ertragsteuerverbindlichkeiten	3.12		29	29
Passive latente Steuern	3.12		378.579	392.961
Sonstige Verbindlichkeiten	4.12		2.605	2.661
Eigenkapital		4.14	990.770	921.330
Gezeichnetes Kapital			107.600	107.600
Kapitalrücklage			427.570	424.120
Gewinnrücklage			455.041	387.889
Bewertung von Pensionsverpflichtungen			-85	-64
Sonstige Rücklagen			1.107	1.098
Eigene Anteile (13.400 Stück, Vorjahr 0 Stück)			-463	-
Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens			990.770	920.643
Nicht beherrschende Anteile			-	687
Bilanzsumme			2.130.897	2.173.190

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses

Konzern- Eigenkapitalveränderungsrechnung

In Tsd. Euro										
	Erläuterung	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Bewertung von Pensionsverpflichtungen	Sonstige Rücklage	Eigene Anteile	Eigenkapital der Anteilseigner	Nicht beherrschende Anteile	Konzern-Eigenkapital
Stand vom 01.01.2015		2.000	304.104	752.036	-225	1.049	-	1.058.964	1.258	1.060.222
	Bewertung von Pensionsverpflichtungen	4.13	-	-	161	-	-	161	-	161
	Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	-	49	-	49	-	49
	Ergebnis nach Steuern	-	-	57.440	-	-	-	57.440	-571	56.869
	Gesamtergebnis	-	-	57.440	161	49	-	57.650	-571	57.079
	Kapitalerhöhung	4.14	7.600	214.447	-	-	-	222.047	-	222.047
	Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	4.14	98.000	-98.000	-	-	-	-	-	-
	Anteilsbasierte Vergütung	5.5	-	3.569	-	-	-	3.569	-	3.569
	Ausschüttung	4.14	-	-	-421.588	-	-	-421.588	-	-421.588
Stand vom 31.12.2015 / 01.01.2016		107.600	424.120	387.889	-64	1.098	-	920.643	687	921.330
	Bewertung von Pensionsverpflichtungen	4.13	-	-	-21	-	-	-21	-	-21
	Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	-	10	-	10	-	10
	Ergebnis nach Steuern	-	-	67.152	-	-	-	67.152	-253	66.899
	Gesamtergebnis	-	-	67.152	-21	10	-	67.141	-253	66.888
	Anteilsbasierte Vergütung	5.5	-	4.573	-	-	-	4.573	-	4.573
	Erwerb eigener Anteile	-	-	-	-	-	-1.077	-1.077	-	-1.077
	Ausgabe eigener Anteile	-	-	-1.123	-	-	614	-509	-	-509
	Änderung Konsolidierungskreis	2.3	-	-	-	-	-	-	-435	-435
Stand vom 31.12.2016		107.600	427.570	455.041	-85	1.107	-463	990.770	-	990.770

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses

Konzern-Kapitalflussrechnung

Erläuterungen zur
Konzern-Kapital-
flussrechnung
↘ Seite 173

In Tsd. Euro	Erläuterung	2016	2015
Ergebnis nach Steuern		66.899	56.869
	Abschreibungen	65.457	65.613
	Ertragsteueraufwand/(-ertrag)	31.560	22.009
	Finanzerträge ¹	-2.999	-4.808
	Finanzaufwendungen ¹	45.858	48.541
	Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	-17	805
	Ergebnis aus dem Abgang von at-Equity bilanzierten Unternehmen	-	-22.098
	Ergebnis aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen	-67	25
	Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	2.930	3.686
	Veränderungen sonstiger Vermögenswerte, die nicht der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-4.297	-4.244
	Veränderungen sonstiger Verbindlichkeiten, die nicht der Investitions- noch der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-6.345	-4.155
	Veränderung der Rückstellungen	-1.051	-6.360
	Gezahlte Ertragsteuern	-43.043	-31.402
	Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	5.1	124.481
	Auszahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte	4.5	-17.156
	Auszahlungen für den Erwerb von Sachanlagen	4.6	-2.352
	Einzahlungen aus dem Verkauf immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen		93
	Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte		-88
	Einzahlungen aus Abgängen finanzieller Vermögenswerte		10
	Auszahlungen aus dem Erwerb von Tochterunternehmen	2.1	-29.509
	Einzahlungen aus der Veräußerung von at-Equity bilanzierten Unternehmen		-
	Auszahlungen im Zusammenhang mit der Veräußerung von at-Equity bilanzierten Unternehmen		-
	Erhaltene Zinsen		225
	Einzahlungen aus der Veräußerung nicht fortgeführter Aktivitäten		-
	Cashflow aus Investitionstätigkeit	5.1	-48.777

Fortsetzung nächste Seite...

¹ Die Darstellung der Vorjahreswerte wurde dahingehend angepasst, dass die im Vorjahr separat ausgewiesenen Zinserträge und -aufwendungen sowie das Sonstige Finanzergebnis als Bestandteil der Finanzerträge und -aufwendungen gezeigt werden.

...Fortsetzung

In Tsd. Euro	Erläuterung	2016	2015
	Aufnahme kurzfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	30.002	-
	Rückzahlung kurzfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	-2.990	-145
	Aufnahme mittel- und langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	650.850	400.000
	Rückzahlung langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten	-781.000	-264.183
	Auszahlungen aus Finanzierungskosten	-	-7.726
	Auszahlungen für den Erwerb derivativer Finanzinstrumente	-	-55
	Einzahlung aus Kapitalerhöhung abzgl. Transaktionskosten	-	219.674
	Gezahlte Zinsen	-29.101	-37.610
	Gezahlte Dividende	-	-421.588
	Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile	-1.077	-
	Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	5.1	-133.316
	Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes	10	163
	Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-27.198	49.230
	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang	70.639	21.409
	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	4.1	70.639

Anhangsangaben sind integraler Bestandteil des Abschlusses

Anhang zum Konzernabschluss

1 Informationen zum Unternehmen und Grundlagen der Abschlusserstellung

1.1 Informationen zum Unternehmen

Die Scout24 AG ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft mit eingetragenem Firmensitz in München, Deutschland. Die Geschäftsadresse lautet: Dingolfinger Str. 1-15, 81673 München. Die Scout24 AG ist beim Amtsgericht München eingetragen (HRB 220 696).

Die Scout24-Aktie
↳ Seite 37

Die Aktien der Scout24 AG (nachfolgend auch „Gesellschaft“) werden seit dem 1. Oktober 2015 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Zum 21. Dezember 2015 wurde die Scout24 AG in den SDAX aufgenommen.

Mittelbare Muttergesellschaft der Scout24 AG war bis zum 22. Februar 2016 die Asa HoldCo GmbH (Asa HoldCo). Zu diesem Zeitpunkt wurde die Asa HoldCo auf ihre Muttergesellschaft Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation, Luxemburg, verschmolzen. Die vorgenannte Gesellschaft wiederum wird indirekt über verschiedene Fonds von Hellman & Friedmann LLC (H & F) beherrscht. Das nächst höhere Unternehmen, welches einen Konzernabschluss veröffentlicht, in den die Scout24 AG einfließt, ist die Willis Lux Holdings S.à r.l. mit Sitz in Luxemburg. Die Veröffentlichung erfolgt im „Registre de Commerce et des Sociétés“ (RCS). Weitere bedeutende Anteilseigner der Scout24 AG sind die Deutsche Telekom AG (DTAG) sowie Managementbeteiligungsgesellschaften. 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.

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 ImmobilienScout24, AutoScout24 und FinanceScout24.

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. 1 Handelsgesetzbuch (HGB).

Scout24 hat alle zum 31. Dezember 2016 verpflichtend anzuwendenden Rechnungslegungsnormen umgesetzt. Bezüglich der Anwendung neuer bzw. geänderter Standards und Interpretationen wird auf Kapitel 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 2016 für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2016 einbezogen. Die im Geschäftsjahr erworbenen Unternehmen werden ab dem Zeitpunkt der Kontrollübernahme nach IFRS 10 in den Konzernabschluss mit einbezogen.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt auf Basis der historischen Anschaffungs-/ Herstellungskosten, eingeschränkt durch die 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 Gesamtkostenverfahren gegliedert. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt, welcher die Berichtswährung ist. Die Zahlenangaben erfolgen, soweit nicht anders vermerkt, grundsätzlich in Tsd. Euro. Die dargestellten Tabellen und Angaben können rundenbedingte Differenzen enthalten.

1.3 Neue Rechnungslegungsvorschriften

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

Zuzüglich zu den bisherigen Standards wurden alle von der EU übernommenen und ab dem 1. Januar 2016 für die Scout24 verpflichtend anzuwendenden Rechnungslegungsnormen umgesetzt. Aus der erstmaligen Anpassung haben sich keine wesentlichen Effekte ergeben. Die ab dem 1. Januar 2016 erstmals anzuwendenden Standards sind in der nachfolgenden Tabelle abgebildet:

Standards/Interpretationen	Auswirkungen
Änderungen an IFRS 10, IFRS 12 und IAS 28: Investmentgesellschaften: Anwendung der Konsolidierungsausnahme	Keine Relevanz
Änderungen des IFRS 11: Bilanzierung von Erwerben von Anteilen an gemeinschaftlichen Tätigkeiten	Keine Relevanz
Änderungen zu IAS 1: Initiative zur Verbesserung von Angabepflichten	Keine Auswirkungen ¹
Änderungen an IAS 16 und IAS 38: Klarstellung akzeptabler Abschreibungsmethoden	Keine Auswirkungen
Änderungen an IAS 16 und IAS 41: Landwirtschaft	Keine Relevanz
Änderungen an IAS 19: Leistungen an Arbeitnehmer - Mitarbeiterbeiträge	Keine wesentlichen Auswirkungen ²
Änderungen des IAS 27: Equity Methode im separaten Abschluss	Keine Relevanz
Verbesserungen der International Financial Reporting Standards, Zyklus 2012-2014	Keine Relevanz bzw. keine wesentlichen Auswirkungen
Verbesserungen der International Financial Reporting Standards, Zyklus 2010-2012	Keine Relevanz bzw. keine wesentlichen Auswirkungen

¹ Es ergeben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage; die Änderungen betreffen Angabepflichten, insbesondere auch die Gliederung des Anhangs.

² Es erfolgte eine freiwillige vorzeitige Anwendung im Geschäftsjahr 2014.

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

Im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2016 wurden folgende, vom IASB bereits verabschiedete neue bzw. geänderte Rechnungslegungsnormen, nicht berücksichtigt, weil eine Verpflichtung zur Anwendung noch nicht gegeben war. Auswirkungen aus diesen neuen bzw. geänderten Rechnungslegungsnormen auf den Abschluss sind zum Teil noch in Prüfung.

Standards/Interpretationen	Verpflichtender Anwendungszeitpunkt gem. EU ab Geschäftsjahren beginnend am oder nach ¹ :	Auswirkungen	
IFRS 9	Finanzinstrumente	01.01.2018	Siehe unten stehende Erläuterung
IFRS 15	Erlöse aus Verträgen mit Kunden	01.01.2018	Siehe unten stehende Erläuterung
IFRS 15	Erlöse aus Verträgen mit Kunden; Klarstellung	Übernahme durch EU ausstehend	Siehe unten stehende Erläuterung
IFRS 16	Leasing	Übernahme durch EU ausstehend	Siehe unten stehende Erläuterung
IFRS 2	Änderungen an IFRS 2: Anteilsbasierte Vergütungen	Übernahme durch EU ausstehend	Noch in Prüfung
IFRS 4	Änderungen an IFRS 4: Anwendung IFRS 9 Finanzinstrumente mit IFRS 4 Versicherungsverträge	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	Übernahme durch EU ausstehend	Keine Relevanz
IAS 7	Änderungen zu IAS 7: Initiative zur Verbesserung von Angabepflichten	Übernahme durch EU ausstehend	Noch in Prüfung
IAS 12	Änderungen an IAS 12: Klarstellung im Zusammenhang mit aktiven latenten Steuern	Übernahme durch EU ausstehend	Noch in Prüfung
IAS 40	Änderungen an IAS 40: Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	Übernahme durch EU ausstehend	Keine Relevanz
	Verbesserungen der International Financial Reporting Standards, Zyklus 2014-2016	Übernahme durch EU ausstehend	Keine Relevanz bzw. nur Angabepflicht
IFRIC 22	IFRIC Interpretation 22: Transaktionen in fremder Währung und im Voraus gezahlte Gegenleistungen	Übernahme durch EU ausstehend	Noch in Prüfung

¹ Stand per 21. Februar 2017

IFRS 9 Finanzinstrumente

Im Juli 2014 veröffentlichte das International Accounting Standards Board die endgültige Fassung des IFRS 9 Finanzinstrumente.

IFRS 9 ist erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung zulässig ist. Der Konzern beabsichtigt zum gegenwärtigen Zeitpunkt, IFRS 9 erstmalig zum 1. Januar 2018 anzuwenden.

Die tatsächlichen Auswirkungen der Anwendung des IFRS 9 auf den Konzernabschluss im Jahr 2018 sind nicht bekannt und können nicht verlässlich geschätzt wer-

den, da sie von den Finanzinstrumenten, die der Konzern hält, und den wirtschaftlichen Bedingungen zu diesem Zeitpunkt abhängen sowie von der Wahl der Rechnungslegungsmethoden und von Ermessensentscheidungen, die er künftig trifft. Der neue Standard erfordert vom Konzern die Anpassung seiner Rechnungslegungsprozesse und internen Kontrollen im Zusammenhang mit der Darstellung von Finanzinstrumenten, wobei diese Anpassungen noch nicht abgeschlossen sind. Der Konzern hat jedoch eine vorläufige Beurteilung der möglichen Auswirkungen der Anwendung des IFRS 9 durchgeführt, basierend auf seinen Positionen zum 31. Dezember 2016.

i. Einstufung – Finanzielle Vermögenswerte

IFRS 9 enthält einen neuen Einstufungs- und Bewertungsansatz für finanzielle Vermögenswerte, welcher das Geschäftsmodell, in dessen Rahmen die Vermögenswerte gehalten werden, sowie die Eigenschaften ihrer Cashflows widerspiegelt.

IFRS 9 enthält drei wichtige Einstufungskategorien für finanzielle Vermögenswerte: zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet, zum beizulegenden Zeitwert mit Wertänderungen im Gewinn oder Verlust bewertet (FVTPL) sowie zum beizulegenden Zeitwert mit Wertänderungen im sonstigen Ergebnis bewertet (FVOCI). Der Standard eliminiert die bestehenden Kategorien des IAS 39: bis zur Endfälligkeit zu halten, Kredite und Forderungen sowie zur Veräußerung verfügbar.

Nach IFRS 9 werden Derivate, die in Verträge eingebettet sind, bei denen die Basis ein finanzieller Vermögenswert im Anwendungsbereich des Standards ist, niemals getrennt bilanziert. Stattdessen wird das hybride Finanzinstrument insgesamt im Hinblick auf die Einstufung beurteilt.

Auf Grundlage seiner vorläufigen Beurteilung ist der Konzern nicht der Meinung, dass die neuen Einstufungsanforderungen, sofern sie zum 31. Dezember 2016 angewendet werden, wesentliche Auswirkungen auf die Bilanzierung seiner Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der sonstigen finanziellen Vermögenswerte, hätten. Zum 31. Dezember 2016 verfügte der Konzern über eine Beteiligung, die als zur Veräußerung verfügbar eingestuft wurde, mit einem Buchwert von 180 Tsd. Euro. Da die Kategorie zur Veräußerung verfügbar gemäß IFRS 9 nicht mehr besteht, würde dieser Vermögenswert voraussichtlich in die Kategorie FVTPL fallen. Eine detaillierte Analyse hierzu ist aktuell noch nicht abgeschlossen, wobei der Konzern nicht mit wesentlichen Auswirkungen hieraus rechnet.

ii. Wertminderung – Finanzielle Vermögenswerte und vertragliche Vermögenswerte

IFRS 9 ersetzt das Modell der „eingetretenen Verluste“ des IAS 39 durch ein zukunftsorientiertes Modell der „erwarteten Kreditausfälle“. Dies erfordert erhebliche Ermessensentscheidungen bezüglich der Frage, inwieweit die erwarteten Kreditausfälle durch Veränderungen bei den wirtschaftlichen Faktoren beeinflusst werden. Diese Einschätzung wird auf Grundlage gewichteter Wahrscheinlichkeiten bestimmt.

Das neue Wertminderungsmodell ist auf finanzielle Vermögenswerte anzuwenden, die zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zu FVOCI bewertet werden – mit Ausnahme von als Finanzanlagen gehaltenen Dividendenpapieren – sowie auf vertragliche Vermögenswerte.

Nach IFRS 9 werden Wertberichtigungen auf einer der nachstehenden Grundlagen bewertet:

- 12-Monats-Kreditausfälle: Hierbei handelt es sich um erwartete Kreditausfälle aufgrund möglicher Ausfallereignisse innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag
- lebenslange Kreditausfälle: Hierbei handelt es sich um erwartete Kreditausfälle aufgrund aller möglichen Ausfallereignisse während der erwarteten Laufzeit eines Finanzinstruments.

Die Bewertung nach dem Konzept der lebenslangen Kreditausfälle ist anzuwenden, wenn das Kreditrisiko eines finanziellen Vermögenswertes am Abschlussstichtag seit dem erstmaligen Ansatz signifikant gestiegen ist; ansonsten ist die Bewertung nach dem Konzept der 12-Monats-Kreditausfälle anzuwenden. Ein Unternehmen kann festlegen, dass das Kreditrisiko eines finanziellen Vermögenswertes nicht signifikant gestiegen ist, wenn der Vermögenswert am Abschlussstichtag ein geringes Kreditrisiko aufweist. Die Bewertung nach dem Konzept der lebenslangen Kreditausfälle ist jedoch immer für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und für vertragliche Vermögenswerte ohne eine wesentliche Finanzierungskomponente anzuwenden; ein Unternehmen kann diese Methode auch für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und vertragliche Vermögenswerte mit einer wesentlichen Finanzierungskomponente anwenden.

Aktuell werden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen basierend auf Erfahrungswerten wertgemindert. Weiterhin werden Forderungen, die älter als 12 Monate sind, zu einem hohen Prozentsatz wertberichtigt. Der Konzern ist der Meinung, dass die Wertminderungsaufwendungen für Vermögenswerte im Anwendungsbereich des Wertminderungsmodells des IFRS 9 wahrscheinlich steigen und volatiler werden. Der Konzern hat jedoch die von ihm nach IFRS 9 anzuwendenden Wertminderungsmethoden noch nicht endgültig festgelegt.

iii. Einstufung – Finanzielle Schulden

IFRS 9 behält die bestehenden Anforderungen des IAS 39 für die Einstufung von finanziellen Schulden weitgehend bei.

Nach IAS 39 werden jedoch alle Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes von Schulden, die als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet bestimmt wurden, im Gewinn oder Verlust erfasst, wohingegen diese Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes nach IFRS 9 grundsätzlich wie folgt dargestellt werden:

- Die Veränderung des beizulegenden Zeitwertes, die auf Änderungen des Kreditrisikos der Schuld zurückzuführen ist, wird im sonstigen Ergebnis dargestellt.
- Die verbleibende Veränderung des beizulegenden Zeitwertes wird im Gewinn oder Verlust dargestellt.

Der Scout24-Konzern hat keine finanziellen Schulden als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet bestimmt und beabsichtigt, dies derzeit auch nicht zu tun. Die vorläufige Beurteilung durch den Konzern zeigte keine wesentlichen Auswirkungen der Anwendung der Anforderungen des IFRS 9 bezüglich der Einstufung der finanziellen Schulden zum 31. Dezember 2016, welche zu diesem Zeitpunkt im We-

sentlichen aus Darlehen sowie aus derivativen finanziellen Verbindlichkeiten (Floor) bestehen.

iv. Angaben

IFRS 9 erfordert umfangreiche neue Angaben, insbesondere zur Bilanzierung von Sicherungsgeschäften, zum Kreditrisiko und zu erwarteten Kreditausfällen.

Die vorläufige Beurteilung durch den Konzern beinhaltete eine Analyse zur Identifizierung, ob Datenlücken gegenüber dem derzeitigen Verfahren bestehen; der Konzern beabsichtigt die Einführung von System- und Kontrolländerungen, die seiner Meinung nach für die erforderliche Datenerfassung notwendig sind.

v. Übergang

Änderungen der Rechnungslegungsmethoden aufgrund der Anwendung des IFRS 9 werden grundsätzlich rückwirkend angewendet. Der Konzern hat noch nicht entschieden, ob von der Ausnahme Gebrauch gemacht wird, Vergleichsinformationen für vorhergehende Perioden hinsichtlich der Änderungen der Einstufung und Bewertung (einschließlich der Wertminderung) nicht anzupassen.

Die nachstehenden Beurteilungen sind auf Grundlage der Tatsachen und Umstände vorzunehmen, die zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung bestehen:

- Bestimmung des Geschäftsmodells, in dessen Rahmen ein finanzieller Vermögenswert gehalten wird
- Bestimmung und der Widerruf früherer Bestimmungen in Bezug auf bestimmte finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Schulden, die als FVTPL bewertet werden.

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

IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden legt einen umfassenden Rahmen zur Bestimmung fest, ob, in welcher Höhe und zu welchem Zeitpunkt Umsatzerlöse erfasst werden. Er ersetzt bestehende Leitlinien zur Erfassung von Umsatzerlösen, darunter IAS 18 Umsatzerlöse, IAS 11 Fertigungsaufträge und IFRIC 13 Kundenbindungsprogramme.

IFRS 15 ist erstmals anzuwenden in Geschäftsjahren, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig, derzeit jedoch nicht beabsichtigt.

Der Scout24-Konzern erwirtschaftet seine Umsatzerlöse mit der Erbringung von Dienstleistungen. Die sogenannten Kernleistungen umfassen Umsätze aus dem Schalten von Online-Anzeigen, die Bereitstellung von Werberaum sowie die Generierung von Geschäftskontakten („leads“).

Die Erlöserfassung nach IFRS 15 erfolgt mit Erfüllung der Leistungsverpflichtung bzw. dem Übergang der Beherrschung. Bei den zu beurteilenden Scout24-Leistungen handelt es sich ganz überwiegend um zeitraumbezogene Leistungsverpflichtungen, die „pro rata“ bilanziert werden. Für den Sonderfall sogenannter „Mehrkomponentengeschäfte“ ist derzeit die Prüfung der Auswirkungen der Anwendung von IFRS 15

noch nicht abgeschlossen. Der Scout24-Konzern bietet Leistungen im Bundle (z. B. Insertion, verbunden mit weiteren Komponenten wie Platzierung eines Firmenlogos und Bereitstellung von Marktdaten) an, es handelt sich dabei jedoch ausschließlich um Dienstleistungen, die im Wesentlichen über den gleichen Zeitraum abgerechnet werden. Selbst wenn separierbare Leistungen vorliegen sollten, werden insofern aus solchen Sachverhalten keine wesentlichen Effekte erwartet.

Bezüglich der Bestimmung der Gegenleistung für die (einzelnen) Leistungsverpflichtungen wird festgestellt, dass eine Variabilität in Form einer Staffelung der Preise in Abhängigkeit vom abgenommenen Volumen vorliegt. Die Abrechnung erfolgt auch aktuell schon auf Basis des tatsächlichen Verbrauchs zu einem einheitlichen Einzelpreis für die Abrechnungsmenge, deswegen werden aus diesem Sachverhalt keine wesentlichen Effekte erwartet.

Der Scout24-Konzern hat noch nicht entschieden, welche der zur Verfügung stehenden Übergangsmethoden und Vereinfachungen in Anspruch genommen werden sollen.

IFRS 16 Leasing

IFRS 16 Leasing führt ein einheitliches Rechnungslegungsmodell ein, wonach Leasingverhältnisse in der Bilanz des Leasingnehmers zu erfassen sind. Ein Leasingnehmer erfasst ein Nutzungsrecht (right-of-use-asset), das sein Recht auf die Nutzung des zugrundeliegenden Vermögenswertes darstellt, sowie eine Schuld aus dem Leasingverhältnis, die seine Verpflichtung zur Leasingzahlung darstellt. Es gibt Ausnahmeregelungen für kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse hinsichtlich geringwertiger Wirtschaftsgüter. Die Rechnungslegung beim Leasinggeber ist vergleichbar mit dem derzeitigen Stand – das heißt, dass Leasinggeber Leasingverhältnisse weiterhin als Finanzierungs- oder Operating-Leasingverhältnisse einstufen.

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

Der Standard ist – vorbehaltlich einer Übernahme in EU-Recht – erstmals in der ersten Berichtsperiode eines am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnenden Geschäftsjahres anzuwenden. Eine frühzeitige Anwendung ist zulässig für Unternehmen, die IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 oder davor anwenden.

Der Scout24-Konzern hat mit der Beurteilung der möglichen Auswirkungen der Anwendung des IFRS 16 auf seinen Konzernabschluss noch nicht begonnen.

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 den gemeinschaftlichen Vermögenswerten, Schulden, Erlösen und Aufwendungen.

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

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

Anzahl	2016	2015
Scout24 AG und vollkonsolidierte Tochtergesellschaften		
Inland	10	11
Ausland	12	10
At-Equity bewertete Unternehmen		
Inland	1	1
Ausland	1	1
Nicht-konsolidierte Tochtergesellschaften		
Inland	-	-
Ausland	-	-
Summe	24	23

Während des Geschäftsjahres 2016 wurde die easyautosale GmbH, München, auf die AutoScout24 GmbH, München, verschmolzen. Die Verschmelzung erfolgte zu Buchwerten. Im Inland ist im Geschäftsjahr 2016 die my-next-home GmbH, Saarbrücken, hinzugekommen und die Stuffle GmbH, Berlin, wurde verkauft. Im Ausland sind die beiden Unternehmen European AutoTrader B.V., Amsterdam, und AGIRE Handels- und Werbegesellschaft mbH, Wien, hinzugekommen.

Eine vollständige Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 findet sich in Kapitel 5.11.

Konsolidierungsmethoden

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

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

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

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

Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen werden nach der Equity-Methode gemäß IAS 28 in den Konzernabschluss einbezogen und zunächst mit den Anschaffungskosten angesetzt. Nach dem Erwerbszeitpunkt werden die Anschaffungskosten jährlich um das anteilige Gesamtergebnis erhöht bzw. vermindert. 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	31.12.2016	31.12.2015
Schweiz		
Stichtagskurs CHF	1,0739	1,0835
Durchschnittskurs CHF	1,0902	1,0679

1.5 Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten

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

Ermessensentscheidungen hinsichtlich der Auslegung von Regelungen wurden insbesondere im Zusammenhang mit der Klassifizierung von Programmen zur anteilsbasierten Vergütung und/ oder hinsichtlich des Fristigkeits-Ausweises von Darlehen getroffen.

Wesentliche (zukunftsgerichtete) 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. Im Geschäftsjahr wurden im Rahmen der Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit der Erstkonsolidierung Geschäfts- oder Firmenwerte von 27.423 Tsd. Euro (Vorjahr: 5.325 Tsd. Euro), identifizierbare sonstige immaterielle Vermögenswerte von 3.059 Tsd. Euro (Vorjahr: 4.941 Tsd. Euro) sowie Verbindlichkeiten aus bedingten Kaufpreiszahlungen von 0 Tsd. Euro (Vorjahr: 3.769 Tsd. Euro) erfasst. Detailliertere Angaben sind im Kapitel 2.1 Unternehmenserwerbe beschrieben.

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. Im aktuellen Geschäftsjahr weist die Konzernbilanz der Scout24 Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 816.231 Tsd. Euro (Vorjahr: 787.283 Tsd. Euro) aus, die im Kapitel 4.5 Immaterielle Vermögenswerte detaillierter beschrieben sind.

Marken

Für die wesentlichen Marken werden unbestimmbare Nutzungsdauern zugrunde gelegt, da angenommen wird, dass diese über einen unbestimmbaren Zeitraum Cashflows generieren werden. Daher werden die Marken bis zum Eintritt einer bestimmbaren Nutzungsdauer nicht planmäßig abgeschrieben. Marken werden mindestens einmal jährlich und zusätzlich, wenn Anzeichen für eine mögliche Wertminderung vorliegen, einem Wertminderungstest unterzogen. Die Konzernbilanz der Scout24 weist zum 31. Dezember 2016 einen Markenwert in Höhe von 983.523 Tsd. Euro (Vorjahr 983.685 Tsd. Euro) aus. Detaillierte Angaben sind im Kapitel 4.5 Immaterielle Vermögenswerte beschrieben.

Kundenstämme

Der beizulegende Zeitwert von erworbenen Kundenverträgen zum Zeitpunkt von Unternehmenserwerben wird auf Basis des geschätzten zukünftigen Nutzens, insbesondere aufgrund zukünftig erwarteter, mit einem angemessenen Zinssatz diskontierter Zahlungsüberschüsse, ermittelt und über die voraussichtliche Nutzungsdauer, auf Basis einer unterstellten jährlichen Abwanderung der Kunden, abgeschrieben. Im aktuellen Geschäftsjahr weist die Konzernbilanz der Scout24 Kundenstämme in Höhe von 168.194 Tsd. Euro (Vorjahr: 195.390 Tsd. Euro) aus, die im Kapitel 4.5 Immaterielle Vermögenswerte aufgeführt sind. Wie im Lagebericht ausgeführt wird, hat u.a. das sogenannte „Bestellerprinzip“ in 2015 und 2016 zu einem Rückgang der Anzahl der Kernmakler geführt, der über den ursprünglichen Erwartungen lag. Aus diesem Grund wurde ein Wertminderungstest für den Kundenstamm durchgeführt, der jedoch zu keiner Wertminderung führte. Da sich der Zeithorizont für die Realisierung eines wirtschaftlichen Nutzens aufgrund der geringeren Kundenanzahl verkürzt, wird die Restnutzungsdauer des Kundenstamms der ImmobilienScout24 ab dem Geschäftsjahr 2017 von 6,2 Jahren auf fünf Jahre reduziert. Die Abschreibungsbeträge über die Restnutzungsdauer werden sich wie folgt verändern:

In Tsd. Euro	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Summe
Ursprünglicher Abschreibungsaufwand	24.733	24.733	24.733	24.733	24.733	24.733	2.946	151.344
Neuer Abschreibungsaufwand	30.269	30.269	30.269	30.269	30.269	-	-	151.344
Unterschiedsbetrag	5.536	5.536	5.536	5.536	5.536	-24.733	-2.946	-

Aktive latente Steuern

Die Bilanzierung aktiver latenter Steuern hängt von der erwarteten zukünftigen Ertragsentwicklung ab. Die Scout24 hat zum Bilanzstichtag latente Steueransprüche in Höhe von 3.482 Tsd. Euro (Vorjahr: 6.746 Tsd. Euro) aktiviert. Bezüglich detaillierter Informationen zur Entwicklung der aktiven latenten Steuern sowie der Ertragsteuern insgesamt wird auf 3.12 Ertragsteuern verwiesen.

1.6 Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung

Im Folgenden werden die wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze dargestellt.

Unternehmenszusammenschlüsse

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

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

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

Anschaffungsnebenkosten des Erwerbs werden aufwandswirksam erfasst.

Bedingte Kaufpreiszahlungen werden mit ihrem beizulegenden Zeitwert im Erwerbszeitpunkt bewertet. Spätere Wertänderungen werden in Einklang mit IAS 39 entweder ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung oder direkt im Eigenkapital erfasst. Sofern bedingte Kaufpreiszahlungen als Eigenkapital qualifiziert werden, erfolgt für diese keine Neubewertung. Im Zeitpunkt des Ausgleichs erfolgt eine Bilanzierung im Eigenkapital.

Finanzinstrumente

Klassifizierung

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 zuzüglich 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 Erfassung (GuV) und der Erfassung im sonstigen Ergebnis unterschieden.

i) Fortgeführte Anschaffungskosten

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

ii) Beizulegender Zeitwert

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

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

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

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente sind zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente. Ein Finanzinstrument wird dieser Kategorie zugeordnet, wenn es vor allem mit der Absicht erworben wurde, dieses

innerhalb eines kurzen Zeitraumes wieder zu veräußern. Derivate werden ebenfalls dieser Kategorie zugeordnet, sofern diese nicht zu einem Sicherungsinstrument designed worden sind. Bisher hat Scout24 noch nicht von dem Wahlrecht Gebrauch gemacht, Finanzinstrumente bei erstmaligem Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte respektive Schulden zu designieren (Fair value option).

Kategorie: Kredite und Forderungen

Kredite und Forderungen sind vom Unternehmen ausgereichte oder erworbene, nicht-derivative Finanzinstrumente mit festen oder bestimmbareren 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 designed wurden oder nicht unter eine der anderen Kategorien fallen.

Kategorie: Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden

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

Wertminderung

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

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

Dividendenerträge

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

Saldierung und Ausbuchung

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

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

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

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

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

Forderungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte

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

gung 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 erzielbarem Betrag verglichen. Falls der Buchwert den erzielbaren Betrag übersteigt, ist eine Wertminderung in Höhe des Differenzbetrags vorzunehmen. Sofern die Gründe für eine zuvor erfasste Wertminderung entfallen sind, erfolgt eine entsprechende erfolgswirksame Zuschreibung.

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

Immaterielle Vermögenswerte (ohne Geschäfts- oder Firmenwerte)

Immaterielle Vermögenswerte (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 folgende Kriterien:

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

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

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

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

Die voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauern sind wie folgt:

Marken	Unbestimmt*
Kundenstämme	8-15 Jahre
Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte	3-5 Jahre
Erworbene Software	2-5 Jahre
Sonstige Konzessionen, Rechte und Lizenzen	2-10 Jahre

* Der Wert der Marken mit einer bestimmten Nutzungsdauer ist unwesentlich und wird über einen Zeitraum von vier 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 984 Millionen Euro stattdessen mit einer bestimmten Nutzungsdauer von zehn Jahren angesetzt würden, würden die Abschreibungen 98,4 Millionen Euro jährlich über die nächsten zehn Jahre betragen.

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

Erworbene Software, sonstige Konzessionen, Rechte und Lizenzen werden als Technologie basierte immaterielle Vermögenswerte in der Kaufpreisallokation ausgewiesen (siehe 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 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	2-13 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 Erlöse“ im Falle eines Gewinns bzw. unter der Position „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ im Falle eines Verlusts in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Rückstellungen

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

Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen

In der Gruppe existieren sowohl leistungsorientierte als auch beitragsorientierte Pensionspläne.

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

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

Eventualverbindlichkeiten und nicht bilanzierte vertragliche Verpflichtungen

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

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

Eventualforderungen

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

werden im Anhang angegeben, wenn der Zufluss wirtschaftlichen Nutzens wahrscheinlich ist.

Eigenkapital

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

Eigene Aktien

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

Ertragsteuern

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

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

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

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

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

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

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

Anteilsbasierte Vergütungen

Die Managementbeteiligungsprogramme der Gesellschaft werden gemäß IFRS 2 „Anteilsbasierte Vergütung“ als anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente 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, Erlöschmälerungen 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 Testzeiträume, 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 ratierlich über den Zeitraum der Nutzungsüberlassung realisiert. Überwiegen die Charakteristika eines Verkaufs, erfolgt eine sofortige Erlösrealisierung. Umsätze aus dem Wartungsgeschäft werden ratierlich 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

Das unverwässerte Ergebnis je Anteil wird berechnet als Konzernjahresergebnis, welches den Anteilseignern des Mutterunternehmens zusteht, dividiert durch den gewichteten Durchschnitt ausstehender Stammanteile. Eigene Anteile verringern die Anzahl der umlaufenden Stammanteile. Für die Ermittlung des verwässerten Ergebnisses je Anteil wird die durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Anteile um die maximale Anzahl aller potenziell verwässernden Anteile angepasst. Diese Verwässerungseffekte beruhen allein auf potenziellen Anteilen aus den Programmen zur anteilsbasierten Vergütung.

2 Veränderungen im Konsolidierungskreis

2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode

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

Am 1. Februar 2016 hat die AutoScout24 Nederland B.V., Amsterdam, 100 % der Eigenkapitalanteile an der European AutoTrader B.V., Amsterdam (nachfolgend „European AutoTrader“), erworben.

Der Kaufpreis für den 100 %igen Erwerb der European AutoTrader durch die AutoScout24 Nederland B.V., Amsterdam, am 1. Februar 2016 betrug 27.745 Tsd. Euro und wurde in bar gezahlt. Seit dem 1. Februar 2016 übt die Scout24 AG, München, einen beherrschenden Einfluss auf die European AutoTrader aus. European AutoTrader betreibt in den Niederlanden das Automobilanzeigenportal AutoTrader.nl. Seine bekannte Marke und etablierte Marktposition machen AutoTrader.nl zu einer attraktiven Anlaufstelle für potenzielle Autokäufer.

Mit AutoScout24.nl betreibt Scout24 bereits das führende digitale Anzeigenportal für Automobile in den Niederlanden. Seine führende Marktposition wird das Unternehmen durch die Übernahme von AutoTrader.nl weiter ausbauen. Die Gesellschaft wird dem Segment AutoScout24 zugeordnet.

Der aus der Transaktion resultierende Firmenwert in Höhe 25.025 Tsd. Euro resultiert aus dem strategisch komplementären Geschäftsmodell sowie dem Mitarbeiterstamm. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

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

In Tsd. Euro	01.02.2016
Gegenleistung	
Zahlungsmittel	27.745
Summe Gegenleistung	27.745
Beizulegender Zeitwert der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt	
Identifizierbarer Markenname	635
Entwicklungskosten	751
Kundenverträge	1.673
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	431
Zahlungsmittel	585
Latente Steuerschulden	-765
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-590
Gesamtes identifiziertes Nettovermögen	2.720
Geschäfts-/ Firmenwert	25.025
Gesamt	27.745

Die Bruttobeträge der vertraglichen Forderungen entsprechen dem beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Forderungen. Der beizulegende Zeitwert beträgt dabei 431 Tsd. Euro und wird gesamtheitlich als einbringbar angesehen.

Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 298 Tsd. Euro wurden aufwandswirksam in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Seit der Erstkonsolidierung hat European AutoTrader Umsatzerlöse in Höhe von 5.522 Tsd. Euro und ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von -435 Tsd. Euro zur Gewinn- und Verlustrechnung beigetragen. Wäre European AutoTrader bereits seit dem 1. Januar 2016 konsolidiert worden, hätte die Gesellschaft 6.086 Tsd. Euro zu den Umsatzerlösen und einen Verlust von 218 Tsd. Euro zum Ergebnis nach Steuern beigetragen.

Am 3. Juni 2016 hat Immobilien Scout GmbH, Berlin, 100 % der Anteile an der my-next-home GmbH, Saarbrücken (nachfolgend „my-next-home“), erworben. Der Kaufpreis in Höhe von 1.935 Tsd. Euro wurde in bar gezahlt. Seit dem 3. Juni 2016 übt Scout24 AG, München, einen beherrschenden Einfluss auf my-next-home aus. My-next-home ist ein regional fokussiertes Immobilien-Kleinanzeigenportal in Deutsch-

land mit führender Position in der Region Saarland. Die Gesellschaft wird dem Segment ImmobilienScout24 zugeordnet.

Der aus der Transaktion resultierende Firmenwert in Höhe 1.668 Tsd. Euro resultiert aus dem strategisch ergänzenden Geschäftsmodell. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

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

In Tsd. Euro	03.06.2016
Gegenleistung	
Zahlungsmittel	1.935
Summe Gegenleistung	1.935
Beizulegender Zeitwert der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt	
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	4
Sachanlagen	23
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	48
Zahlungsmittel	223
Ertragsteuerforderungen und aktive latente Steuern	30
Rückstellungen	0
Latente Steuerschulden	-2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-59
Gesamtes identifiziertes Nettovermögen	267
Geschäfts-/ Firmenwert	1.668
Gesamt	1.935

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Forderungen beträgt dabei 48 Tsd. Euro. Der gesamte beizulegende Zeitwert wird als einbringbar angesehen.

Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 35 Tsd. Euro wurden aufwandswirksam in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Seit der Erstkonsolidierung hat my-next-home Umsatzerlöse in Höhe von 236 Tsd. Euro und ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von -13 Tsd. Euro zur Gewinn- und Verlustrechnung beigetragen. Wäre my-next-home bereits seit dem 1. Januar 2016 konsolidiert worden, hätte die Gesellschaft 404 Tsd. Euro zu den Umsatzerlösen und einen Verlust von 19 Tsd. Euro zum Ergebnis nach Steuern beigetragen.

Am 6. Juni 2016 hat Immobilien Scout Österreich GmbH, Wien, 100 % der Anteile an der Agire Handels- und Werbe- Gesellschaft m.b.H., Wien (nachfolgend „Agire“), erworben. Der übertragene Kaufpreis betrug 1.202 Tsd. Euro. Von diesem wurden 1.098 Tsd. Euro in bar gezahlt und in Höhe von 104 Tsd. Euro ein bedingter Kaufpreis vereinbart. Der bedingte Kaufpreis war dabei abhängig von zurückzuerhaltenden Steuergutschriften vom Finanzamt und dem Weiterverkauf des Geschäftsbereichs Media und wurde im Geschäftsjahr 2016 vollständig beglichen.

Seit dem 6. Juni 2016 übt Scout24 AG, München, einen beherrschenden Einfluss auf die Agire aus. Agire betreibt das langjährig etablierte Immobilienportal immodirekt.at in Österreich. Die Gesellschaft wird dem Segment ImmobilienScout24 zugeordnet.

Der aus der Transaktion resultierende Firmenwert in Höhe 730 Tsd. Euro resultiert aus dem strategisch ergänzenden Geschäftsmodell. Der Firmenwert ist steuerlich nicht abzugsfähig.

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

In Tsd. Euro	06.06.2016
Gegenleistung	
Zahlungsmittel	1.098
Bedingter Kaufpreis	104
Summe Gegenleistung	1.202
Beizulegender Zeitwert der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt	
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	8
Sachanlagen	25
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	225
Zahlungsmittel	564
Ertragsteuerforderungen und aktive latente Steuern	75
Rückstellungen	-41
Ertragsteuerverbindlichkeiten	-10
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-374
Gesamtes identifiziertes Nettovermögen	472
Geschäfts-/ Firmenwert	730
Gesamt	1.202

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Forderungen beträgt dabei 225 Tsd. Euro. Der gesamte beizulegende Zeitwert wird als einbringbar angesehen.

Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 123 Tsd. Euro wurden aufwandswirksam in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Seit der Erstkonsolidierung hat Agire Umsatzerlöse in Höhe von 526 Tsd. Euro und ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von -29 Tsd. Euro zur Gewinn- und Verlustrechnung beigetragen. Wäre Agire bereits seit dem 1. Januar 2016 konsolidiert worden, hätte die Gesellschaft 1.391 Tsd. Euro zu den Umsatzerlösen und einen Gewinn von 15 Tsd. Euro zum Ergebnis nach Steuern beigetragen.

2.2 Unternehmenserwerbe in der Vorperiode

Am 16. April 2015 hat die AutoScout24 GmbH, München, 100 % der Eigenkapitalanteile an der easyautosale GmbH, München (nachfolgend „easyautosale“), erworben. Basis der bisherigen Bilanzierung waren vorläufige Beträge gemäß IFRS 3.45. Aufgrund nachträglicher besserer Erkenntnisse innerhalb des Bewertungszeitraums (ein Jahr vom Erwerbszeitpunkt) erfolgte eine Anpassung dieser vorläufigen Kaufpreisallokation. Die besseren Erkenntnisse beziehen sich – werterhellend – auf Tatsachen und Umstände, die zum Erwerbszeitpunkt bestanden. Insbesondere handelt es sich hier um die erwartete Kundenakzeptanz bzw. die Nachhaltigkeit der Kundenbeziehungen. Dies führt zu einem langsamer als erwartet ansteigenden Umsatz.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die bezahlte Gegenleistung für easyautosale sowie den beizulegenden Zeitwert des erworbenen Vermögens und der Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt:

In Tsd. Euro	Aktualisiert gem. IFRS 3.49	Vorläufig
Gegenleistung		
Zahlungsmittel	6.522	6.522
Summe Gegenleistung	6.522	6.522
Beizulegender Zeitwert der erworbenen identifizierten Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt		
Identifizierbarer Markenname	298	819
Entwicklungskosten	2.296	2.296
Kundenverträge	-	1.701
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	7	7
Sachanlagen	44	44
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	141	141
Zahlungsmittel	964	964
Rückstellungen	-9	-9
Latente Steuerschulden	-815	-1.512
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-1.038	-1.038
Gesamtes identifiziertes Nettovermögen	1.888	3.413
Geschäfts-/ Firmenwert	4.634	3.109
Gesamt	6.522	6.522

Die obenstehenden Anpassungen wurden nicht nach IFRS 3.49 retrospektiv im Vorjahr vorgenommen, sondern aufgrund ihrer Unwesentlichkeit in laufender Rechnung in 2016. Die Auswirkung der Eliminierung des latenten Steuerertrages und der planmäßigen Abschreibung auf den Kundenstamm und auf die Marke, die sich bei einer

retrospektiven Anpassung für das Geschäftsjahr 2015 ergeben würde, beläuft sich auf 177 Tsd. Euro, die das Ergebnis von Scout24 daher in 2016 verbessert.

2.3 Unternehmensveräußerungen in der Berichtsperiode

Am 6. Dezember 2016 wurden die Anteile an der Stuffle GmbH, Berlin veräußert, an der die Immobilien Scout GmbH, Berlin mit 50,02 % beteiligt war. Die Veräußerung erfolgte durch Übertragung sämtlicher zuvor von der Gesellschaft gehaltener Anteile an den Käufer. Der Kaufpreis beträgt 1 Euro.

In Tsd. Euro	06.12.2016
Anlagevermögen	21
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	20
Zahlungsmittel	65
Rückstellungen	-8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-10
Finanzielle Verbindlichkeiten	-516
Gesamtes identifiziertes Nettovermögen	-428

Aus der Entkonsolidierung der Gesellschaft ergab sich ein Ergebnis in Höhe von 863 Tsd. Euro. Das Entkonsolidierungsergebnis ist in der Position „Finanzerträge“ enthalten.

3 Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Konzerngewinn- und Verlustrechnung
↳ Seite 108

3.1. Änderung der Berichtsstruktur

Zur Vereinheitlichung des internen und externen Reportings und der damit einhergehenden Verbesserung der Steuerungsstruktur wurde die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zum 1. Januar 2016 vom Umsatz- auf das Gesamtkostenverfahren umgestellt. Die Umstellung auf das Gesamtkostenverfahren stellt eine freiwillige Änderung von Bilanzierungs-, Bewertungs- und Ausweismethoden im Sinne des IAS 8.14b dar. Um die Vergleichbarkeit zu den Vorjahresperioden zu gewährleisten, wurden die entsprechenden Werte rückwirkend angepasst.

3.2. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse setzen sich aus Erlösen der Kernleistungen in Höhe von 420.901 Tsd. Euro (Vorjahr: 374.280 Tsd. Euro) sowie sonstigen Erlösen in Höhe von 21.209 Tsd. Euro (Vorjahr: 19.300 Tsd. Euro) zusammen. Die Umsatzerlöse der Kernleistungen werden durch die Erbringung von Dienstleistungen generiert. Sie umfassen Umsätze aus dem Verkauf von Online-Anzeigen, die Bereitstellung von Werberaum sowie die Generierung von Geschäftskontakten (sogenannte „leads“). Weiterhin sind Erlöse aus Tauschgeschäften mit Dienstleistungen in Höhe von 1.217 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.689 Tsd. Euro) enthalten. Die sonstigen Umsatzerlöse ergeben sich im Wesentlichen aus den Aktivitäten der im Geschäftsjahr und zum Ende des Vorjahrs zugekauften Unternehmen, die nicht zu den Kernleistungen der Scout24 AG gehören (u.a. CRM-Software für gewerbliche Immobilienmakler). Hierbei handelt es sich in Höhe von 1.019 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.410 Tsd. Euro) um Umsatzerlöse aus Nutzungsentgelten und in Höhe von 20.190 Tsd. Euro (Vorjahr: 17.890 Tsd. Euro) um Umsätze aus der Erbringung von Dienstleistungen.

3.3. Aktivierte Eigenleistungen

Unter dieser Position wird die Aktivierung selbsterstellter Software ausgewiesen. Der Gesamtbetrag in Höhe von 11.654 Tsd. Euro (Vorjahr: 10.615 Tsd. Euro) beinhaltet im Wesentlichen Aktivierungen bei der Immobilien Scout GmbH in Höhe von 7.946 Tsd. Euro (Vorjahr: 6.838 Tsd. Euro), bei der AutoScout24 GmbH in Höhe von 2.047 Tsd. Euro (Vorjahr: 2.521 Tsd. Euro) und der Flowfact GmbH in Höhe von 1.378 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.176 Tsd. Euro). Der Gesamtbetrag der Forschungs- und Entwicklungskosten, die im Geschäftsjahr als Aufwand erfasst wurden, beträgt 17.038 Tsd. Euro (Vorjahr: 13.507 Tsd. Euro).

3.4. Sonstige betriebliche Erlöse

Die sonstigen betrieblichen Erlöse setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2016	2015
Erlöse aus ausgebuchten Forderungen	599	689
Erlöse aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen	200	938
Erlöse aus dem Abgang von Anlagevermögen	79	69
Schadenersatzleistungen	52	21
Erstattung aus Weiterverrechnung	-	5.116
Sonstige	1.664	1.635
Summe	2.594	8.468

Bei der Erstattung aus Weiterverrechnung im Vorjahr handelte es sich hauptsächlich um die Weiterverrechnung von Kosten des Börsengangs an die Anteilseigner durch die Scout24 AG. Die Position Sonstige beinhaltet unter anderem Erlöse aus der Auflösung von bedingten Kaufpreisverbindlichkeiten im Zusammenhang mit Unternehmenskäufen sowie Erstattungen aus Umlagen von Sozialversicherungsträgern und anderen Auslagen.

3.5. Personalaufwand und Mitarbeiterzahl

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2016	2015
Löhne und Gehälter	-93.160	-83.058
Soziale Abgaben	-13.130	-12.091
Altersversorgung	-1.137	-829
Anteilsbasierte Vergütung	-4.573	-3.569
Summe	-112.000	-99.547

Die durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten teilt sich wie folgt auf:

	2016	2015
Mitarbeiteranzahl		
Obere Führungskräfte	6	6
Angestellte	1.185	1.111
Summe	1.191	1.117

3.6. Marketingaufwand

Die Marketingaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2016	2015
Werbekosten - Online	-41.735	-40.607
Werbekosten - Offline	-8.828	-10.041
Summe	-50.563	-50.648

3.7. IT Aufwand

Der IT Aufwand setzt sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2016	2015
Datentransport, Netzkosten	-593	-1.122
EDV-Dienstleistungen	-7.663	-7.000
Sonstige EDV-Kosten	-5.054	-4.198
Summe	-13.310	-12.320

3.8. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	2016	2015
Beratungs- und sonstige Dienstleistungen	-20.885	-29.968
Aufwand für bezogene Leistungen	-9.611	-3.029
Vertriebsprovision	-9.014	-12.474
Sonstige personalbedingte Kosten	-7.775	-8.751
Gebäudemieten und sonstige Raumkosten	-6.955	-7.001
Wertberichtigungen für wertgeminderte Forderungen	-3.799	-4.079
Reisekosten	-3.319	-3.128
Wartungs- und Instandhaltungskosten	-2.881	-3.448
Kfz-Kosten	-2.546	-2.303
Sonstige	-6.942	-9.035
Summe	-73.727	-83.216

3.9. Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen

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

In Tsd. Euro	2016	2015
Energieausweis48 GmbH, Deutschland	17	16
PropertyGuru Pte. Ltd., Singapur	-	-821
Summe	17	-805

Die Beteiligung an der PropertyGuru Pte. Ltd., Singapur, wurde am 22. Juni 2015 mit einem Verkaufserlös in Höhe von 22.098 Tsd. Euro veräußert.

3.10. Finanzerträge

Finanzierungserträge umfassen nachfolgende Positionen:

In Tsd. Euro	2016	2015
Erträge aus derivativen Finanzinstrumenten	1.818	1.461
Erträge aus Abgängen von Tochterunternehmen	895	2.540
Zinserträge Dritte	222	142
Kursgewinne aus Finanzierungen	61	566
Zinserträge assoziierte Unternehmen	3	99
Summe	2.999	4.808

Die Erträge aus derivativen Finanzinstrumenten betreffen die Bewertung des Zins-floors im Zusammenhang mit den Fazilitäten unter dem Senior Facility Agreement („SFA“). Für weitere Informationen siehe 4.9 Finanzielle Verbindlichkeiten.

Die Erträge aus Abgängen von Tochterunternehmen beinhalten im Wesentlichen den Abgang der Beteiligung an der Stuffle GmbH. Für weitere Ausführungen wird auf 2.3 Unternehmensveräußerungen in der Berichtsperiode verwiesen.

3.11. Finanzaufwendungen

Finanzierungsaufwendungen umfassen nachfolgende Positionen:

In Tsd. Euro	2016	2015
Zinsaufwand Dritte	-45.777	-47.687
Kursverluste aus Finanzierungen	-59	-686
Aufwendungen aus derivativen Finanzinstrumenten	-	-119
Sonstige	-22	-49
Summe	-45.858	-48.541

Der Zinsaufwand gegenüber Dritten resultiert fast ausschließlich aus den unter dem „Senior Facility Agreement“ (nachfolgend „SFA“) gezogenen Kreditlinien. Für Details siehe 4.9 Finanzielle Verbindlichkeiten.

3.12. Ertragsteuern

Mit Wirkung ab 1. April 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 i. L. (alle Sitz in München) und Immobilien Scout GmbH (Sitz in Berlin). Der Ergebnisabführungsvertrag der FMPP GmbH wurde mit Wirkung zum 31. Dezember 2015 gekündigt. Seit dem 1. Januar 2015 besteht ebenfalls ein Ergebnisabführungsvertrag zwischen der Immobilien Scout GmbH und der Flowfact GmbH, Köln.

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.

In Tsd. Euro	2016	2015
Laufender Steueraufwand für Gewinne der Periode	-48.081	-32.000
Laufender Steuerertrag/-aufwand aus Vorjahren	5.344	-81
Summe laufender Steueraufwand/-ertrag	-42.737	-32.081
Latenter Steuerertrag aufgrund Änderung von Steuersätzen	1.338	
Latenter Steuerertrag aufgrund zeitlicher Buchungsunterschiede	13.835	13.413
Latenter Steueraufwand auf im Eigenkapital gebuchte steuerlich abzugsfähige Kosten des Börsengangs	-	-2.374
Latenter Steueraufwand aus Verlustvorträgen	-3.995	-967
Summe latenter Steuerertrag	11.177	10.072
Summe Ertragsteuern	-31.560	-22.009

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 2016 wie im Vorjahr 15,0 %, der darauf anzuwendende Solidaritätszuschlag 5,5 %. Der Gewerbesteuersatz hat sich auf Grund von geänderten gewerbesteuerlichen Zerlegungsbeträgen auf 15,5 % geändert (Vorjahr: 15,6 %). Damit ergibt sich für 2016 ein Konzernsteuersatz von 31,3 % (Vorjahr 31,4 %).

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

In Tsd. Euro	2016	2015
Ergebnis vor Ertragsteuern	98.459	78.878
Erwarteter Steueraufwand 2016: 31,33 % (2015: 31,44 %)	-30.847	-24.796
Steuereffekte aus Vorjahren	2.676	3.194
Steuerfreie Erträge	-	7.408
Nicht abziehbare Aufwendungen	-1.866	-881
Permanente Differenzen	94	-33
Steuereffekte aus Verlustvorträgen (laufende nicht werthaltige Verlustvorträge)	-228	-3.694
Steuereffekte aus Hinzurechnungen und Kürzungen für lokale Steuern	-1.490	-1.189
Anpassungen des Steuerbetrags an den abweichenden nationalen Steuersatz	5	369
Sonstige	95	-2.386
	-31.560	-22.009
Effektiver Steuersatz	-32,1 %	-27,9 %

Die Steuereffekte aus Vorjahren resultieren hauptsächlich aus der Änderung des durchschnittlichen Konzernsteuersatzes gegenüber der Vorperiode, und Steuerzahlungen/-erstattungen für Vorjahre. Die nicht abzugsfähigen Aufwendungen bestehen in erster Linie aus den Aufwendungen für die anteilsbasierte Vergütung i. H. v. 4.572 Tsd. Euro und den fünf-prozentigen nicht abzugsfähigen Betriebsausgaben der Dividende der AutoScout24 Italia srl i. H. v. 390 Tsd. Euro. Die permanenten Differenzen i. H. v. 94 Tsd. Euro beruhen zum größten Teil auf Veränderungen bei den Beteiligungen (insbesondere auf Grund organschaftlicher und vororganschaftlicher Minder- und Mehrabführungen). Die Effekte bei den lokalen Steuern sind weitaus überwiegend auf die gewerbesteuerliche Hinzurechnung von Entgelten für Schulden bei der Scout24 AG zurückzuführen.

Im Rahmen der Bewertung von Pensionsverpflichtungen wurden im OCI versicherungsmathematische Verluste i. H. v. 107 Tsd. Euro (Vorjahr: 88 Tsd. Euro) sowie darauf entfallende aktive latente Steuern i. H. v. 23 Tsd. Euro (Vorjahr: 24 Tsd. Euro) erfasst.

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

In Tsd. Euro	31.12.2016	31.12.2015
Ertragsteuerforderungen (kurzfristig)	1.249	285
Ertragsteuerforderungen	1.249	285
Ertragsteuerverbindlichkeiten (kurzfristig)	15.870	15.295
Ertragsteuerverbindlichkeiten (langfristig)	29	29
Ertragsteuerverbindlichkeiten	15.899	15.324

Die latenten Steueransprüche haben sich wie folgt entwickelt:

In Tsd. Euro	31.12.2016	31.12.2015
Anfangsbestand der Periode	6.746	6.206
Änderung Konsolidierungskreis/Umstrukturierung/erfolgsneutral	-	-
Ergebniswirksam erfasst in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	-3.262	540
Im sonstigen Ergebnis erfasst	-2	-
Endbestand der Periode	3.482	6.746

Die latenten Steuerschulden haben sich wie folgt entwickelt:

In Tsd. Euro	31.12.2016	31.12.2015
Anfangsbestand der Periode	392.961	402.590
Änderung Konsolidierungskreis/Umstrukturierung/erfolgsneutral	56	2.250
Ergebniswirksam erfasst in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und/oder in der Gesamtergebnisrechnung	-14.438	-11.904
Im sonstigen Ergebnis erfasst	-	25
Endbestand der Periode	378.579	392.961

Die latenten Steuerschulden resultieren hauptsächlich aus den Kaufpreisallokationen auf Konzernebene. Darauf wurden unter Berücksichtigung von Abschreibungen zum 31. Dezember 2016 passive latente Steuern in Höhe von 363.480 Tsd. Euro (Vorjahr: 380.187 Tsd. EUR) bilanziert, von denen 324.966 Tsd. Euro (Vorjahr: 337.963 Tsd. EUR) auf die Immobilien Scout GmbH inklusive deren Beteiligungen und 38.513 Tsd. Euro (Vorjahr: 42.214 Tsd. EUR) auf die AutoScout24 GmbH inklusive deren Beteiligungen sowie 1 Tsd. Euro (Vorjahr: 10 Tsd. EUR) 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:

In Tsd. Euro	31.12.2016		31.12.2015	
	Latente Steueransprüche	Latente Steuerverbindlichkeiten	Latente Steueransprüche	Latente Steuerverbindlichkeiten
Marken	0	308.086	143	309.349
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	398	66.280	1.224	80.097
Sachanlagen	1.045	10	1.275	107
Finanzielle Vermögenswerte	0	0	0	0
Sonstige Vermögenswerte	189	1.600	186	1.556
Langfristige Vermögenswerte	1.631	375.977	2.829	391.109
Sonstige Verbindlichkeiten	3.173	2	2.158	-
Kurzfristige Verbindlichkeiten	3.173	2	2.158	-
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	77	26	74	26
Sonstige Rückstellungen	47	1.206	472	-
Sonstige Verbindlichkeiten	10	2.944	7	4.735
Langfristige Verbindlichkeiten	134	4.176	553	4.761
Verlust-/Zinsvorträge	120	-	4.115	-
Gesamt	5.058	380.154	9.655	395.870
Saldierung	-1.575	-1.575	-2.909	-2.909
Bilanzansatz	3.482	378.579	6.746	392.961

Von der Gesamtveränderung der latenten Steuern in Höhe von 11.118 Tsd. Euro (Vorjahr: 10.168 Tsd. Euro) wurde ein Ertrag in der GuV von 11.177 Tsd. Euro (Vorjahr: 12.444 Tsd. Euro) und im OCI von -2 Tsd. Euro (Vorjahr: -25 Tsd. Euro) erfasst. Im Zusammenhang mit der Bilanzierung von Unternehmenserwerben sind 56 Tsd. Euro (Vorjahr: 2.250 Tsd. Euro) passive latente Steuern erfolgsneutral zugegangen. Im Vorjahr wurden 2.374 Tsd. Euro latenter Steueraufwand in Verbindung mit Kosten des Börsengangs eigenkapitalerhöhend erfasst.

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 Organschaftsverhältnisses mit den Tochtergesellschaften nicht nutzbar sind. Es ist nicht beabsichtigt, die Organschaft mittelfristig aufzulösen.

Von den körperschaftsteuerlichen Verlustvorträgen in Deutschland in Höhe von 4.709 Tsd. Euro (Vorperiode: 9.744 Tsd. Euro) wurden 4.709 Tsd. Euro (Vorperiode: 9.744 Tsd. Euro) nicht für die Bilanzierung von latenten Steuern herangezogen.

Von den gewerbesteuerlichen Verlustvorträgen in Deutschland in Höhe von 5.069 Tsd. Euro (Vorperiode: 10.104 Tsd. Euro) wurden 5.069 Tsd. Euro (Vorperiode: 10.104 Tsd. Euro) nicht für die Bilanzierung von latenten Steuern herangezogen.

Von den körperschaftsteuerlichen Verlustvorträgen im Ausland – welche nach derzeitigem Kenntnisstand keiner zeitlichen Begrenzung unterliegen - in Höhe von 17.695 Tsd. Euro (Vorperiode: 17.080 Tsd. Euro) wurden 17.326 Tsd. Euro (Vorperiode: 16.573 Tsd. Euro) nicht für die Bilanzierung von latenten Steuern herangezogen.

Von den gewerbesteuerlichen Verlustvorträgen im Ausland – welche nach derzeitigem Kenntnisstand keiner zeitlichen Begrenzung unterliegen - in Höhe von 482 Tsd. Euro (Vorperiode: 400 Tsd. Euro) wurden 482 Tsd. Euro (Vorperiode: 400 Tsd. Euro) nicht für die Bilanzierung von latenten Steuern herangezogen.

Die bei der Scout24 AG in 2015 bilanzierten aktiven latenten Steuern auf den Zinsvortrag i. H. v. 3.953 Tsd. Euro wurden in 2016 in voller Höhe aufgelöst. Im Rahmen der Rückstellungsberechnung 2014 wurden sämtliche finanzierungsbezogenen Kosten der Zinsschranke unterworfen. Im Rahmen der Steuererklärungen wurden diese Aufwendungen um Einmalentgelte gekürzt. Dem in der Steuererklärung 2014 im Rahmen der Zinsschranke angesetztem Zinsaufwand ist die Finanzverwaltung gefolgt, so dass nach Erhalt der Steuerbescheide 2014 in 2016 die Steuerrückstellungen für das Wirtschaftsjahr 2015 angepasst und die aktiven latenten Steuern auf den Zinsvortrag aufgelöst wurden.

Auf temporäre Unterschiede im Zusammenhang mit Anteilen an Tochtergesellschaften in Höhe von 5.167 Tsd. Euro (Vorjahr: 4.756 Tsd. Euro) wurden keine latenten Steuerschulden angesetzt, da es nicht wahrscheinlich ist, dass sich diese temporären Differenzen in absehbarer Zeit umkehren werden.

Die temporären Differenzen ergeben sich aufgrund nicht ausgeschütteter Gewinne der Tochtergesellschaften. Bei Ausschüttung oder Verkauf der Beteiligung wären die Erträge zu 95 % steuerfrei.

3.13. Ergebnis je Aktie

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

		2016	2015
Ergebnis, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt	Tsd. Euro	67.152	57.440
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien zur Berechnung des Ergebnisses je Aktie			
Unverwässert	Anzahl	107.599.927	101.978.082
Verwässert	Anzahl	107.702.233	101.981.188
Ergebnis je Aktie			
Unverwässert	Euro	0,62	0,56
Verwässert	Euro	0,62	0,56

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

Konzern-Bilanz
 ↗ Seite 100

4 Erläuterungen zur Konzern-Bilanz

4.1 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beinhalten Bankguthaben sowie Kassenbestände in Höhe von 43.441 Tsd. Euro (Vorjahr: 70.639 Tsd. Euro).

4.2 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2016	31.12.2015
Forderungen gegen Dritte	43.216	36.312
Forderungen gegen assoziierte Unternehmen	59	-
Forderungen gegen sonstige nahestehende Unternehmen	-	1.505
Summe	43.275	37.817

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

In Tsd. Euro	
Stand zum 01.01.2015	-1.493
Veränderung Konsolidierungskreis	-30
Zuführung	-2.321
Verbrauch	510
Auflösung	313
Währungsdifferenzen	1
Stand zum 31.12.2015 / 01.01.2016	-3.020
Veränderung Konsolidierungskreis	-71
Zuführung	-1.776
Verbrauch	356
Auflösung	50
Währungsdifferenzen	-1
Stand zum 31.12.2016	-4.463

Die Zuführungen und Auflösungen der Wertberichtigungen für wertgeminderte Forderungen werden unter den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen bzw. Sonstigen betrieblichen Erlösen 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:

In Tsd. Euro	31.12.2016	31.12.2015
Nettowert	43.275	37.817
Wertberichtigungen	-4.463	-3.020
Bruttowert	47.738	40.837
Wertberichtigte Forderungen vor Wertberichtigungen	8.281	7.553
Weder überfällig noch wertgemindert	22.108	16.196
Nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig		
weniger als 30 Tage	13.565	12.734
30 bis 90 Tage	3.272	3.257
mehr als 90 Tage	512	1.097

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.

4.3 Finanzielle Vermögenswerte

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

In Tsd. Euro	31.12.2016	31.12.2015
kurzfristig		
Debitorische Kreditoren	273	231
Forderungen gegen assoziierte Unternehmen	86	94
Forderungen gegen sonstige nahestehenden Unternehmen	-	8
Sonstige	47	-
Summe	406	333
langfristig		
Erstattungsanspruch	350	600
Beteiligungen	180	180
Sonstige	5	15
Summe	535	795

Der Erstattungsanspruch beinhaltet eine Forderung gegen die Altgesellschafter der Flowfact GmbH, der in gleicher Höhe eine Rückstellung aus Steuerrisiken im Zusammenhang mit dem Unternehmenserwerb gegenübersteht.

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

Forderungen gegen assoziierte 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.

4.4 Sonstige Vermögenswerte

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

In Tsd. Euro	31.12.2016	31.12.2015
kurzfristig		
Rechnungsabgrenzung	5.095	4.899
Geleistete Anzahlungen	1.114	83
Mietkaution	799	798
Steuern, die keine Ertragsteuern sind	467	2.010
Umsatzabgrenzung aus Dienstleistungen	-	420
Sonstige	329	385
Summe	7.804	8.595
langfristig		
Rechnungsabgrenzung	1.663	2.831
Sonstige	109	85
Summe	1.772	2.916

In der Position Rechnungsabgrenzung (kurzfristig) sind in der Berichtsperiode 0 Tsd. Euro (Vorperiode 33 Tsd. Euro) gegenüber sonstigen nahestehenden Unternehmen enthalten.

Der Anstieg der Geleisteten Anzahlungen resultiert im Wesentlichen aus der Beauftragung eines IT-Beratungsunternehmens.

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

Der Rückgang der langfristigen Rechnungsabgrenzung resultiert aus der Auflösung des Disagios für eine revolvingende Kreditfazilität im Rahmen des SFA (siehe Kapitel 4.9 Finanzielle Verbindlichkeiten), der während der Laufzeit jedoch nicht gezogen wurde.

4.5 Immaterielle Vermögenswerte

In Tsd. Euro	Geschäfts- oder Firmen- werte	Marken	Selbst- erstellte Software	Konzes- sionen, Rechte und Lizenzen	Kunden- stamm*	Imma- terielle Vermö- genswerte in Entwick- lung	Zwischen- summe Sonstige imma- terielle Vermö- genswerte	Summe
Anschaffungs- und Herstellungskosten								
Stand vom 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 / 01.01.2016	787.283	984.187	13.540	97.517	246.182	11.065	368.304	2.139.774
Änderung Konsolidierungskreis	27.423	634	-	635	1.673	-	2.308	30.365
Zugänge	-	-	1.378	160	-	15.617	17.155	17.155
Abgänge	-	-	-	-12	-	-	-12	-12
Umbuchungen	1.525	-520	7.812	167	-1.700	-7.960	-1.681	-676
Währungsdifferenzen	-	-	-	-	-	-	-	-
Stand vom 31.12.2016	816.231	984.301	22.730	98.467	246.155	18.722	386.074	2.186.606
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen								
Stand vom 01.01.2015	-	-151	-151	-27.934	-23.564	-	-51.649	-51.800
Änderung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-	-	-
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-	-351	-612	-29.361	-27.228	-	-57.201	-57.552
Zugänge (Wertminderungen)	-	-	-	-	-	-	-	-
Abgänge	-	-	-	-	-	-	-	-
Stand vom 31.12.2015 / 01.01.2016	-	-502	-763	-57.295	-50.792	-	-108.850	-109.352
Änderung Konsolidierungskreis	-	-	-	108	-	-	108	108
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-	-276	-7.003	-25.606	-27.169	-	-59.778	-60.054
Zugänge (Wertminderungen)	-	-	-	-4	-	-	-4	-4
Abgänge	-	-	-	10	-	-	10	10
Stand vom 31.12.2016	-	-778	-7.766	-82.787	-77.961	-	-168.514	-169.292
Buchwerte								
Stand zum 31. Dezember 2015	787.283	983.685	12.777	40.223	195.390	11.065	259.455	2.030.422
Stand zum 31. Dezember 2016	816.231	983.523	14.964	15.680	168.194*	18.722	217.560	2.017.314

*Der Kundenstamm hat eine Restnutzungsdauer von 5-14 Jahren

Fremdkapitalkosten für die immateriellen Vermögenswerte in Entwicklung wurden nicht aktiviert, weil die Fremdkapitalkosten des Konzerns nicht direkt der Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte zuzuordnen sind.

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

In Tsd. Euro	Zahlungsmittel- generierende Einheit ImmobilienScout24	Zahlungsmittel- generierende Einheit AutoScout24	Summe
Geschäfts- oder Firmenwert zum 31.12.2015	686.159	101.125	787.283
Anpassung innerhalb des einjährigen Bewertungszeit- raums in laufender Rechnung	-	1.525	1.525
Geschäfts- oder Firmenwert zum 01.01.2016 angepasst	686.159	102.649	788.808
Zugänge	2.398	25.025	27.423
Geschäfts- oder Firmenwert zum 31.12.2016	688.557	127.674	816.231

Die Zugänge betreffen im Segment ImmobilienScout24 die Unternehmen my-next-home GmbH und Agire Handels- und Werbe- Gesellschaft m.b.H. und bei der Auto-Scout24 die European AutoTrader B.V. (für Details verweisen wir auf „2.1 Unternehmenserwerbe in der Berichtsperiode“).

Die Anpassung gemäß IFRS 3.45 innerhalb des einjährigen Bewertungszeitraumes betrifft die easyautosale GmbH (für Details verweisen wir auf „2.2 Unternehmenserwerbe in der Vorperiode“).

Die Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern mindestens einmal jährlich einem Wertminderungstest nach IAS 36 auf Basis des erzielbaren Betrags entsprechend der in Kapitel 1.6 Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung beschriebenen Vorgehensweise unterzogen. Der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten wurde als erzielbarer Betrag ermittelt. 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 7,26 % (Vorjahr: 7,30 %) unterstellt. Der Diskontierungssatz beruht auf einem Basiszinssatz in Höhe von 0,80 % (Vorjahr: 1,14 %) und einer Marktrisikoprämie in Höhe von 7,0 % (Vorjahr: 6,50 %). Weiterhin werden ein aus der Peer-Group abgeleiteter Betafaktor, ein Fremdkapitalspread sowie eine typisierte Kapitalstruktur berücksichtigt.

Des Weiteren geht das Management von Umsatzwachstum und steigenden EBITDA-Margen aus. Der Detailplanungszeitraum beträgt 4 Jahre und unterliegt für 2017 der vom Management verabschiedeten und vom Aufsichtsrat freigegebenen Unternehmensplanung. Die Annahmen zu den steigenden EBITDA-Margen basieren auf Erwartungen im Hinblick auf die mit dem Umsatzwachstum ansteigende Profitabilität der Leistungen. Für das Umsatzwachstum nach dem Detailplanungszeitraum wurde eine langfristige Wachstumsrate von 2,00 % (Vorjahr: 2,00 %) verwendet.

Bei keiner der ZGEs würde sich ein Wertminderungsbedarf ergeben, selbst bei Erhöhung des Kapitalkostensatzes auf 9,00 % (Vorjahr: 8,90 %). Bei einem Rückgang des Umsatzwachstums um 10,00 % der ZGE ImmobilienScout24 würde sich bis zum Vorliegen einer EBITDA-Marge von 45,00 % kein Wertminderungsbedarf ergeben. Bei einem Rückgang des Umsatzwachstums um 10,00 % der ZGE AutoScout24 wäre bei einem Vorliegen einer EBITDA-Marge von 7,50 % keine Abschreibung des Geschäfts- oder Firmenwerts nötig.

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

In Tsd. Euro	31.12.2016	31.12.2015
Summe ZGE ImmobilienScout24	873.533	873.620
Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer	873.323	873.323
Marke mit bestimmter Nutzungsdauer	210	297
Summe ZGE AutoScout24	109.990	109.974
Marke mit unbestimmter Nutzungsdauer	109.300	109.300
Marken mit bestimmter Nutzungsdauer	690	674
Summe ZGE Corporate	-	90
Marke mit unbestimmter Nutzungsdauer	-	-
Marke mit bestimmter Nutzungsdauer	-	90
Summe	983.523	983.685

Die der ZGE Corporate zugeordnete Marke sowie auch eine Marke der ZGE ImmobilienScout24 und eine Marke der ZGE AutoScout24 (Buchwert per 31. Dezember 2016: 900 Tsd. Euro; Vorjahr: 1.062 Tsd. Euro) werden über ihre jeweilige spezifische Nutzungsdauer abgeschrieben, für welche positive Zahlungsmittelzuflüsse erwartet werden.

Den weiteren der ZGE ImmobilienScout24 sowie der AutoScout24 zugeordneten Marken (Buchwert per 31. Dezember 2016: 982.623 Tsd. Euro, Vorjahr: 982.623 Tsd. Euro) 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 der entsprechenden ZGE analog der in Kapitel 1.6 Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung beschriebenen Vorgehensweise zum Geschäfts- oder Firmenwert unterzogen. Auf der Grundlage dieses Wertminderungstests nach IAS 36 haben sich weder in der aktuellen Periode noch im Vorjahr Wertminderungen ergeben.

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 nach Steuern von 7,26 % (Vorjahr: 7,30 %) sowie eine langfristige Wachstumsrate von 2,00 % (Vorjahr: 2,00 %) verwendet. Für die Marke ImmobilienScout24 der ZGE ImmobilienScout24 wurden dabei Lizenzgebühren von 30,00 % (Vorjahr: 30,00 %) sowie für die ZGE AutoScout24 von 10,00 % (Vor-

jahr: 10,00 %) unterstellt. Für die Marke FlowFact wurden Lizenzgebühren von 6,00 % unterstellt. Weiterhin wurden steigende Umsatzerlöse unterstellt.

Alle weiteren Merkmale der Prämissen für den Impairmenttest entsprechen denen, die unter den Angaben zum Geschäfts- oder Firmenwert gemacht wurden.

In der Berichtsperiode bestand kein Wertminderungsbedarf (Vorjahr: 0 Tsd. Euro).

Es ergäbe sich kein Wertminderungsbedarf bei der Marke ImmobilienScout24, selbst bei Reduzierung der Wachstumsrate auf 0,00 % (Vorjahr: 0,00 %) sowie Erhöhung des Kapitalkostensatzes auf 9,30 % (Vorjahr: 10,47 %).

Für die Marke AutoScout24 könnte die Wachstumsrate auf 0,00 % (Vorjahr: 0,00 %) reduziert werden bei gleichzeitiger Erhöhung des WACC auf 14,00 % (Vorjahr: 12,85 %), ohne dass es zu einem Wertminderungsbedarf kommen würde.

Für die Marke FlowFact bestünde kein Wertminderungsbedarf bei einer Reduzierung der Wachstumsrate auf 1,40 % und gleichbleibendem WACC von 7,26 %.

4.6 Sachanlagevermögen

In Tsd. Euro	Einbauten in gemieteten Räumen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Summe
Anschaffungs- und Herstellungskosten			
Stand vom 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 / 01.01.2016	189	22.048	22.237
Änderung Konsolidierungskreis	-	11	11
Zugänge	-	2.352	2.352
Abgänge	-	-95	-95
Umbuchungen	-	40	40
Währungsdifferenzen	-	-	-
Stand vom 31.12.2016	189	24.356	24.545
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen			
Stand vom 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 / 01.01.2016	-101	-9.142	-9.243
Änderung Konsolidierungskreis	-	18	18
Zugänge (planmäßige Abschreibungen)	-46	-5.316	-5.362
Zugänge (Wertminderungen)	-	-36	-36
Abgänge	-	31	31
Währungsdifferenzen	-	-	-
Stand vom 31.12.2016	-147	-14.445	-14.592
Buchwerte			
Stand zum 31. Dezember 2015	88	12.906	12.994
Stand zum 31. Dezember 2016	42	9.911	9.953

Es bestehen die üblichen Eigentumsvorbehalte bei Anschaffungsvorgängen.

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

In Tsd. Euro	31.12.2016	31.12.2015
Aktivierte Finanzierungsobjekte aus dem Finanzierungsleasing	265	265
Kumulierte Abschreibung	-120	-94
Restbuchwert	145	171

Die Scout24 AG mietet verschiedene Vermögenswerte aus dem Bereich der Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die ursprüngliche Vertragslaufzeit beträgt fünf Jahre und acht Monate und endet am 1. September 2019. Der wirtschaftliche Eigentümer der Vermögenswerte ist die Scout24 AG.

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 2016 und 31. Dezember 2015:

Gesellschaftsname	Sitz der Gesellschaft	Anteilsbesitz in %	Art der Beteiligung	31.12.2016	31.12.2015
Energieausweis48 GmbH	Köln, Deutschland	50,00 %	Gemeinschaftsunternehmen	Bewertungsmethode: Equity	Bewertungsmethode: Equity
ASPM Holding B.V.	Amsterdam, Niederlande	49,00 %	Assoziiertes Unternehmen	Bewertungsmethode: Equity	Bewertungsmethode: Equity

Der Buchwert des nicht wesentlichen Gemeinschaftsunternehmens beträgt 33 Tsd. Euro (Vorjahr: 16 Tsd. Euro). Der Buchwert des nicht wesentlichen assoziierten Unternehmens beträgt 1.632 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.632 Tsd. Euro).

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

In Tsd. Euro	31.12.2016	31.12.2015
Buchwert der Energieausweis48 GmbH	33	16

In Tsd. Euro	2016	2015
Gewinn/Verlust aus fortgeführten Aktivitäten	17	23
Gewinn/Verlust aus nicht fortgeführten Aktivitäten	-	-
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	-	-
Gesamtergebnis	17	23

Die kumulierten, nicht erfassten, anteiligen Gewinne/Verluste aus der Equity-Konsolidierung von Gemeinschaftsunternehmen betragen +33 Tsd. Euro (Vorjahr: +16 Tsd. Euro). Die nicht erfassten anteiligen Gewinne/Verluste aus der Equity-Konsolidierung der Berichtsperiode betragen +17 Tsd. Euro (Vorjahr: +23 Tsd. Euro). Beschlüsse der Energieausweis48 GmbH können nur gemeinschaftlich seitens der beiden Partner getroffen werden.

Zum 31. Dezember 2016 betrug die Mitarbeiterzahl der at-Equity bilanzierten Unternehmen 9 (Vorjahr: 6).

Eventualverbindlichkeiten in Bezug auf die indirekten Anteile der Scout24 an den assoziierten Unternehmen 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 2017 liquidiert.

4.8 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

In Tsd. Euro	31.12.2016	31.12.2015
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	27.897	25.580
Verbindlichkeiten gegenüber Sonstigen nahestehenden Unternehmen	-	62
Summe	27.897	25.642

4.9 Finanzielle Verbindlichkeiten

Die finanziellen Verbindlichkeiten setzten sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

In Tsd. Euro	31.12.2016	31.12.2015
kurzfristig		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	30.062	-
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen	1.632	1.631
Finanzierungsleasing	47	45
Zinsverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	31	278
Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	-	3.769
Sonstige	63	243
Summe	31.835	5.966
langfristig		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	640.682	765.826
Derivative Finanzinstrumente	3.921	1.818
Finanzverbindlichkeiten gegenüber Dritten	850	-
Finanzierungsleasing	86	133
Zinsverbindlichkeiten gegenüber Dritten	-	83
Sonstige	-	53
Summe	645.539	767.913

Die Gesellschaft hatte bis zum 30. Dezember 2016 zur Finanzierung ihrer Geschäftstätigkeit ein Senior Facility Agreement (SFA) mit einem internationalen Bankenkonsortium abgeschlossen. Das SFA umfasste Fazilität B und Fazilität C (Vorjahr: Fazilität B und Fazilität C) sowie einen revolvingenden Kredit, der im Geschäftsjahr nicht gezogen wurde.

Am 5. April 2016 hat die Scout24 AG eine den Kreditbedingungen entsprechende freiwillige Teilrückzahlung der Fazilität B in Höhe von 40.000 Tsd. Euro geleistet. Eine weitere freiwillige Teilrückzahlung der Fazilität B in Höhe von 60.000 Tsd. Euro nahm die Scout24 AG am 12. September 2016 vor.

Die Scout24 AG hat am 19. Dezember 2016 mit elf europäischen Konsortialbanken einen neuen Kreditvertrag (Term and Revolving Facilities Agreement – im Folgenden „FA“) mit einer Laufzeit bis Dezember 2021 abgeschlossen. Der Kreditvertrag sieht ein Darlehen in Form eines Term Loan in Höhe von 600.000 Tsd. Euro und eine revolvingende Kreditlinie in Höhe von 200.000 Tsd. Euro vor.

Die Auszahlung erfolgte am 29. Dezember 2016 in Höhe von insgesamt 680.000 Tsd. Euro unter Ziehung einer revolvingenden Kreditfazilität in Höhe von 80.000 Tsd. Euro. Am 30. Dezember 2016 wurde das SFA mit einem Rückzahlungsbetrag in Höhe von 681.000 Tsd. Euro vollständig abgelöst.

Des Weiteren hat die Scout24 AG einen Nebenkreditvertrag zum SFA mit einer Bank aufgelöst. Diese Vereinbarung beinhaltete eine revolvingende Linie für Barziehungen in Höhe von maximal 3.750 Tsd. Euro sowie eine Avallinie bis zu 1.500 Tsd. Euro. Das Volumen des Nebenkreditvertrages war dabei Bestandteil des zur Verfügung stehenden Gesamtvolumens des revolvingenden Kredits des SFA. Über die zum 31. Dezem-

ber 2016 in Höhe von 417 Tsd. Euro (Vorjahr: 421 Tsd. Euro) gezogene Avallinie für Mietsicherheiten wurde im Zuge der Ablösung des SFA ein selbständiger Avalkredit abgeschlossen.

Der Zinssatz für die gezogenen Fazilitäten basiert auf dem EURIBOR plus einer Zinsmarge, welche an das Verhältnis von EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit zu Nettoverschuldung geknüpft ist. Im Rahmen des FA ist der EURIBOR nach unten bei 0,0 % begrenzt. Die Zinsmarge hat für den Loan Term eine Bandbreite von 0,9 % bis 2,0 %. Für die revolvingende Kreditlinie liegt die Bandbreite zwischen 0,5 % bis 1,6 %.

Anschaffungsnebenkosten für den Abschluss des FA werden vom ursprünglichen beizulegenden Zeitwert der Darlehen abgesetzt und über die Laufzeit der Darlehen mittels der Effektivzinsmethode ergebniswirksam vereinnahmt. Auch der eingebettete Zinsfloor im Zusammenhang mit dem Term Loan wurde von dessen ursprünglichem beizulegenden Zeitwert abgesetzt und wird über die Laufzeit des Darlehens ergebniswirksam vereinnahmt. Dieser wird unter den langfristigen Derivativen Finanzinstrumenten ausgewiesen.

Im Rahmen des neuen FA wurden keine Sicherheiten gestellt.

Die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen bestehen gegenüber der ASPM Holding B.V. wegen ausstehender Kapitaleinlagen.

Bei den Finanzverbindlichkeiten gegenüber Dritten in Höhe von 850 Tsd. Euro handelt es sich um eine Sicherheitsleistung im Rahmen eines Kooperationsvertrags zwischen einer Tochtergesellschaft und deren Kunden.

Das Finanzierungsleasing gliedert sich wie folgt auf:

In Tsd. Euro	31.12.2016	31.12.2015
Bruttoverbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing - Mindestleasingzahlungen		
Bis 1 Jahr	51	51
1-3 Jahre	89	102
3-5 Jahre	-	38
über 5 Jahre	-	-
	140	191
Zukünftige Finanzierungsaufwendungen für Finanzierungsleasing	-3	-14
Barwert Finanzierungsleasing	137	177

Zum 31. Dezember 2015 wurde eine bedingte Kaufpreisverbindlichkeit in Höhe von 3.769 Tsd. Euro bilanziert. Diese stand im Zusammenhang mit dem Erwerb von 100 % der Anteile an der FlowFact AG (zwischenzeitlich umfirmiert in FlowFact GmbH), Köln, inklusive ihrer Tochterunternehmen und Beteiligungen. In diesem Zusammenhang wurde ein bedingter Kaufpreis vereinbart. Dieser war abhängig vom Erreichen bestimmter EBITDA-Werte. Im Laufe des Geschäftsjahres 2016 wurde ein Betrag in Höhe von 2.712 Tsd. Euro beglichen und ein Betrag in Höhe von 1.057 Tsd. Euro erfolgswirksam aufgelöst (Ausweis s. Erläuterung 3.4 „Sonstige betriebliche Erlöse“).

Die Verteilung der Barwerte zeigt sich wie folgt:

In Tsd. Euro	31.12.2016	31.12.2015
Bis 1 Jahr	51	50
1-3 Jahre	86	95
3-5 Jahre	-	32
über 5 Jahre	-	-
	137	177

4.10 Sonstige Rückstellungen

In Tsd. Euro	Rückstellungen für Prozessrisiken	Rst. für Drohverluste/Bürgschaften	Personalarückstellungen	Sonstige Rückstellungen	Reorganisationsrückstellungen	Rückstellungen für Steuerrisiken	Summe
Stand vom 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 31.12.2015/01.01.2016	1.445	303	61	309	2.808	618	5.544
davon kurzfristig	1.371	287	-	178	2.808	18	4.662
Änderung Konsolidierungskreis	-	-	-	-7	42	-	35
Zuführung	385	-	219	27	2.801	-	3.432
Verbrauch	-776	-	-227	-18	-2.390	-	-3.411
Umbuchung	-	-	0	-22	-	-18	-40
Auflösung	-65	-303	-	-135	-170	-250	-923
Zinseffekt	-	0	22	0	-	-	22
Stand zum 31.12.2016	989	-	75	154	3.091	350	4.659
davon kurzfristig	931	-	-	5	3.091	-	4.027

Die Rückstellungen für Prozessrisiken betreffen im Wesentlichen Prozesse mit Arbeitnehmern und Kooperationspartnern. Die unterschiedlichen Unsicherheiten hinsichtlich der Höhe dieser Rückstellung wurden ausreichend bemessen.

Die Reorganisationsrückstellungen betreffen sowohl in der Berichtsperiode als auch in der Vorperiode gruppenweite Reorganisationsmaßnahmen. Für sämtliche zu Grunde liegende Arbeitsverträge wurden Aufhebungsverträge vereinbart, welche größtenteils im Folgejahr zum Tragen kommen.

Die Rückstellungen aus Steuerrisiken betreffen im Wesentlichen Steuerrisiken im Zusammenhang mit dem Erwerb der Flowfact GmbH. 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 aufgezinste. Der Abzinsung liegen Marktzinssätze zugrunde.

Der Vermögensabfluss wird im Wesentlichen - mit dem oben als kurzfristig dargestellten Betrag - innerhalb des nächsten Geschäftsjahres erwartet. Für den als langfristig dargestellten Betrag wird der Vermögensabfluss in Höhe von 619 Tsd. Euro (Vorjahr: 867 Tsd. Euro) innerhalb der nächsten zwei bis fünf Jahre und 38 Tsd. Euro (Vorjahr: 39 Tsd. Euro) für den Zeitraum über fünf Jahre erwartet.

4.11 Eventualverbindlichkeiten

Ein Vertragspartner des Tochterunternehmens Immobilien Scout GmbH hat die Gesellschaft zivilrechtlich wegen behaupteter unberechtigter Datennutzung verklagt. Der Streitwert beträgt 2 Mio. EUR. Die geltend gemachte Forderung ist nach Auffassung der Rechtsvertreter der Gesellschaft größtenteils unbegründet. Die Gesellschaft hat in unwesentlicher Höhe eine Rückstellung gebildet, die auch die geschätzten Rechtsanwalts- und Verfahrenskosten beinhaltet. Der unbegründete Anteil wurde nicht als Rückstellung in die Bilanz aufgenommen. In Bezug auf diese Eventualverbindlichkeit werden keine weiteren Angaben nach IAS 37.84-89 gemäß IAS 37.92 gemacht, um das Ergebnis des Verfahrens und die Interessen des Unternehmens nicht zu beeinträchtigen.

4.12 Sonstige Verbindlichkeiten

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

In Tsd. Euro	31.12.2016	31.12.2015
kurzfristig		
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	16.674	16.941
Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten	9.071	8.826
Steuern, die keine Ertragsteuern sind	5.485	5.839
Verbindlichkeiten gegenüber dem Mutterunternehmen	66	915
Verbindlichkeiten gegenüber Sonstigen nahestehenden Unternehmen	4	1.135
Sonstige	1.371	1.666
Summe	32.671	35.322
langfristig		
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	370	-
Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten	1.618	1.279
Verbindlichkeiten gegenüber dem Mutterunternehmen	580	646
Verbindlichkeiten gegenüber Sonstigen nahestehenden Unternehmen	37	736
Summe	2.605	2.661

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

4.13 Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

In der Gruppe bestehen betriebliche Altersversorgungen in Form von beitrags- und leistungsorientierten Plänen.

Beitragsorientierte Versorgungspläne liegen in Form von Alters-, Invaliditäts- und Hinterbliebenenleistungen vor, deren Höhe sich nach der Dienstzugehörigkeit und dem Gehalt richtet. Die im Inland abzuführenden Arbeitgeberbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung sind als solche beitragsorientierten Pläne zu sehen. Die Zahlungen an beitragsorientierte Pensionspläne beziehen sich in der Gruppe überwiegend auf Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung in Deutschland und der Schweiz. In der Berichtsperiode betrug der Aufwand im Zusammenhang mit beitragsorientierten Pensionsplänen 6.140 Tsd. Euro (Vorjahr: 5.864 Tsd. Euro).

Die zum 31. Dezember 2016 verbliebenen leistungsorientierten Verpflichtungen betreffen ausschließlich die Gesellschaft AutoScout24 Italia S.R.L. Diese beruhen auf den Regelungen des TRF (Trattamento di Fine Rapporto), der Kapitalzahlungen bei Ausscheiden aus dem Unternehmen vorsieht. Grundlage ist das italienische Arbeitsrecht (Artikel 2120 codice civile). Die Anwartschaft auf Leistungen wird jährlich in Höhe des jeweiligen pensionsfähigen Gehaltes angesammelt und entsprechend der Inflationsentwicklung verzinst. Dieser Plan hat kein Planvermögen. Zum 31. Dezember 2016 betragen die Pensionsverpflichtungen aus leistungsorientierten Pensionsplänen 443 Tsd. Euro (Vorjahr: 527 Tsd. Euro).

Die zu Beginn des Geschäftsjahre 2015 ausgewiesenen leistungsorientierten Verpflichtungen im Zusammenhang mit einer Schweizer Gesellschaft bestehen aufgrund eines Arbeitgeberwechsels nicht mehr: 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, gab es am Ende des Geschäftsjahres 2015 keine Verpflichtung für die Scout24 und damit keine Pensionsrückstellung für die Schweizer Pensionen.

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

In Tsd. Euro	Verpflichtungsumfang
Stand zum Jahresbeginn	527
Dienstzeitaufwand	68
Nettozinsaufwand	10
Gewinne/ Verluste aus Neubewertungen	19
davon:	
– Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste infolge erfahrungsbedingter Anpassungen	4
– Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste infolge Änderung der finanziellen Annahmen	15
Zahlungen	-181
Stand zum 31.12.2016	443

In Tsd. Euro	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:			
– Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste infolge erfahrungsbedingter Anpassungen	-524	-	-524
– Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste infolge Änderung der finanziellen Annahmen	4	-	4
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
Risikoprämien	-15	15	-
Stand zum 31.12.2015	527	0	527

Zur Ermittlung der Pensionsrückstellung per 31. Dezember 2016 wurden folgende versicherungsmathematische Annahmen für Italien angewendet: Rechnungszins: 1,40 % (Vorjahr: 1,90 %); Gehaltstrends: 3,00 % (Vorjahr: 3,00 %) und Inflation 1,75 % (Vorjahr: 2,00 %).

Die Verpflichtungen in Italien haben eine Duration von 9,23 Jahren (Vorjahr: 12,34 Jahre).

Im Geschäftsjahr 2017 werden voraussichtlich Zahlungen in Höhe von 40 Tsd. Euro vom Unternehmen an die Planteilnehmer gezahlt. Im Vorjahr wurden für den Berichtszeitraum Zahlungen in Höhe von 52 Tsd. Euro vom Unternehmen an die Planteilnehmer erwartet.

4.14 Eigenkapital

Konzern Eigenkapitalveränderungsrechnung
 ↘ Seite 111

Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital beträgt zum 31. Dezember 2016 107.600 Tsd. Euro (Vorjahr: 107.600 Tsd. Euro) und ist in 107.600.000 auf den Namen lautende Aktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 Euro je Aktie eingeteilt. Die Namensaktien sind voll eingezahlt.

Mit Gesellschafterbeschluss vom 28. August 2015 wurde das gezeichnete Kapital der Scout24 AG um 98.000 Tsd. Euro von 2.000 Tsd. Euro auf 100.000 Tsd. Euro 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 2015 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 Tsd. Euro erhöht. Die damit verbundenen 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 2016 betrug das gezeichnete Kapital 107.600 Tsd. Euro, welches einer Aktienanzahl von 107.600.000 entspricht.

Zum Bilanzstichtag sind 107.586.600 Aktien im Umlauf befindlich (Vorjahr: 107.600.000), siehe Absatz „Eigene Aktien“.

In Umlauf befindliche Aktien	Stück
Anfangsbestand (01.01.2016)	107.600.000
Erwerb eigener Anteile	./. 31.276
Ausgabe eigener Anteile	17.876
Endbestand (31.12.2016)	107.568.600

Genehmigtes Kapital

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

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.

Im Rahmen eines Programmes zur anteilsbasierten Vergütung erfolgten im abgelaufenen Geschäftsjahr Rückkäufe von Stammaktien durch die Gesellschaft sowie die Weitergabe der Aktien an die Teilnehmer. Prozessbedingt befanden sich zum Bilanzstichtag 13.400 Stück eigene Aktien im Besitz der Gesellschaft. Die Aktien wurden zu einem Kurs von 34,53 Euro je Aktie erworben und mindern daher das Eigenkapital zum Bilanzstichtag um 463 Tsd. Euro.

Kapitalrücklage

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

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

Der Kapitalrücklage wurden darüber hinaus im Zusammenhang mit der anteilsbasierten Vergütung und dem Ausgleich in eigenen Aktien 3.450 Tsd. Euro (Vorjahr: 3.569 Tsd. Euro) zugewiesen.

Gewinnrücklage

Die Gewinnrücklage beinhaltet die nicht ausgeschütteten Gewinne aus früheren Geschäftsjahren sowie das Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahres (per 31. Dezember 2016 455.041 Tsd. Euro; Vorjahr: 387.889 Tsd. Euro).

Aus Kapitalrücklage zugewiesenes Kapital

Nach lokaler Gesetzgebung wurde mit Wirkung zum 31. März 2014 der Betrag von 800.000 Tsd. Euro aus der Kapitalrücklage entnommen und dem Bilanzgewinn zugeführt. Der Ausweis in der Konzernbilanz erfolgte in den Vorjahren separat in der Position „Aus Kapitalrücklage zugewiesenes Kapital“. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde der Betrag in die Position „Gewinnrücklage“ umgegliedert.

Bewertung von Pensionsverpflichtungen

Das Eigenkapital wird um 85 Tsd. Euro (Vorjahr: 64 Tsd. Euro) für versicherungsmathematische Verluste aus leistungsorientierten Verpflichtungen reduziert.

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 Tsd. Euro an die damaligen Inhaber von Vorzugsanteilen aus. 417.632 Tsd. Euro wurden an die Anteilseigner bezahlt und Kapitalertragsteuer in Höhe von 3.956 Tsd. Euro wurde für Rechnung der Anteilseigner abgeführt.

Nicht beherrschende Anteile

Die nicht beherrschenden Anteile per 31. Dezember 2015 in Höhe von Tsd. Euro 687 bezogen sich auf die Tochtergesellschaft Stuffle GmbH, Berlin, an der nicht beherrschende Gesellschafter in Höhe von 49,98 % beteiligt waren. Die Gesellschaft wurde im Geschäftsjahr 2016 entkonsolidiert (s. 2.3 Unternehmensveräußerungen in der Berichtsperiode), insofern werden per 31. Dezember 2016 keine nicht beherrschenden Anteile ausgewiesen.

5 Sonstige Erläuterungen

5.1 Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt auf, wie sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente während des Geschäftsjahres verändert haben. Dabei wird in Übereinstimmung mit IAS 7 Cashflow-Statements zwischen Mittelveränderungen aus Operativer, Investitions- und Finanzierungstätigkeit unterschieden.

Der in der Kapitalflussrechnung dargestellte Finanzmittelfonds umfasst alle in der Bilanz ausgewiesenen Zahlungsmittel.

Es wird die indirekte Methode für den operativen Cashflow und die direkte Methode für den Cashflow aus Finanzierungs- und Investitionstätigkeit angewendet. Effekte aus der Währungsumrechnung sowie Änderungen des Konsolidierungskreises wurden bei der Berechnung bereinigt.

Aus betrieblicher Tätigkeit wurde in der Berichtsperiode ein Cashflow in Höhe von 154.885 Tsd. Euro (Vorjahr: 124.481 Tsd. Euro) erwirtschaftet. Die sonstigen zahlungsunwirksamen Vorgänge enthalten im Wesentlichen erfolgswirksam erfasste Beträge aus anteilsbasierten Vergütungen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit (Berichtsperiode: -48.777 Tsd. Euro Vorjahr: 36.219 Tsd. Euro) beinhaltet im Wesentlichen Auszahlungen für den Erwerb von Anlagevermögen sowie für den Erwerb der Tochterunternehmen European AutoTrader B. V., my-next-home GmbH und AGIRE Handels- und Werbe-Gesellschaft m.b.H.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von -133.316 Tsd. Euro (Vorjahr - 111.633 Tsd. Euro) setzt sich vor allem zusammen aus der Rückzahlung des SFA in Höhe von 781.000 Tsd. Euro und der bedingten Kaufpreisverbindlichkeit in Höhe von 2.712 Tsd. Euro gegenüber den Altgesellschaftern der Flowfact GmbH sowie aus der Neuaufnahme des Konsortialkredits unter Führung der UniCredit Bank AG in Höhe von 680.000 Tsd. Euro (weitere Ausführungen siehe unter 4.9 Finanzielle Verbindlichkeiten) zusammen.

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:

In Tsd. Euro	31.12.2016				31.12.2015			
	Summe	Rest- laufzeit bis 1 Jahr	Rest- laufzeit 1 bis 5 Jahre	Rest- laufzeit über 5 Jahre	Summe	Rest- laufzeit bis 1 Jahr	Rest- laufzeit 1 bis 5 Jahre	Rest- laufzeit über 5 Jahre
Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen	23.225	6.428	14.916	1.881	28.830	6.364	16.501	5.965
Verpflichtungen aus Wartungs- und Dienstleistungsverträgen	6.905	6.586	319	0	7.015	5.947	1.042	26
Sonstige Verpflichtungen	72	72	-	-	357	357	-	-
Summe	30.202	13.086	15.235	1.881	36.202	12.668	17.543	5.991

Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen resultieren im Wesentlichen aus Mietverträgen für Büroflächen.

Im Geschäftsjahr wurden aus Operating-Leasingverhältnissen Mietaufwendungen in Höhe von 5.346 Tsd. Euro (Vorjahr: 4.896 Tsd. Euro) geleistet. Die Verpflichtungen aus Wartungs- und Dienstleistungsverträgen bestehen gegenüber Dritten für Rechenzentren und Datenbanken.

5.3 Angaben zu Finanzinstrumenten

Buchwerte und beizulegende Zeitwerte

Die folgende Tabelle zeigt die Überleitung zwischen den Bilanzpositionen und den Kategorien nach IAS 39, aufgliedert 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 ist auch eine Investition in Eigenkapitalinstrumente anderer Unternehmen enthalten, die nicht nach der Equity-Methode bilanziert wurde. Diese wird zu Anschaffungskosten bilanziert, da aufgrund von fehlenden aktiven Märkten für dieses Unternehmen der beizulegende Zeitwert sowie die Cashflows nicht verlässlich ermittelt werden können. Aus diesem Grund wird für dieses Investment kein beizulegender Zeitwert angegeben. Derzeit besteht

keine Absicht, dieses Investment zu veräußern. Bei den Instrumenten handelt es sich um eine Beteiligung 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 weder Umgliederungen zwischen Stufe 1 und Stufe 2 noch zwischen Stufe 2 und Stufe 3 bei der Bewertung der beizulegenden Zeitwerte.

Wertansatz nach IAS 39

In Tsd. Euro	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert zum 31.12.2016	Fortgeführte Anschaf- fungskosten	Anschaf- fungskosten	Erfolgs- wirksam zum beizu- legenden Zeitwert	Beizulegen- der Zeitwert zum 31.12.2016	Stufe innerhalb der Fair- Value- Hierarchie
Vermögenswerte							
Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente	LAR	43.441	43.441	-	-	n/a	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LAR	43.275	43.275	-	-	n/a	
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermö- genswerte	LAR	406	406	-	-	n/a	
Sonstige langfristige finanzielle Vermö- genswerte		535					
Available-for-sale finanzielle Vermö- genswerte	AfS	180	-	180	-	n/a	
Derivate Finanzinstrumente	FAHfT	-	-	-	-	-	2
Übrige langfristige finanzielle Vermö- genswerte	LAR	355	355	-	-	350	2
Eigenkapital und Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	27.897	27.897	-	-	n/a	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		31.835					
Finanzierungsleasing	n/a	47	47	-	-	51	
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	31.788	31.788	-	-	31.788	
Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	n/a	0	-	-	0	0	3
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		32.671					
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	782	782	-	-	n/a	
Sonstige kurzfristige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	n/a	31.889	31.889	-	-	n/a	
Langfristige finanzielle Verbindlichkei- ten		645.539					
Derivative Finanzinstrumente	FLHfT	3.921	-	-	3.921	3.921	3
Finanzierungsleasing	n/a	86	86	-	-	87	
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	641.532	641.532	-	-	641.510	2
Davon aggregiert nach IAS 39							
Kategorien							
Kredite und Forderungen / Loans and Receivables	LaR	87.477					
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte / Available for Sale	AfS	180					
Financial Assets Held for Trading / Finanzielle Vermögenswerte zu Han- delszwecken gehalten	FAHfT	0					
Financial Liabilities Held for Trading / Finanzielle Verbindlichkeiten zu Han- delszwecken gehalten	FLHfT	3.921					
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortge- führten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	701.998					

Wertansatz nach IAS 39

In Tsd. Euro	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert zum 31.12.2015	Fortgeführte Anschaf- fungskosten	Anschaf- fungskosten	Erfolgs- wirksam zum beizu- legenden Zeitwert	Beizulegen- der Zeitwert 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 Vermö- genswerte	LAR	333	333	-	-	n/a	
Sonstige langfristige finanzielle Vermö- genswerte		795					
Available-for-sale finanzielle Vermö- genswerte	AfS	180	-	180	-	n/a	
Derivate Finanzinstrumente	FAHFT	0	-	-	0	0	2
Übrige langfristige finanzielle Vermö- genswerte	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 Handels- zwecken gehalten	FAHFT	0					
Financial Liabilities Held for Trading / Finanzielle Verbindlichkeiten zu Han- delszwecken gehalten	FLHFT	1.818					
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortge- führten Anschaffungskosten / Financial Liabilities Measured at Amortized Cost	FLAC	794.564					

Der übergeordnete Bilanzposten „Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte“ besteht im Wesentlichen aus einer Forderung in Höhe von 350 Tsd. Euro (Vorjahr: 600 Tsd. Euro) gegen die Altgesellschafter der FlowFact GmbH, 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 Tsd. Euro), die zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt wurden. Aufgrund der kurzen Laufzeit dieses Finanzinstruments stellt der Buchwert eine angemessene Annäherung an den beizulegenden Zeitwert dar. Weiterhin ist hierin der kurzfristige Teil des neu abgeschlossenen Darlehens (Term Loan A) i. H. v. 30.000 Tsd. Euro enthalten.

Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten beinhalten größtenteils die Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem im Dezember 2016 abgeschlossenen Darlehen, welches aus einem Term Loan sowie einer revolving Kreditlinie besteht. Aufgrund des Neuabschlusses des Darlehensvertrages im Dezember 2016 stellt der Buchwert eine angemessene Annäherung an den beizulegenden Zeitwert dar.

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, 3M-Euribor-Forwardzinssätze, Volatilität sowie laufzeitabhängige Kreditrisikoaufschläge. Die nicht am Markt beobachtbare Inputgröße ist aufgrund der Floormrate von 0 % die Volatilität, welche auf Basis von Expertenschätzungen bestimmt wurde. Würde die Volatilität um +5 % geändert werden (absolute Wertänderung), wäre der Ergebniseffekt -115 Tsd. Euro. Eine Änderung der Volatilität von -5 % (absolute Wertänderung) führt zu einem Ergebniseffekt i.H.v. Tsd. Euro +100.

Weiterhin hält die Scout24 AG drei Caps. Diese wurden zum 31. Dezember 2016 auf einen Wert von Null abgeschrieben. Die Caps laufen im Februar 2017 aus.

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht der Veränderungen der Instrumente in Stufe 3 (Zinsfloor) für die beiden Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2016 und 31. Dezember 2015:

In Tsd. Euro	2016	2015
Anfangsbestand	1.818	2.818
Neu hinzugekommene finanzielle Verbindlichkeit (interest rate floor)	3.921	460
Gesamtes Ergebnis der Periode ausgewiesen unter „Finanzierungserträge/-aufwendungen“	-1.818	-1.460
Endbestand	3.921	1.818
Veränderung der unrealisierten Verluste der Periode enthalten in „Finanzerträgen/Finanzaufwendungen“ aus am Ende der Periode gehaltenen Verbindlichkeiten	0	1.358

Nettogewinne/-verluste:

Folgende Zuordnung der Nettogewinne und -verluste zu den Kategorien nach IAS 39 wurden vorgenommen:

In Tsd. Euro	Bewertungskategorie gemäß IAS 39	2016	2015
Kredite und Forderungen (Loans and Receivables)	LaR	-1.880	330
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (Financial liabilities measured at amortized cost)	FLAC	-45.776	-47.806
Financial Assets and Liabilities Held for Trading/ Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu Handelszwecken gehalten	FAHfT/FLHfT	1.817	1.342
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst	Total	-45.839	-46.135
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 laufende Zinsaufwendungen aus der Anwendung der Effektivzinsmethode für die Darlehensverbindlichkeiten sowie die Auflösung der Transaktionskosten der abgelösten 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 sogenannter Gesamtsaldierungsvereinbarungen („master netting arrangements“) werden nur saldiert, wenn ein einklagbares Recht zur Saldierung besteht und ein Ausgleich auf Netto-Basis zum Bilanzstichtag beabsichtigt ist. Besteht hingegen kein Saldierungs-

recht, 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:

In Tsd. Euro	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2015
	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Summe	Summe
Bruttowert der finanziellen Vermögenswerte	48.935	49.434	48.935	49.434
Bruttowert der in der Bilanz saldierten Finanzverbindlichkeiten	-5.660	-11.617	-5.660	-11.617
Nettowert der in der Bilanz ausgewiesenen finanziellen Vermögenswerte	43.275	37.817	43.275	37.817
Beträge, die in der Bilanz nicht saldiert ausgewiesen wurden				
– Finanzinstrumente	-	-	-	-
– Erhaltene Sicherheiten	-	-	-	-
Netto-Betrag	43.275	37.817	43.275	37.817

b) Finanzielle Verbindlichkeiten

Folgende Finanzverbindlichkeiten wurden unter Gesamtsaldierungsvereinbarungen oder ähnlichen Vereinbarungen in der Bilanz saldiert:

In Tsd. Euro	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2015
	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Summe	Summe
Bruttowert der finanziellen Verbindlichkeiten	33.557	37.259	33.557	37.259
Bruttowert der in der Bilanz saldierten finanziellen Vermögenswerte	-5.660	-11.617	-5.660	-11.617
Nettowert der in der Bilanz ausgewiesenen finanziellen Verbindlichkeiten	27.897	25.642	27.897	25.642
Beträge, die in der Bilanz nicht saldiert ausgewiesen wurden				
– Finanzinstrumente	-	-	-	-
– Erhaltene Sicherheiten	-	-	-	-
Netto-Betrag	27.897	25.642	27.897	25.642

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 ab. Auf Änderungen der Risikolage wird mit entsprechenden Prozessänderungen reagiert. Ziel des Risikomanagements ist es, die finanziellen Risiken durch geplante Maßnahmen zu reduzieren.

Kreditrisiko

Das Kreditrisiko wird auf Konzernebene gesteuert. Kreditrisiken entstehen aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, kurzfristigen Finanzanlagen, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie den sonstigen Forderungen. Kundenrisiken werden systematisch im jeweiligen Tochterunternehmen erfasst, analysiert und gesteuert, wobei sowohl interne als auch externe Informationsquellen genutzt werden. Das maximale Ausfallrisiko wurde durch die Buchwerte der in der Bilanz angesetzten finanziellen Vermögenswerte wiedergegeben. Sicherheiten oder sonstige Kreditverbesserungen, welche das Ausfallrisiko aus finanziellen Vermögenswerten mindern würden, bestanden nicht.

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 durch den operativen Cashflow, durch die externe Finanzierung im Rahmen der Fazilität A sowie einen revolvingenden Kredit. Liquiditätsrisiken werden für die ganze Gruppe zentral durch das operative Cash-Management der Scout24 überwacht und gesteuert. Das Risiko eines etwaigen Liquiditätsengpasses wird mittels periodischer Liquiditätsplanung sowie monatlicher Cashflow-Analysen überwacht. Die Fälligkeiten finanzieller Verbindlichkeiten werden fortlaufend überwacht und gesteuert.

In Tsd. Euro Stand vom 31.12.2016	bis 1 Jahr	1-3 Jahre	3-5 Jahre	über 5 Jahre	Summe
Nicht derivative Finanzinstrumente	67.919	155.419	523.757	-	747.095
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	27.847	-	-	-	27.847
Finanzielle Verbindlichkeiten	40.021	155.330	523.757	-	719.108
Finanzierungsleasing	51	89	-	-	140
Derivative Finanzinstrumente	1.801	2.017	15	-	3.833
Derivative Finanzinstrumente	1.801	2.017	15	-	3.818

In Tsd. Euro Stand vom 31.12.2015	bis 1 Jahr	1-3 Jahre	3-5 Jahre	über 5 Jahre	Summe
Nicht derivative Finanzinstrumente	65.607	69.036	78.435	810.991	1.024.069
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	25.642	-	-	-	25.642
Finanzielle Verbindlichkeiten	39.914	68.934	78.415	810.991	998.254
Finanzierungsleasing	51	102	38	-	191
Derivative Finanzinstrumente	936	1.006	-	-	1.942
Derivative Finanzinstrumente	936	1.006	-	-	1.942

Die vorstehende Tabelle zeigt den zukünftigen undiskontierten Zahlungsmittelabfluss (Zinsen und Tilgung) zu den bestehenden finanziellen Verbindlichkeiten. Die Beträge sind daher nicht abstimbar mit den Werten in der Bilanz, einzig die Beträge für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind abstimbar, da diese aus Gründen der Wesentlichkeit nicht diskontiert werden. Zukünftige Zahlungsmittelabflüsse, basierend auf variablen Zinssätzen, wurden mittels der Anwendung von Forward-Zinssätzen auf Basis der EURIBOR Zinskurve zum 31. Dezember 2016 ermittelt.

Zur Vermeidung kurzfristiger Liquiditätsrisiken innerhalb der Gruppe besteht zwischen der Scout24 AG 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 AG, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, Effekte in der Gewinn- und Verlustrechnung aus währungsbedingten Kursschwankungen. Diese Effekte werden im Rahmen der Konsolidierung nicht eliminiert. Zum Stichtag bestanden in Tochterunternehmen mit der funktionalen Währung Schweizer Franken, Forderungen aus Cash-Management in Höhe von 210 Tsd. Euro (Vorjahr: 211 Tsd. Euro), die während das Jahres keinen wesentlichen Schwankungen unterlagen.

Der Schweizer Franken wurde einer Sensitivitätsanalyse unterzogen. Dabei wurden Aufwertungen und Abwertungen der jeweiligen Währung um +10 % bzw. -10 % simuliert, um mögliche Ergebnisauswirkungen für auf Fremdwährung lautende Finanzinstrumente zu analysieren im Falle einer Auf- oder Abwertung der jeweiligen Währung. Das Ergebnis dieser Simulationen stellt sich wie folgt dar:

In Tsd. Euro	31.12.2016		31.12.2015	
	Wechselkursänderung		Wechselkursänderung	
Effekt auf das Ergebnis vor Ertragsteuern	-10 %	10 %	-10 %	10 %
CHF	-24	29	-24	29

Auswirkungen auf das sonstige Ergebnis gibt es nicht, da kein Hedge-Accounting stattfindet.

Die Scout24-Gruppe unterliegt Zinsrisiken aufgrund der langfristigen externen Finanzierung. Die mit variablen Zinssätzen (3 Monats EURIBOR) in Euro aufgenommenen Darlehen setzen die Gruppe einem Cashflow-Zinsrisiko aus. Zum 31. Dezember 2016 umfasst das Risiko 680.000 Tsd. Euro (Vorjahr: 781.000 Tsd. Euro).

Basierend auf den durchgeführten Simulationen, ermittelt die Gruppe Ergebnisauswirkungen für definierte Zinssatzänderungen. Die Szenarien werden nur für Verbindlichkeiten analysiert, die den wesentlichen Teil der zinstragenden Verbindlichkeiten darstellen. Bei einer angenommenen Veränderung des Markzinssatzes zum jeweiligen Stichtag um +100 oder -30 Basispunkte ergäben sich nachfolgende Auswirkungen auf das Ergebnis vor Steuern:

In Tsd. Euro	31.12.2016		31.12.2015	
	Marktzinssatzänderung Basispunkte		Marktzinssatzänderung Basispunkte	
Effekt auf das Ergebnis vor Ertragsteuern	-30	+100	-30	+100
Originäre Finanzinstrumente	1.271	-5.868	989	-6.182
Derivative Finanzinstrumente	-6.754	3.921	-3.748	2.386

Aufgrund der weiterhin sehr niedrigen Zinsen wird in 2016 ein Zinsshift unter 0 % als möglich erachtet.

Auswirkungen auf das sonstige Ergebnis gibt es nicht, da kein Hedge-Accounting stattfindet.

Das Liquiditätsmanagement ist zentralisiert und erfolgt bei der Scout24 als Teil des gruppenweiten Treasury-Managements. Bei Anlagen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten werden die Banken sowie die Anlageformen sorgfältig ausgesucht und regelmäßig im Rahmen des Treasury-Management-Reportings überwacht. Die Risikoposition sowie das Einhalten von Risikoschwellen werden ebenfalls regelmäßig überwacht. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente werden nur bei renommierten Geschäftsbanken mit einem hohen Bonitätsgrad angelegt.

Kapitalmanagement

Die Zielsetzung der Scout24 AG im Hinblick auf das Kapitalmanagement liegt in der Sicherstellung der Unternehmensfortführung und der Finanzierung des langfristigen Wachstums der Scout24-Gruppe. Die Kapitalstruktur der Scout24-Gruppe wird fortlaufend optimiert und den jeweils gegebenen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen angepasst.

Der Finanzvorstand überwacht die Kapitalstruktur anhand eines wöchentlichen Berichtes über die Nettoverschuldung. Gegebenenfalls notwendige Finanzierungsmaßnahmen werden dann durch die Scout24 AG an den internationalen Finanzmärkten getätigt.

Zum Stichtag stellte sich die Nettoverschuldung wie folgt dar:

In Tsd. Euro	31.12.2016	31.12.2015
Finanzielle Verbindlichkeiten	-677.375	-773.879
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	43.441	70.639
Netto-finanzielle Verbindlichkeiten	-633.934	-703.240

Das Verhältnis von Nettoverschuldung gemäß Definition des SFA (und FA) zu EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit der letzten zwölf Monate beträgt 2,82:1. Die Ermittlung dieser Kennzahl ist auch im Rahmen des FA erforderlich. Der Zielkorridor für den Verschuldungsgrad liegt bei 2,50:1.

Die externen Mindestkapitalanforderungen (hier: Covenant) wurden im Geschäftsjahr eingehalten.

5.5 Anteilsbasierte Vergütung

Programm 2014

Im Zuge der Übernahme von Anteilen an der Scout24-Gruppe durch Hellmann & Friedman LLC (H&F) wurde im Geschäftsjahr 2014 ein Managementbeteiligungsprogramm („Management Equity Program“, kurz „MEP“) aufgesetzt. Mitgliedern des Vorstandes, weiteren Führungskräften sowie Mitgliedern des Beirates/ Aufsichtsrates (im Folgenden: Teilnehmer) des Scout24-Konzerns wurde, beginnend im Geschäftsjahr 2014, die Möglichkeit eingeräumt, über eine vorgegebene Struktur mittelbar Anteile an der Scout-Gruppe zu erwerben.

Die Kaufpreise für die Übertragung der Anteile an den Managementbeteiligungsgesellschaften wurden unter Berücksichtigung des Kaufpreises der Scout24-Gruppe vom 12. Februar 2014 ermittelt und entsprechen dem zum Erwerbszeitpunkt fortentwickelten Wert.

Die Teilnehmer erhalten im Falle von Anteilsveräußerungen an der Scout24 AG oder im Falle eines Ausscheidens aus der Gesellschaft Auszahlungen zum Verkehrswert insoweit, als sie „vested equity“ angesammelt haben:

- Die von den Teilnehmern erworbenen Stammanteile werden zeitlich versetzt verdient und in Bezug auf erzielte Verkaufserlöse aus Stammanteilen werden

diese gestreckt ausbezahlt. Ein Jahr nach dem Erwerb des Anteils beträgt die Auszahlung 20 %, dieser Betrag erhöht sich um 5 % je weiterem Quartal.

Darüber hinaus sieht der Gesellschaftsvertrag der Managementbeteiligungsgesellschaften Regelungen vor, nach denen bei einem Ausscheiden des Teilnehmers für den nicht erdienten Teil der Teilnehmer entweder den Kaufpreis oder den niedrigeren Verkehrswert ausbezahlt bekommt.

Im Einzelnen sind folgende Regelungen relevant:

- Ein als „preferred leaver“ ausscheidender Teilnehmer (Ausscheiden aufgrund Tod oder Einstufung durch das Aufsichtsorgan der Gesellschaft als ein „preferred-leaver“) erhält für die Rückgewähr seiner Anteile den Verkehrswert.
- Ein als „good-leaver“ ausscheidender Teilnehmer (Einstufung durch das Aufsichtsorgan der Gesellschaft als ein „good-leaver“ und kein Vorliegen eines nachvertraglichen Verstoßes gegen vertragliche Pflichten oder gegen ein Wettbewerbsverbot) erhält in den ersten fünf Jahren seit Begründung der Gesellschaft für die Rückgewähr seiner Anteile einen Betrag, der sich aus Verkehrswert und Kaufpreis zusammensetzt. Für den Teil, der erdient ist, erhält der Teilnehmer den Verkehrswert; für den Teil, der nicht erdient ist, erhält er entweder den Kaufpreis oder den niedrigeren Verkehrswert.
- Ein als „bad-leaver“ ausscheidender Teilnehmer (Kündigung durch den Teilnehmer oder Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch die Gesellschaft aus wichtigem Grund oder bei einer Privatinsolvenz des Teilnehmers) erhält für die Rückgewähr seiner Anteile entweder den Kaufpreis oder den niedrigeren Verkehrswert ausbezahlt.

Teilnehmer und Managementbeteiligungsgesellschaften unterliegen diversen Verfügungsbeschränkungen:

- Die Teilnehmer dürfen grundsätzlich ihre Beteiligungen nur veräußern oder anderweitig darüber verfügen, wenn sie die schriftliche Zustimmung der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation hierfür haben.
- Im Fall eines von der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation initiierten Anteilsverkaufs („Major Shareholder Initiated Disposal“) können die an der MEP Ord GmbH & Co. KG beteiligten Manager ihre bis zu diesem Zeitpunkt erdienten Anteile maximal („pro-rata“) in dem Umfang verkaufen, wie die Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation Anteile veräußert. Hierbei können die Verfahren des Blocktrades, des beschleunigten Orderbuchverfahrens (accelerated bookbuilding) oder ein anderes geeignetes Verfahren zur Anwendung kommen.
- Im Fall eines von einem mit mehr als 10 % an der MEP Ord GmbH & Co. KG beteiligten Managers initiierten Anteilsverkaufs („Manager Initiated Disposal“) sind die sich für einen Anteilsverkauf entscheidenden Manager verpflichtet, alle ihre erdienten Anteile im Wege eines Blocktrades zu veräußern. Voraussetzung hierbei ist, dass der Marktwert der gesamten verkauften Anteile einen Betrag von 1 Mio. Euro übersteigt.
- Im Rahmen des Blocktrades im Dezember 2016 wurde eine abweichende Regelung dahingehend getroffen, dass die an der MEP Ord GmbH & Co. KG beteiligten Manager berechtigt waren, zwischen 0 % und 100 % ihrer erdienten Anteile zu veräußern, des Weiteren ergänzt um die Ausnahmeregelung, dass die einen Verkauf anstrebenden Manager, welche den Status „Leaver“ aufweisen, zum Verkauf ihrer gesamten erdienten Anteile verpflichtet waren.

- Die Regelungen zu den Verfügungsbeschränkungen enden spätestens mit Ablauf des 31. Dezember 2030. Vor diesem Datum enden die Verfügungsbeschränkungen, sofern die Beteiligung der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation als Lead-Investor an der Scout24 AG unter 5 % gesunken ist.
- Die von den Managementbeteiligungsgesellschaften gehaltenen Anteile unterliegen einer „Drag-along-Tag-along“-Regelung. Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation und die Deutsche Telekom AG (DTAG) können von den Managementbeteiligungsgesellschaften im Fall des Anteilsverkaufs verlangen, dass diese ihre Anteile an Dritte zu nicht schlechteren Konditionen als Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation und DTAG verkaufen. Jeder einzelne Teilnehmer hat das Recht, den Mitverkauf der auf ihn entfallenden Anteile zu verlangen, wobei die Konditionen nicht schlechter sein dürfen als die aus den Verkäufen der Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation und der DTAG.

Vor dem am 1. Oktober 2015 durchgeführten Börsengang wurde die Asa NewCo GmbH am 10. September 2015 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt, welche auf den Namen Scout24 AG lautet. An dieser Aktiengesellschaft besteht nur noch eine Aktiengattung. Die Vorzugsanteile und Stammanteile der Teilnehmer wurden daher zu einer Aktiengattung zusammengelegt.

Die Verteilung der Aktien an die Teilnehmer orientierte sich am Emissionspreis für die neuen Anteile: Aus diesem Emissionspreis wurde der Wert des Eigenkapitals der Teilnehmer abgeleitet und nach einem im Gesellschaftsvertrag festgelegten Mechanismus auf die Stamm- und die Vorzugsanteile aufgeteilt, um die Ermittlung des Wertes der Teilnehmer an der neu entstehenden Aktiengattung festzulegen.

Der Bestand gehaltener Anteile aus dem oben beschriebenen Programm stellt sich zum 31. Dezember 2016 wie folgt dar:

In Tsd.	Stück
Anzahl Anteile¹ 01.10. 2015	4.566,5
Ausgeübt im Rahmen des Börsengangs	795,5
Anzahl Anteile 31.12.2015/ 01.01.2016	3.771,0
Ausübbare Anteile 31.12.2015²	854,8
Ausgegeben	-
Ausgeübt	656,2
Verwirkt	432,8
Anzahl Anteile 31.12.2016	2.682,0
Ausübbare Anteile 31.12.2016²	974,9

¹ Ein Anteil entspricht einer Stammaktie.

² Bei den ausübbaren Anteilen handelt es sich um Anteile, die über den graduellen Erdienungszeitraum bereits erdient sind. Erdiente Anteile können jedoch nur im Rahmen eines Blocktrades veräußert werden.

Die zum 31. Dezember 2016 ausstehenden Anteile besitzen eine gewichtete durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit von 1,2 Jahren (Vorjahr: 1,7 Jahre).

Für individualisierte Angaben wird auf das Kapitel 5.7 Vergütungsbericht verwiesen.

Die an dem im Geschäftsjahr 2014 aufgelegten Managementbeteiligungsprogramm Beteiligten konnten im Rahmen des Börsengangs im Oktober 2015 ihre erdienten Anteile zu einem Kurs von 30,00 Euro verkaufen. Im Rahmen des Blocktrades im Dezember 2016 konnten die am MEP beteiligten Führungskräfte und die am BMEP beteiligten Aufsichtsratsmitglieder ihre erdienten Anteile zu einem Kurs von 32,00 Euro verkaufen. An dem Blocktrade im Dezember 2016 nahmen die am MEP beteiligten Vorstandsmitglieder nicht teil. Die am BMEP beteiligten Aufsichtsratsmitglieder verkauften über den Blocktrade im Dezember 2016 hinaus erdiente Anteile im April 2016 zu einem Kurs von 30,00 Euro und im September 2016 Anteile zu einem Kurs von 31,65 Euro.

Programm 2015

Im Geschäftsjahr 2015 wurde für vier weitere Führungskräfte ein virtuelles Aktienoptionsprogramm eingeführt. In diesem Programm können die Führungskräfte über einen Zeitraum von vier Jahren 258.333 virtuelle Aktienoptionen erdienen. Innerhalb der vierjährigen Vesting-Periode beträgt das Vesting nach einem Jahr 25 %, dieser Betrag erhöht sich um 6,25 % je weiterem Quartal. Gemäß der vertraglichen Vereinbarung hat die Gesellschaft das Wahlrecht, die anteilsbasierte Vergütung in bar oder in Aktien zu begleichen. In Übereinstimmung mit den Regeln von IFRS 2 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. Es wurde ein risikoloser Zinssatz von 0,03 % angesetzt. Aufgrund am Markt nicht beobachtbarer Volatilitäten ist zurückgegriffen worden auf zur Scout-Gruppe vergleichbare börsennotierte 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.

Der Bestand gehaltener Anteile aus dem oben beschriebenen Programm stellt sich zum 31. Dezember 2016 wie folgt dar:

In Tsd.	Stück
Anzahl Anteile¹ 01.10.2015	-
Ausgegeben	258,3
Ausgeübt	-
Verwirkt	-
Anzahl Anteile 31.12.2015/ 01.01.2016	258,3
Ausübbare Anteile 31.12.2015	-
Ausgegeben	-
Ausgeübt	62,5
Verwirkt	-
Anzahl Anteile 31.12.2016	195,8
Ausübbare Anteile 31.12.2016	2,1

¹ Ein Anteil entspricht einer Stammaktie.

Der durchschnittliche Ausübungspreis für die oben dargestellten Anteile beträgt 1,84 Euro. Der Aktienkurs am Tag der Ausübung betrug 32,39 Euro.

Die zum 31. Dezember 2016 ausstehenden Anteile besitzen eine gewichtete durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit von 1,5 Jahren (Vorjahr: 2 Jahre).

Programm 2016

Im Juli 2016 führte die Scout24 AG ein weiteres virtuelles Aktienoptionsprogramm für ausgewählte Arbeitnehmer der Scout-Gruppe ein. Im Rahmen dieses Programms können die vom Vorstand der Gesellschaft ausgewählten Begünstigten virtuelle Aktienoptionen erwerben. Gemäß der vertraglichen Vereinbarung hat die Gesellschaft das Wahlrecht, die anteilsbasierte Vergütung in bar oder in Aktien zu begleichen. Es ist jedoch vorgesehen, dass die Erfüllung der Zusage in Aktien erfolgen soll. In Übereinstimmung mit den Regelungen von IFRS 2 hat die Gesellschaft die Vergütungsform als anteilsbasierte Transaktion mit Erfüllung in Eigenkapitalinstrumenten bestimmt. Die Teilnehmer können die virtuellen Aktienoptionen erst ausüben, wenn der Kurswert der Aktie im Ausübungszeitpunkt den Aktienkurs zu Beginn des Erdienungszeitraums von 30,00 Euro, erhöht um den vereinbarten Schwellenwert (hurdle-rate) in Höhe von 30 %, mindestens erreicht hat. Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der Aktienoptionen, unter Berücksichtigung des vereinbarten Schwellenwertes (hurdle-rate) von 30 %, in Höhe von 21,78 Euro, erfolgte unter Verwendung eines Optionspreismodells (Monte-Carlo-Simulation). Es wurde ein risikoloser Zinssatz von 0,00 % angesetzt. Aufgrund am Markt nicht beobachtbarer Volatilitäten ist zurückgegriffen worden auf zur Scout-Gruppe vergleichbare börsennotierte Unternehmen. Hierbei wurde eine zur Anwendung kommende Volatilität von 30,37 % je Jahr ermittelt. Weitere Parameter sowie erwartete Dividenden sind nicht in die Bewertung des beizulegenden Zeitwertes eingeflossen. Bei der Ermittlung des im Geschäftsjahr zu erfassenden Personalaufwands wurden ein realistischer Leaver-Case sowie ein angemessener Fluktuationsabschlag angewendet.

Der Bestand gehaltener Anteile aus dem oben beschriebenen Programm stellt sich zum 31. Dezember 2016 wie folgt dar:

In Tsd.	Stück
Anzahl Anteile¹ 31.12.2015/ 01.01.2016	-
Ausgegeben	56
Ausgeübt	-
Verwirkt	-
Anzahl Anteile 31.12.2016	56
Ausübbarer Anteile 31.12.2016	-

¹ Ein Stammanteil entspricht einer Stammaktie.

Der Ausübungspreis für die oben beschriebenen Anteile beträgt 0 Euro.

Die zum 31. Dezember 2016 ausstehenden Anteile besitzen eine gewichtete durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit von 1,4 Jahren.

Insgesamt wurde für die beschriebenen Programme zur anteilsbasierten Vergütung Personalaufwand in Höhe von 4.573 Tsd. Euro (Vorjahr 3.569 Tsd. Euro) erfasst.

Bezüglich der sich aus den virtuellen Aktienoptionsprogrammen ergebenden Verwässerungseffekte wird auf Kapitel 3.13 Ergebnis je Aktie verwiesen.

5.6 Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Als nahestehende Personen oder Unternehmen im Sinne des IAS 24 gelten natürliche Personen oder Unternehmen, die von der Scout24 AG beeinflusst werden können, die einen Einfluss auf die Scout24 AG ausüben können oder die unter dem Einfluss einer anderen nahestehenden Partei der Scout24 AG stehen.

Nahestehende Unternehmen

Mittelbare Muttergesellschaft der Scout24 AG war bis zum 22. Februar 2016 die Asa HoldCo GmbH (Asa HoldCo). Zu diesem Zeitpunkt wurde die Asa HoldCo auf ihre Muttergesellschaft-Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation, Luxemburg, verschmolzen. Die vorgenannte Gesellschaft wiederum wird indirekt über verschiedene Fonds von Hellman & Friedmann LLC (H & F) beherrscht. Das nächst höhere Mutterunternehmen der Scout24 AG, welches einen Konzernabschluss veröffentlicht, in den die Scout24 AG einfließt, ist die Willis Lux Holdings S.à r.l. mit Sitz in Luxemburg. Die Veröffentlichung erfolgt im „Registre de Commerce et des Sociétés“ (RCS).

Insofern ist die Willis Lux Holdings 2 S.à r.l. in Liquidation hinsichtlich der Gruppierung der nahestehenden Parteien der Kategorie „Mutterunternehmen“ zugeordnet. Bezüglich der Kategorie „Assoziierte Unternehmen“ wird auf Erläuterung 5.11 verwiesen. Als „Sonstige nahestehende Unternehmen“ wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr die Hellman & Friedman LLC, die Blackstone Group L.P. sowie die Managementbeteiligungsgesellschaften angesehen. Die im vorangegangenen Geschäftsjahr ebenfalls dieser Kategorie zugeordnete Deutsche Telekom AG einschließlich ihrer Tochtergesellschaften wird aufgrund der Reduzierung ihrer Anteile nicht mehr dieser Kategorie zugeordnet.

Die im Wesentlichen im vorangegangenen Geschäftsjahr mit nahestehenden Unternehmen ausgetauschten Dienstleistungen umfassten Vermietungsleistungen (Räume, Kfz) sowie sonstige Dienstleistungen (zum Beispiel Telekommunikation, EDV, Werbung). Die „Erbrachten Leistungen“ im Geschäftsjahr 2015 enthalten in Höhe von zirka 5 Mio Euro anteilig an die am IPO beteiligten Gesellschafter weiterberechnete Kosten des Börsengangs.

Der Umfang der Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen ist in nachfolgender Übersicht dargestellt:

In Tsd. Euro	Summe	Mutter- unter- nehmen	Assoziierte Unter- nehmen	Sonstige nahestehen- de Unter- nehmen
	2016			
Gewinn- und Verlustrechnung				
Erbrachte Leistungen	154	66	84	4
Finanzergebnis	3	-	3	-
	31.12.2016			
Bilanz				
Forderungen aus Liefere- rungen und Leistungen	59	-	59	-
Finanzielle Vermögens- werte	86	-	86	-
Finanzielle Verbindlich- keiten	1.632	-	1.632	-
Sonstige Verbindlich- keiten, kurzfristig	71	66	-	4
Sonstige Verbindlich- keiten, langfristig	617	580	-	37

In Tsd. Euro	Summe	Mutter- unter- nehmen	Assoziierte Unter- nehmen	Sonstige nahestehende Unternehmen
	2015			
Gewinn- und Verlustrechnung				
Erbrachte Leistungen	6.388	2.348	10	4.031
Empfangene Leistungen	-1.782	-	-	-1.782
Finanzergebnis	99	-	99	-
	31.12.2015			
Bilanz				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.505	-	-	1.505
Finanzielle Vermögenswerte	102	-	94	8
Sonstige Vermögenswerte	33	-	-	33
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	62	-	-	62
Finanzielle Verbindlichkeiten	1.631	-	1.631	-
Sonstige Verbindlichkeiten, kurzfristig	2.050	915	-	1.135
Sonstige Verbindlichkeiten, langfristig	1.383	646	-	736

Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen wurden unter den gleichen Bedingungen abgewickelt wie Geschäftsvorfälle mit unabhängigen Geschäftspartnern.

Die offenen Salden zum Ende der Berichtsperiode sind unbesichert und werden durch Barzahlung oder Saldierung der Forderungen und Verbindlichkeiten ausgeglichen. Für Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen bestehen keine Garantien. Es erfolgten keine Wertberichtigungen auf Forderungen gegenüber nahestehenden Unternehmen.

Nahestehende Personen

Als nahestehende Personen gelten die Personen, die einen maßgeblichen Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik der Scout24 ausüben (Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen), einschließlich ihrer nahen Familienangehörigen. Dazu zählen insbesondere die Vorstandsmitglieder und Aufsichtsratsmitglieder der Scout24 AG.

Der nachfolgenden Tabelle ist die Vergütung für das Management in Schlüsselpositionen zu entnehmen:

In Tsd. Euro	2016	2015
Kurzfristig fällige Leistungen	2.727	2.832
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	87	67
Andere langfristig fällige Leistungen	499	-
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-
Sonstige Beratungsleistungen	-	97
Anteilsbasierte Vergütung ¹	891	1.543
Summe	4.204	4.539

¹ Im Personalaufwand erfasste anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente; die Angabe für 2015 ist angepasst worden.

Aufgrund des Formwechsels in eine Aktiengesellschaft im Geschäftsjahr 2015 wurde ein neuer Aufsichtsrat mit neun Mitgliedern bestellt. Jedes Mitglied ist berechtigt, einen Betrag in Höhe von 80,0 Tsd. Euro als Honorar für seine Aufsichtsratsstätigkeit zu erhalten. Einige der Mitglieder haben in beiden hier berichteten Geschäftsjahren auf ihr Honorar verzichtet.

Für individualisierte Angaben wird auf das Kapitel 5.7 Vergütungsbericht verwiesen.

Vorstand

Gregory Ellis

Chief Executive Officer (Vorsitzender des Vorstandes), Berlin

Christian Gisy

Chief Financial Officer (Vorstand Finanzen), Düsseldorf

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien

Die folgenden Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrates nehmen weitere vergleichbare Mandate wahr:

Vorstand

Herr Christian Gisy: Business Heads AG, Winnweiler.

Aufsichtsrat

Zum 31. Dezember 2016 gehörten dem Aufsichtsrat die folgenden neun Personen mit folgenden weiteren Mandaten an:

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2016
Stefan Goetz Vorsitzender	Geschäftsführer Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	04.09.2015	HV 2020	Verisure Holding AB, Malmö, Schweden und weitere nahe- stehende Unternehmen in- nerhalb der Beteiligungsstruk- tur von Securitas Direct AB, Malmö, Schweden (Mitglied des Vorstandes); Asa HoldCo GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland (Geschäftsführer, bis Februar 2016); Asa GP GmbH, Düsseldorf, Deutschland (Geschäftsführer)
Patrick Healy Stellvertretender Vorsitzender	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 Beteiligungs- struktur von TeamSystem S.p.A., Pesaro, Italien (Mitglied des Aufsichtsrates); Verisure Holding AB, Malmö, Schweden und weitere nahe- stehende Unternehmen in- nerhalb der Beteiligungsstruk- tur von Securitas Direct AB, Malmö, Schweden (Mitglied des Aufsichtsrates)
Blake Kleinman Aufsichtsrats- mitglied	Geschäftsführer von Hellman & Friedman LLC, San Francisco, USA	04.09.2015	HV 2020	Asa HoldCo GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland (Ge- schäftsführer, bis Februar 2016); Asa GP GmbH, Düsseldorf, Deutschland (Geschäftsfüh- rer); H&F Sensor EquityCo Limited, London, UK

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2016
				<p>Barolo Midco S.p.A., Pesaro, Italien und weitere Unternehmen innerhalb der Beteiligungsstruktur von TeamSystem S.p.A., Pesaro, Italien (Mitglied des Aufsichtsrates);</p> <p>Latta Investments Sp. z o.o. (September 2016 bis November 2016);</p> <p>Realta Investments Sp. z o.o. (Oktober und 16. November 2016)</p>
Thorsten Langheim Aufsichtsrats- mitglied	Senior Vice President Group Corporate Development of Deutsche Telekom AG, Bonn, Deutsch- land	04.09.2015	HV 2020	<p>T-Mobile US, Inc., Bellevue, USA (Mitglied des Aufsichtsrates);</p> <p>T-Systems International GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates);</p> <p>Deutsche Telekom Strategic Investments GmbH, Bonn, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates);</p> <p>Deutsche Telekom Venture Funds GmbH, Bonn, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates);</p> <p>Deutsche Telekom Capital Partners Management GmbH, Hamburg, Deutschland (Vorsitzender des Investment Committee);</p> <p>Stiftung Deutsche Sporthilfe, Frankfurt am Main, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates)</p> <p>Deutsche Funkturm GmbH, Münster, Deutschland (Vorsitzender des Aufsichtsrates)</p>

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2016
Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau Aufsichtsratsmitglied	Group Chief Performance Officer, Member of the Executive Board of VimpelCom Limited, Amsterdam, Niederlande	04.09.2015 bis 23.01.2017	Zum 23.01.2017 ausgeschieden	Pakistan Mobile Communications Limited, Islamabad, Pakistan (Mitglied der Geschäftsführung); VIP-CKH Luxembourg S.à r.l., Luxemburg, Luxemburg (Mitglied der Geschäftsführung)
Robert D. Reid Aufsichtsratsmitglied	Mitglied der Geschäftsführung The Blackstone Group New York, USA	04.09.2015	HV 2020	Intelenet Global Services Private Limited, Mumbai, Indien (Mitglied des Vorstandes)
David Roche Aufsichtsratsmitglied	Vorstandsvorsitzender goHenry Limited, Lymington, UK	04.09.2015	HV 2020	Guestline Ltd., Shrewsbury, UK (Mitglied der Geschäftsführung)
Dr. Liliana Solomon Aufsichtsratsmitglied	Mitglied der Geschäftsleitung (CFO) der Arqiva Broadcast Limited (seit Juli 2016), Winchester, UK	04.09.2015	HV 2020	-
Vicente Vento Bosch Aufsichtsratsmitglied	Mitglied der Geschäftsführung (CEO) der Deutsche Telekom Capital Partners Management GmbH, Hamburg, Deutschland	04.09.2015	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);

Name Funktion	Ausgeübter Beruf	Mitglied seit	Ernannt bis	Weitere Mandate in 2016
				Ströer Management SE, Düsseldorf, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates);
				Ströer SE, Köln, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates);
				Ströer SE & Co. KGaA, Köln, Deutschland (Mitglied des Aufsichtsrates);
				eValue 2nd Fund GmbH, Berlin, Deutschland (Mitglied des Beirates)
				Nexmo Inc., San Francisco, USA (Mitglied des Aufsichtsrates, Januar bis Juni 2016)

5.7 Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht beschreibt die Grundzüge des Vergütungssystems von Vorstand und Aufsichtsrat der Scout24 AG. Er erläutert die Struktur und die Höhe der Vergütung der einzelnen Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder. Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des geprüften Konzernanhangs und entspricht den anwendbaren gesetzlichen Vorschriften; ferner berücksichtigt er die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) in der Fassung vom 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. Die Vergütung weist insgesamt und hinsichtlich ihrer variablen Vergütungsanteile betragsmäßige Höchstgrenzen auf. Die Vorstandsvergütung bestand im Geschäftsjahr 2016 aus folgenden Komponenten:

Festvergütung

Die Vorstandsmitglieder erhielten ein fixes Basisgehalt, das sich am Tätigkeits- und Verantwortungsbereich des jeweiligen Vorstandsmitglieds orientiert und monatlich ausgezahlt wurde.

Variable Vergütungsbestandteile

Die variablen Vergütungsbestandteile der Vorstandsmitglieder sind mit Wirkung zum 1. Januar 2016 geändert worden. Die variable Vergütung besteht aus der einjährigen variablen Vergütung und der mehrjährigen variablen Vergütung.

Anstelle der im Geschäftsjahr 2015 gewährten einjährigen variablen Vergütung trat 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 Ergebnissen aus Veräußerungen von Tochtergesellschaften (adjusted EBITDA growth rate) und kumulierter freier Kapitalfluss (cumulative free cash flow)) und/oder sonstiger Art. Bei vollem Erreichen der vom Aufsichtsrat festgelegten Ziele (100 %) beträgt die Zielhöhe der einjährigen variablen Vergütung jährlich 292,50 Tsd. Euro brutto für Herrn Ellis und 161,25 Tsd. Euro 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 292,50 Tsd. Euro brutto für Herrn Ellis und 161,25 Tsd. Euro brutto für Herrn Gisy für jedes Jahr des Dreijahreszeitraums. 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.

Die Zahlung der Vergütung kann bei Zielverfehlung auch vollständig entfallen.

Anteilsbasierte Vergütung

Die Vorstandsmitglieder erhielten anteilsbasierte Vergütungen aus dem Managementbeteiligungsprogramm („Management Equity Program“, kurz „MEP“). Für Details zum Managementbeteiligungsprogramm wird auf Erläuterung 5.5 Anteilsbasierte Vergütung verwiesen.

Versorgungsaufwand

Die Scout24 AG zahlt den Mitgliedern des Vorstandes für die Dauer des Dienstvertrages feste Zuschüsse zur Altersversorgung oder gewährt Versorgungszahlungen in bestehende Zusagen auf betriebliche Altersvorsorge. Darüber hinaus hat die Gesellschaft selbst keine Versorgungsverträge für die Vorstandsmitglieder abgeschlossen oder Pensionszusagen gewährt.

Nebenleistungen

Nebenleistungen 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 Tsd. Euro (1.000 Tsd. Euro bei Vollinvalidität) und bei Unfalltod mit einer Versicherungssumme von 500 Tsd. Euro versichert.

Sondervergütungen

Den Mitgliedern des Vorstandes kann im Geschäftsjahr eine Sondervergütung für außerordentliche Leistungen nach Ermessen des Aufsichtsrates gewährt werden. Diese Sondervergütung darf maximal das Dreifache der Summe aus einjähriger und mehrjähriger variabler 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 2.490,00 Tsd. Euro brutto und bei Herrn Gisy auf einen Betrag von maximal 1.352,5 Tsd. Euro 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 Festgehalmes (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 Tsd. Euro 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 2016 amtierenden Vorstandsmitglieder für das Berichtsjahr 2016 und die für das Vorjahr 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

In Tsd. Euro	Gregory Ellis CEO seit 03/2014				Christian Gisy CFO seit 09/2014			
	2015	2016	2016 min	2016 max	2015	2016	2016 min	2016 max
Festvergütung	750,0	780,0	780,0	780,0	400,0	430,0	430,0	430,0
Nebenleistungen	289,6	249,0	249,0	249,0	42,5	35,9	35,9	35,9
Summe	1.039,6	1.029,0	1.029,0	1.029,0	442,5	465,9	465,9	465,9
Einjährige variable Vergütung ¹	562,5	292,5	-	1.118,5	300,0	161,3	-	688,4
Mehrjährige variable Vergütung ¹	-	292,5	-	292,5	-	161,3	-	161,3
Summe	1.602,1	1.614,0	1.029,0	2.440,0	742,5	788,4	465,9	1.315,5
Versorgungsaufwand	50,0	50,0	50,0	50,0	16,7	37,0	37,0	37,0
Gesamtvergütung	1.652,1	1.664,0	1.079,0	2.490,0	759,3	825,4	502,9	1.352,5

¹ Die variablen Vergütungsbestandteile sind begrenzt durch die jährliche Gesamtvergütung.

Zufluss nach DCGK

In Tsd. Euro	Gregory Ellis CEO seit 03/2014		Christian Gisy CFO seit 09/2014	
	2016	2015	2016	2015
Festvergütung	780,0	750,0	430,0	400,0
Nebenleistungen	249,0	289,6	35,9	42,5
Summe	1.029,0	1.039,6	465,9	442,5
Einjährige variable Vergütung ¹	984,4	418,1	480,0	125,0
Sondervergütung	75,0	-	75,0	-
Mehrjährige variable Vergütung	-	-	-	-
Summe	2.088,4	1.457,7	1.020,9	567,5
Versorgungsaufwand	50,0	50,0	37,0	16,8
Gesamtvergütung	2.138,4	1.507,7	1.057,9	584,3

¹ Die variablen Vergütungsbestandteile sind begrenzt durch die jährliche Gesamtvergütung.

Im Rahmen des Börsengangs im Oktober 2015 verkaufte Herr Ellis 229.865 Aktien zu einem Kurs von 30 Euro je Stück. Nach Abzug der marktüblichen Gebühren betrug der Zufluss 6.487 Tsd. Euro.

Im Rahmen des Börsengangs im Oktober 2015 verkaufte Herr Gisy 33.705 Aktien zu einem Kurs von 30 Euro je Stück. Nach Abzug der marktüblichen Gebühren betrug der Zufluss 937 Tsd. Euro.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr erfolgten keine Aktienverkäufe durch die Vorstandsmitglieder.

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

Die Gesamtbezüge der einzelnen im Berichtsjahr 2016 und im Vorjahr tätigen Vorstandsmitglieder entsprechend DRS 17 ist der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

Vorstandsvergütung entsprechend DRS 17

	Gregory Ellis CEO seit 03/2014		Christian Gisy CFO seit 09/2014		Summe	
In Tsd. Euro	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Erfolgsunabhängige Vergütung						
Festvergütung	780,0	750,0	430,0	400,0	1.210,0	1.150,0
Nebenleistungen	249,0	289,6	35,9	42,5	284,9	332,2
Versorgungsleistungen	50,0	50,0	37,0	16,7	87,0	66,7
Summe	1.079,0	1.089,6	502,9	459,2	1.581,9	1.548,9
Erfolgsabhängige Komponenten						
Einjährige variable Vergütung	984,4	418,1	480,0	125,0	1.464,4	543,1
Sondervergütung	75,0	-	75,0	-	150,0	-
Summe	1.059,4	418,1	555,0	125,0	1.614,4	543,1
Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung						
Mehrjährige variable Vergütung	-	-	-	-	-	-
Gesamtbezüge ohne Drittvergütung	2.138,4	1.507,7	1.057,9	584,2	3.196,3	2.092,0

Für das Geschäftsjahr 2016 (2015) wurde jedem Vorstandsmitglied eine einjährige variable Vergütung mit einem Zielwert von 292,5 Tsd. Euro (562,5 Tsd. Euro) für Herrn Ellis bzw. 161,3 Tsd. Euro (300 Tsd. Euro) für Herrn Gisy zugesagt. Da die endgültige Höhe der variablen Vergütung im Ermessen des Aufsichtsrates liegt und dieser die Höhe der Vergütung erst nach Aufstellung des Jahresabschlusses festlegen wird, wurden diese Zusagen nicht in die Gesamtbezüge des Geschäftsjahres 2016 einbezogen.

Die in den Gesamtbezügen 2016 (2015) enthaltenen einjährigen variablen Vergütungen stammen aus einer Zusage in 2015 (2014).

Für das Geschäftsjahr 2016 (2015) wurde jedem Vorstandsmitglied eine mehrjährige variable Vergütung mit einem Zielwert von 292,5 Tsd. Euro (0 Tsd. Euro) für Herrn Ellis bzw. 161,3 Tsd. Euro (0 Tsd. Euro) für Herrn Gisy zugesagt. Da die endgültige Höhe der variablen Vergütung im Ermessen des Aufsichtsrates liegt und dieser die Höhe der Vergütung erst im Folgejahr nach Ablauf des Dreijahreszeitraums festlegen wird, wurden diese Zusagen nicht in die Gesamtbezüge des Geschäftsjahres 2016 einbezogen.

Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen nach IAS 24

Die Gesamtvergütung nach IAS 24 ist der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen nach IAS 24 - Vorstand

In Tsd. Euro	Gregory Ellis CEO seit 03/2014		Christian Gisy CFO seit 09/2014		Summe	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Kurzfristig fällige Leistungen	1.638,2	1.868,2	848,3	863,7	2.486,5	2.731,9
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	50,0	50,0	37,0	16,7	87,0	66,7
Andere langfristig fällige Leistungen	321,8	-	177,4	-	499,1	-
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-
Anteilsbasierte Vergütung (MEP) ¹	643,0	1.154,0	111,0	174,0	754,0	1.328,0
Gesamtvergütung	2.653,0	3.072,2	1.173,6	1.054,4	3.826,6	4.126,6

¹ Im Personalaufwand erfasste anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente; die Angabe für 2015 ist angepasst worden.

Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen nach IAS 24 – Aufsichtsrat

Teil 1:

In Tsd. Euro	Dr. Liliana Solomon		Thorsten Langheim		A. Graf Matuschka v. Greiffenclau	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Kurzfristig fällige Leistungen	80,0	36,7	-	-	80,0	26,7
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-
Andere langfristig fällige Leistungen	-	-	-	-	-	-
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-
Sonstige Beratungsleistungen	-	-	-	-	-	97,1
Anteilsbasierte Vergütung (BMEP) ¹	-	-	26,3	41,2	79,1	124,1
Gesamtvergütung	80,0	36,7	26,3	41,2	159,1	247,9

¹ Im Personalaufwand erfasste anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente; die Angabe für 2015 ist angepasst worden.

Vergütung der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen nach IAS 24 – Aufsichtsrat

Teil 2:

In Tsd. Euro	Vicente Vento Bosch		David Roche		Summe Teil 1 + Teil 2	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Kurzfristig fällige Leistungen	-	-	80,0	36,7	240,0	100,0
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-
Andere langfristig fällige Leistungen	-	-	-	-	-	-
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-
Sonstige Beratungsleistungen	-	-	-	-	-	97,1
Anteilsbasierte Vergütung (BMEP) ¹	31,6	49,7	-	-	137,0	215,0
Gesamtvergütung	31,6	49,7	80,0	36,7	377,0	412,1

¹ Im Personalaufwand erfasste anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente; die Angabe für 2015 ist angepasst worden.

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 und im Vorjahr keine Vergütungen.

Zusätzliche Angaben zu anteilsbasierten Vergütungsinstrumenten

Der Bestand der von den aktiven Vorstandsmitgliedern gehaltenen Anteile aus dem MEP hat sich im Geschäftsjahr 2016 wie folgt entwickelt:

Anteilsbesitz aus MEP

In Tsd. Stück	Gregory Ellis	Christian Gisy
	CEO seit 03/2014	CFO seit 09/2014
	2016	2016
Anzahl Anteile 01.10.2015	1.446,5	255,5
Ausgeübt	229,9	33,7
Anzahl Anteile 31.12.2015/ 01.01.2016	1.216,6	221,8
Ausüb bare Anteile 31.12.2015 ²	286,3	37,0
Durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit	1,7 Jahre	1,9 Jahre
Ausgegeben	-	-
Ausgeübt	-	-
Verwirkt	-	-
Anzahl Anteile¹ 31.12.2016	1.216,6	221,8
Ausüb bare Anteile 31.12.2016 ²	572,5	86,3
Durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit	1,2 Jahre	1,4 Jahre

1 Ein Anteil entspricht einer Stammaktie

2 Bei den ausüb baren Anteilen handelt es sich um Anteile, die über den graduellen Erdienungszeitraum bereits erdient sind. Erdiente Anteile können jedoch nur im Rahmen eines Blocktrades veräußert werden.

Auf Herrn Ellis entfielen im Berichtsjahr 643 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.154 Tsd. Euro) und auf Herrn Gisy 111 Tsd. Euro (Vorjahr: 174 Tsd. Euro) Personalaufwand aus anteilsbasierter Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente.

Vergütung des Aufsichtsrates

Die Vergütung des Aufsichtsrates richtet sich nach den entsprechenden Satzungsbestimmungen.

Die Mitglieder des Aufsichtsrates erhalten eine jährliche feste Vergütung von 80 Tsd. Euro. Zusätzlich erhielten die Mitglieder des Aufsichtsrates einen Ersatz ihrer notwendigen 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 2016 bezogen die Aufsichtsratsmitglieder folgende Vergütung:

Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrates¹

In Tsd. Euro		Fixe	Summe
		Grundvergütung	
Stefan Goetz ²	2016	-	-
	2015	-	-
Patrick Healy ²	2016	-	-
	2015	-	-
Blake Kleinman ²	2016	-	-
	2015	-	-
Thorsten Langheim ²	2016	-	-
	2015	-	-
Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau	2016	80,0	80,0
	2015	26,7	26,7
Robert D. Reid ²	2016	-	-
	2015	-	-
David Roche	2016	80,0	80,0
	2015	36,7	36,7
Dr. Liliana Solomon	2016	80,0	80,0
	2015	36,7	36,7
Vicente Vento Bosch ²	2016	-	-
	2015	-	-
Summe	2016	240,0	240,0
	2015	100,0	100,0

1 ohne erstattete Auslagen und Umsatzsteuer

2 Verzicht auf fixe Grundvergütung für die Dauer der Bestellung

Weiterhin beinhalten die Aufwendungen des Geschäftsjahres 2015 die Vergütung aus einem im Geschäftsjahr 2015 beendeten Beratungsvertrag mit Herrn Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau (Honorar in Höhe von 97 Tsd. Euro).

Auslagenerstattungen (ohne erstattete Umsatzsteuer) an Mitglieder des Aufsichtsrates beliefen sich im Geschäftsjahr auf 53 Tsd. Euro (Vorjahr: 8 Tsd. Euro). Neben der Erstattung der notwendigen Auslagen erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrates, zusätzlich zu ihrem Vergütungsanspruch, eine Pauschale von jeweils 1 Tsd. Euro für jedes Jahr, in welchem sie Mitglied des Aufsichtsrates sind.

Anteilsbesitz der Aufsichtsräte aus BMEP

In Tsd. Stück	Thorsten Langheim	Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau	Vicente Vento Bosch
Anzahl Anteile 01.10.2015	60,5	182,5	73,0
Ausgeübt	11,3	33,9	13,6
Anzahl Anteile 31.12.2015/ 01.01.2016	49,3	148,6	59,4
Ausübbarer Anteile 31.12.2015²	11,3	34,2	13,7
Ausgegeben	-	-	-
Ausgeübt	14,7	77,4	39,4
Verwirkt	-	-	-
Anzahl Anteile¹ 31.12.2016	34,6	71,2	20,0
Ausübbarer Anteile 31.12.2016²	8,3	-	-

¹ Ein Anteil entspricht einer Stammaktie

² Bei den ausübbarer Anteilen handelt es sich um Anteile, die über den graduellen Erdienungszeitraum bereits erdient sind. Erdiente Anteile können jedoch nur im Rahmen eines Blocktrades veräußert werden.

Die zum 31. Dezember 2016 ausstehenden Anteile besitzen eine gewichtete durchschnittlich verbleibende Vertragslaufzeit von 1,2 Jahren (Vorjahr: 1,7 Jahre).

Auf die Mitglieder des Aufsichtsrates entfiel im Berichtsjahr ein Personalaufwand aus anteilsbasierter Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente von 137,0 Tsd. Euro (Vorjahr: 215,0 Tsd. Euro).

5.8 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 Hauptprodukte sind Anzeigen für 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 bzw. Umsätze durch die Vermittlung von Kontakten (sogenannten „Leads“) mit Drittanbietern wie Versicherungen, Finanzdienstleistungs-, Versorgungs- oder Umzugsunternehmen.

Das operative Segment „AutoScout24“ umfasst alle Aktivitäten im Bereich des digitalen Fahrzeug-Anzeigenportals, ebenfalls für gewerbliche und private Kunden. Die Hauptprodukte sind Anzeigen für den Verkauf von neuen und gebrauchten Fahrzeugen. 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 bzw. Umsätze durch die Vermittlung von Kontakten (sogenannten „Leads“). 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.

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 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, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertminderung und dem Ergebnis aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften. Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit stellt das EBITDA bereinigt um nicht-operative- und Sondereffekte dar. Hierunter fallen im Wesentlichen Aufwendungen für Reorganisation, Aufwendungen im Zusammenhang mit der Kapitalstruktur des Unternehmens und Unternehmenserwerben (realisiert und unrealisiert) sowie Teile der erfolgswirksamen Effekte aus anteilsbasierten Vergütungsprogrammen. In der Berichtsperiode betragen die konsolidierten nicht-operativen- und Sondereffekte -17.768 Tsd. Euro (Vorjahr: -22.625 Tsd. Euro, darin enthalten -5.500 Tsd. Euro Kosten des Börsengangs).

Die Segmentinvestitionen umfassen Investitionsausgaben für Sachanlagen und immaterielles Anlagevermögen inklusive aktivierter Entwicklungskosten für selbsterstellte Anlagengüter jedoch ohne Geschäfts- oder Firmenwert. Des Weiteren umfassen sie geleistete Anzahlungen für Sachanlagen und immaterielles Anlagevermögen.

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:

Segmentinformationen

In Tsd. Euro		Außen- umsatz	Innen- umsatz	Gesamt- umsatz	EBITDA	EBITDA aus gewöhnlicher Geschäfts- tätigkeit	Investi- tionen
ImmobilienScout24	2016	284.626	674	285.300	162.617	179.192	11.147
	2015	266.757	869	267.626	147.878	159.228	9.810
AutoScout24	2016	152.009	812	152.821	55.939	64.239	7.303
	2015	120.736	912	121.648	39.740	43.757	8.995
Corporate	2016	1.341	37.273	38.615	-12.358	-7.132	1.023
	2015	2.817	10.034	12.851	-21.663	-8.650	459
Summe (berichts- pflichtige Segmente)	2016	437.976	38.759	476.735	206.197	236.299	19.473
	2015	390.310	11.815	402.125	165.955	194.335	19.264
Sonstige	2016	4.134	270	4.404	562	918	35
	2015	3.269	271	3.540	977	1.121	3
Sonstige Überlei- tungspositionen	2016	-	-39.029	-39.029	-	-12.691	-
	2015	1	-12.086	-12.085	-	-5.899	-
Summe (Konzern)	2016	442.110	-	442.110	206.759	224.527	19.508
	2015	393.580	-	393.580	166.932	189.557	19.267

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:

In Tsd. Euro	2016	2015
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	224.527	189.557
Nicht-operative Effekte	-17.768	-22.625
EBITDA	206.759	166.932
Abschreibungen und Wertminderungen	-65.457	-65.613
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	17	-805
Ertrag aus dem Verkauf von Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	-	22.098
Sonstiges Finanzergebnis	-42.859	-43.733
Ergebnis vor Ertragsteuern	98.459	78.879

Für die Darstellung der Informationen über geografische Regionen werden die Umsätze als auch die langfristigen Vermögenswerte entsprechend dem Sitz der jeweiligen Gesellschaft der Scout24 angegeben.

In Tsd. Euro	2016	2015	2016	2015
	Außenumsatz	Außenumsatz	Langfristige Vermögenswerte*	Langfristige Vermögenswerte*
Deutschland	365.116	334.137	1.986.971	2.032.011
Ausland	76.993	59.443	43.733	15.968
Summe	442.110	393.580	2.030.704	2.047.980

* 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 Anzeigenschaltungen, der Bereitstellung von Werbeflächen sowie der Generierung von Geschäftskontakten. Die sonstigen Umsatzerlöse ergeben sich aus den Aktivitäten der aus den Vorjahren zugekauften Unternehmen, die nicht zu den Kernleistungen der Scout24 AG gehören (u.a. CRM-Software für gewerbliche Immobilienmakler). Hierbei handelt es sich in Höhe von 1.019 Tsd. Euro (Vorjahr: 1.410 Tsd. Euro) um Umsatzerlöse aus Nutzungsentgelten und in Höhe von 20.190 Tsd. Euro (Vorjahr: 17.890 Tsd. Euro) um Umsätze aus der Erbringung von Dienstleistungen.

In Tsd. Euro	Außenumsatz	Außenumsatz
	2016	2015
Erlöse aus Kernleistungen	420.901	374.280
Sonstige Erlöse	21.209	19.300
Summe	442.110	393.580

5.9 Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

Die gesamten Honorare und Dienstleistungen für den Konzernabschlussprüfer gliedern sich nach § 315a Abs. 1 iVm § 314 Abs. 1 Nr. 9 HGB wie folgt:

In Tsd. Euro	2016
Abschlussprüfungsleistungen	422
Andere Bestätigungsleistungen	158
Steuerberatungsleistungen	-
Sonstige Leistungen	20
Summe	600

5.10 Ereignisse nach der Berichtsperiode

Herr Alexander Graf Matuschka von Greiffenclau, Mitglied des Aufsichtsrats der Scout24 AG, hat mit Wirkung zum 23. Januar 2017 sein Amt niedergelegt.

Im Konzern-Zwischenbericht über das 1. Halbjahr und 2. Quartal 2016 wurde über eine Rechtsstreitigkeit zwischen dem Tochterunternehmen der Scout24 AG Immobilien Scout GmbH und einem Vertragspartner berichtet. Im Geschäftsjahr 2017 wurde in diesem Zusammenhang ein Mediationsverfahren eingeleitet, welches im März

2017 zu einer Einigung beider Parteien führte. Die aus der herbeigeführten Einigung resultierende Verpflichtung ist bei der Immobilien Scout GmbH durch die zum Bilanzstichtag gebildete Rückstellung ausreichend abgedeckt.

Der Vorstand der Gesellschaft schlägt dem Aufsichtsrat für das Geschäftsjahr 2016 eine Dividende in Höhe von 0,30 Euro je dividendenberechtigter Aktie vor. Dies entspricht einer Ausschüttung in Höhe von 32.280 Tsd. Euro. Im vorliegenden Konzernabschluss wird diesbezüglich noch keine Dividendenverbindlichkeit berücksichtigt.

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 2016 geführt hätten.

5.11 Aufstellung des Anteilsbesitzes der Scout24 AG nach § 314 Abs. 1 Nr. 7 HGB

		Währung	in %	Vollkonsolidierung (V) at-Equity-Konsolidierung (E) 31.12.2016
Scout24 Holding GmbH ¹	München (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
Scout24 HCH Alpen AG (vormals Scout24 AG)	Vaduz (Liechtenstein)	EUR	100,00 %	V
Scout24 International Management AG i. L.	Zug (Schweiz)	CHF	100,00 %	V
FMPP Verwaltungsgesell- schaft mbH i. L.	München (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
AutoScout24 GmbH ¹	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
European AutoTrader B.V.	Hoofdoorp (Niederlande)	EUR	100,00 %	V
AutoScout24 France SAS	Boulogne Billancourt (Frankreich)	EUR	100,00 %	V
AutoScout24 AS GmbH	Wien (Österreich)	EUR	100,00 %	V
Immobilien Scout GmbH ¹	Berlin (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
Immobilien Scout Österreich GmbH	Wien (Österreich)	EUR	100,00 %	V
AGIRE Handels- und Werbe- gesellschaft mbH	Wien (Österreich)	EUR	100,00 %	V
my-next-home GmbH	Saarbrücken (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
FlowFact GmbH ¹	Köln (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
IMPLIUS GmbH	Köln (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
Flow Fact Schweiz AG	Zürich (Schweiz)	CHF	100,00 %	V
classmarkets GmbH	Berlin (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
Scout24 Services GmbH ¹	München (Deutschland)	EUR	100,00 %	V
Energieausweis48 GmbH	Köln (Deutschland)	EUR	50,00 %	E
ASPM Holding B.V.	Amsterdam (Niederlande)	EUR	49,00 %	E

¹ Die Gesellschaft hat die Befreiungsvorschrift gem. § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch genommen und die hierfür erforderlichen Erklärungen im elektronischen Bundesanzeiger zur Bekanntmachung eingereicht.

5.12 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 April 2016 bekannt gemacht wurde.

5.13 Tag der Freigabe der Veröffentlichung

Der Konzernabschluss wird am 16. März 2017 durch den Vorstand der Gesellschaft zur Veröffentlichung und für die Weiterleitung an den Aufsichtsrat freigegeben. Der Aufsichtsrat wird am 23. März 2017 über die Billigung des Konzernabschlusses entscheiden. Die Veröffentlichung erfolgt am 29. März 2017.

München, den 16. März 2017

Scout24 AG

Der Vorstand



Gregory Ellis



Christian Gisy

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 16. März 2017

Scout24 AG

Der Vorstand



Gregory Ellis



Christian Gisy

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der Scout24 AG, München, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Bilanz, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung und Anhang zum Konzernabschluss – sowie ihren Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht 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 Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht 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 Konzernlagebericht 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 Konzernlagebericht 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 Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. 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 Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den gesetzlichen Vorschriften, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hamburg, den 20. März 2017
KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Schmidt
Wirtschaftsprüfer

Jordan
Wirtschaftsprüferin

Glossar

- ARPU: Durchschnittlicher Erlös pro User, berechnet über die mit Kernmaklern (IS24) bzw. Kernhändlern (AS24) erzielten Umsatzerlöse im jeweiligen Zeitraum dividiert durch die durchschnittliche Anzahl der Kernmakler/Kernhändler (berechnet aus Bestand an Kernmaklern/Kernhändlern am Beginn und am Ende des Zeitraums), weiterhin dividiert durch die Anzahl der Monate im entsprechenden Zeitraum.
- Außenumsätze / externe Umsatzerlöse: Umsätze bezeichnet, die Scout24-Unternehmen mit Kunden erzielen, die ihrerseits nicht Unternehmen des Scout24-Konzerns sind.
- Cash Contribution: definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen
- EBIT: Ergebnis vor Zinsen und Steuern
- EBITDA: Ergebnis vor Zinsen und Steuern vor Abschreibungen und Wertminderung. Ergebnis vor Netto-Finanzierungsaufwand, Ertragsteuern, Abschreibungen, Wertberichtigungen und den Ergebnissen aus den Veräußerungen von Tochterunternehmen.
- EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit: entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht-operative und Sondereffekte. Das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit 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.
- EBITDA-Marge (eines Segments): die EBITDA-Marge (eines Segments) ist definiert als das EBITDA im Verhältnis zu den externen Umsatzerlösen (des jeweiligen Segments.)
- EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit (eines Segments): 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.)
- Kernhändler: Gewerbliche Fahrzeug- oder Motoradhändler, welche einen Vertrag über ein Paket oder ein Bündel an Leistungen mit AS24 abgeschlossen haben.
- Kernmakler: Gewerbliche Immobilienhändler in Deutschland, welche einen Vertrag über ein Paket oder ein Bündel an Leistungen mit IS24 abgeschlossen haben
- Konsolidierungseffekt: Buchhalterischer Vorgang der im Konzern alle internen Verflechtungen eliminiert (Aufwand / Ertrag, Schulden und Kapital) und alle einbezogenen Unternehmen so darstellt, als ob diese Unternehmen ein einziges Unternehmen wären.
- Lead: Generierung eines Geschäftskontaktes, das heißt Adressdaten eines qualifizierten Interessenten, der sich für ein gewisses Produkt interessiert und sein Einverständnis für die Weiterleitung seiner Daten erteilt hat.
- Listings (Anzahl Listings): IS24 stellt den Bestand aller Immobilienanzeigen zu einem bestimmten Stichtag (i.d.R. Monatsende) auf der entsprechenden Website dar. AS24: stellt den Bestand an neuen und gebrauchten Automobilen sowie Kleintransportern zu einem bestimmten Stichtag (i.d.R. Monatsmitte) des jeweiligen Landes auf der jeweiligen Website dar.

- Management Fee: Innerhalb des Konzerns verrechnete Gebühren, um spezialisierte Kosten der zentralen Verwaltung auf die verschiedenen Gesellschaften des Konzerns umzulegen.
- Nettofinanzverbindlichkeiten/Nettoverschuldung: definiert als Summe der kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten, vermindert um liquide Mittel.
- Nutzeraktivität: Misst die Summe der Minuten, die ein jeweiliger monatlicher Einzelbesucher auf der Online-Plattform mit verschiedenen Interaktionen verbringt.
- Nutzerreichweite: Die Reichweite an Nutzern gemessen anhand monatlicher Einzelbesucher, die wir mit unseren digitalen Marktplätzen in einer bestimmten Zeitspanne erreichen.
- OEM: Original Equipment Manufacturer, Automobilhersteller
- Sessions: Die Anzahl der Besuche innerhalb einer Berichtsperiode, in denen einzelne Nutzer über ein Endgerät (Desktop-PC, mobile Endgeräte oder Apps (Multiplattform)) aktiv mit dem Web- oder App-Angebot interagieren. Ein Besuch endet automatisch nach 30 Minuten (oder mehr) ohne Interaktion.
- Umsatzerlöse: Umsatzerlöse sind alle kumulierten Erlöse, die in der entsprechenden Periode mit der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erwirtschaftet werden
- Umsatz bereinigt um Akquisitionen: Umsatz im Konzern ohne Neu-Akquisitionen dargestellt
- UMV Unique Monthly Visitor: Monatliche Einzelbesucher, die die Webseite über Desktop-PC, mobile Endgeräte oder Apps (Multiplattform) besuchen, unabhängig davon, wie oft sie das Portal in diesem Monat besuchen und (bei den Multiplattform-Kennzahlen) unabhängig davon, wie viele verschiedene Zugänge (Desktop und Mobil) sie nutzen (Quelle: ComScore)

Quellen

- OC&C: Studie im Auftrag der Scout24 AG, erstellt von OC&C Strategy Consultants Limited, London, Titel: "The German Real Estate and European Automotive Advertising Markets", 7. August 2014
- AGOF digital facts 2016-10: Unique Users pro Monat, auf der Basis von Internetnutzer in Deutschland ab 10 Jahren mobiler und stationärer Geräte (in den letzten 3 Monaten) aggregierte Daten von IS24, AS24 und FS24 ohne Doppeltzählung, Untersuchungszeitraum Oktober 2016, Arbeitsgemeinschaft Online Forschung (AGOF) e.V., Frankfurt am Main
- autobiz: Autobiz, Dezember 2016: Autobiz, European Panel - Cross Analysis, Dezember 2016
- Automobile Club D'Italia: Automobilclub Italien, Angaben für 2015, Statistisches Jahrbuch 2016
- Centro Studi Promotor, Dati e Analisi, Ausgabe Januar 2017: Monatsmagazin „Daten und Analyse“ des Centro Studi Promotor, Italienische Forschungseinrichtung spezialisiert auf den Automobilmarkt; Ausgabe Januar 2017
- Comscore: comScore MMX®, Mobile Metrix Media Trend, Deutschland, comScore, Long Term Media Trend, Deutschland; im Zeitraum von Juni bis September 2016 sowie Juli bis Oktober 2016 wurden für IS24 fehlerhafte Daten bezüglich Nutzeraktivität beziehungsweise UMV Multi-Plattform erhoben. Für die Messung der Nutzeraktivität für IS24 wurde der Mittelwert für den Zeitraum von Januar bis Juni 2016 sowie November bis Dezember 2016 in Betracht gezogen. Für die Messung der UMV Multiplattform für IS24 wurde der Mittelwert für den Zeitraum von Januar bis Mai 2016 sowie Oktober bis Dezember 2016 in Betracht gezogen.
- DAT: DAT, 2016, 2017: DAT-Reports 2016, 2017 Deutsche Automobil Treuhand GmbH, Ostfildern
- Deutsche Bundesbank: Deutsche Bundesbank, Frankfurt am Main
- Eurostat: Europäische Kommission, Eurostat, Luxemburg; Prozentsatz der Privathaushalte mit Internet-Zugang. Einschließlich sämtlicher Formen der Internetnutzung, Bevölkerung im Alter zwischen 16 und 74
- Eurozone economic outlook: Gemeinschaftsprojekt zwischen dem ifo Institut, München, dem INSEE, Paris und dem ISTAT, Rom.
- FEBIAC, Immatriculations de véhicules neufs Décembre 2016, Januar 2017: Fédération Belge de l'Automobile & du Cycle; Belgischer Verband für Automobil und Motorrad; Neuzulassungen Stand Dezember 2016; Januar 2017
- GEWOS: GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH, Immobilienmarktanalyse IMA® info 2016
- GfK Brand & Communication Research: GfK Brand & Communication Research, Januar 2017: GfK Brand & Communication Research, Deutschland, Dezember 2016, n = 302, Werbetacking, ImmobilienScout24, Welle 69, ³ „Und welcher dieser Immobilienmarktplätze im Internet ist für Sie die erste Wahl, wenn Sie nach einer Immobilie suchen“, ⁵⁹ „Welche der folgenden Immobilienmarktplätze im Internet kennen Sie, wenn auch nur dem Namen nach?“
- Kraftfahrt Bundesamt: Kraftfahrt-Bundesamt, Flensburg
- Mindline energy: Mindline energy GmbH im Auftrag von ImmobilienScout24: Maklersuche bei Eigentümern; n= 223 (Personen, die eine Immobilie besitzen und in den letzten 24 Monaten die Dienste eines Immobilienmaklers in Anspruch genommen haben); Februar 2016

- Norstat: Norstat, Dezember 2016: Studie der Norstat Deutschland GmbH, München im Auftrag der AutoScout24, n=400 (Internetnutzer mit Führerscheinbesitz), Dezember 2016
- puls marktforschung: puls Marktforschung, Dezember 2016: Studie der puls Marktforschung GmbH, Schwaig im Auftrag von AutoScout24, "PR Monitor 'Online-Marketing'" n=488 (Autohändler), Dezember 2016
- RAI, Januar 2017: RAI Rijwiel en Auto Industrie (Verein für Fahrrad und Automobile), Niederlande; Pressemitteilung „Autoverkoop 2016 conform prognose op 382.825 stuks“ (Fahrzeugverkauf 2016 im Rahmen der Umsatzprognose), Januar 2017
- Statistisches Bundesamt: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden
- UNRAE, Immatricolazioni di autoveiture per marca Dicembre 2016, Januar 2017: Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri, (Verband Ausländischer Automobilhersteller in Italien), Anmeldungen von Fahrzeugen nach Marken Stand Dezember 2016; Januar 2017
- VWE Automotive, Januar 2017: VWE Automotive; Niederländischer Anbieter von Online-Tools, Marktdaten und Fahrzeuginformationen; Pressemitteilung: „Autobedrijven verkochten 4,5 % meer occasions in 2016“ (Autohändler verkaufen 4,5 % mehr als im Jahr 2016); Januar 2017
- Wirtschaftswoche BrandIndex: WirtschaftsWoche Online (wiwo.de), Kolumne BrandIndex; Mai 2016; <http://www.wiwo.de/finanzen/immobilien/brandindex-immobilienseiten-viel-geklickt-maessig-geliebt/13654768.html> [20.02.2017]
- ZenithOptimedia: ZenithOptimedia, Advertising Expenditure Forecasts, Dezember 2016: Zenith Optimedia Group Limited, London; Advertising Expenditure Forecasts December 2016
- Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK): Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe, November 2016: Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V., Bonn; Pressemitteilung „Kfz-Gewerbe: Weniger Neuzulassungen in 2017“, November 2017

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.

Aufgrund von Rundungsdifferenzen ist es möglich, dass bei der Summierung der in diesem Bericht veröffentlichten Einzelpositionen Unterschiede zu den angegebenen Summen auftreten und aus diesem Grund auch Prozentsätze nicht die genaue Entwicklung der absoluten Zahlen widerspiegeln. Die Angaben zu Quartalskennzahlen wurden keiner Prüfung unterzogen und sind somit als ungeprüft gekennzeichnet.

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

Der Geschäftsbericht liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor und steht in beiden Sprachen im Internet unter bericht.scout24.com/2016 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

Getty Images (S. 1)

Scout24 AG/ Max Threfall (S. 6, 8-9)

Scout24 AG/ airteam.camera (S. 10)

Scout24 (S. 12-13, 19-22, 25)

Istockphoto (S. 14)

Unsplash/ Luca Bravo (S. 15)

Stocksy (S. 16)

Sozialhelden (S. 24)