



Uwe Rathausky managt mit Co-Gründer Henrik Muhle den Acatis Gané Value Event Fonds.

Das Imperium baut an

Die Nummer eins für Immobilienanzeigen, Scout24, drängt ins Kreditgeschäft.

65 Prozent Marktanteil besitzt Scout24 bei Inseraten für Immobilien.

Pro Monat 15 Millionen Online-Besucher und ein Marktanteil von rund 65 Prozent machen Scout24 zum unangefochtenen Marktführer bei Wohnungen und Gewerbeimmobilien. Makler, Mieter und Käufer kommen nicht ohne die Online-Plattform aus. Diese Dominanz garantiert Geschäft. Durchschnittlich 1800 Euro pro Monat zahlen Maklerkunden, die primär Gewerbeimmobilien anbieten. Wohnimmobilienmakler kommen auf 700 Euro. Auch private Kunden, die einzelne Immobilienanzeigen buchen, tragen zu den 350 Millionen Euro Gesamtjahresumsatz und der außerordentlich hohen operativen Marge von 60 Prozent bei. Entsprechend stolz ist die Börsenbewertung. Sieben Milliarden Euro bringt das Münchner MDax-Unternehmen auf die Waage. Ein paar Effekte könnten der Aktie in den nächsten Jahren noch weiter nach oben helfen. Scout24 verfügt über rund zwei Milliarden Euro Liquidität seit dem Verkauf des Onlinemarktplatzes AutoScout24 für 2,8 Milliarden Euro. In den kommenden Monaten sollen 1,2 Milliarden Euro in den Rückkauf eigener Aktien fließen. Außerdem soll das Cash den Aufbau höherwertiger und natürlich kostenpflichtiger Angebote finanzieren. Ganze Virtual Reality Rundgänge lassen sich mittlerweile spielend leicht in die Exposés integrieren. Langfristig ist es das Ziel, den Immobilienkauf komplett digital über den eigenen Marktplatz abzuwickeln und mehr Erträge entlang der Wertschöpfungskette einzunehmen. Der Vermittlung von Baufinanzierungen könnte dabei wesentliche Bedeutung zukommen. Ein Milliardenmarkt, in dem sich mit Provisionen viel Geld verdienen lässt. Es könnte nicht mehr lange dauern, bis wir die nächsten Erfolgsmeldungen hören.