

Make it happen!

Hauptversammlung
18. Juni 2020



Scout24

Disclaimer

Dieses Dokument wurde von der Scout24 AG (die „Gesellschaft“ und zusammen mit ihren direkten und indirekten Tochtergesellschaften „der Konzern“) erstellt und stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf irgendwelcher Wertpapiere dar. Auch soll kein Teil dieses Dokuments, oder dessen Verteilung an sich, in einem Zusammenhang mit einem Vertrag oder eines Investments als Entscheidungsgrundlage oder als Kauf-/ Verkaufsempfehlung der Wertpapiere der Gesellschaft dienen.

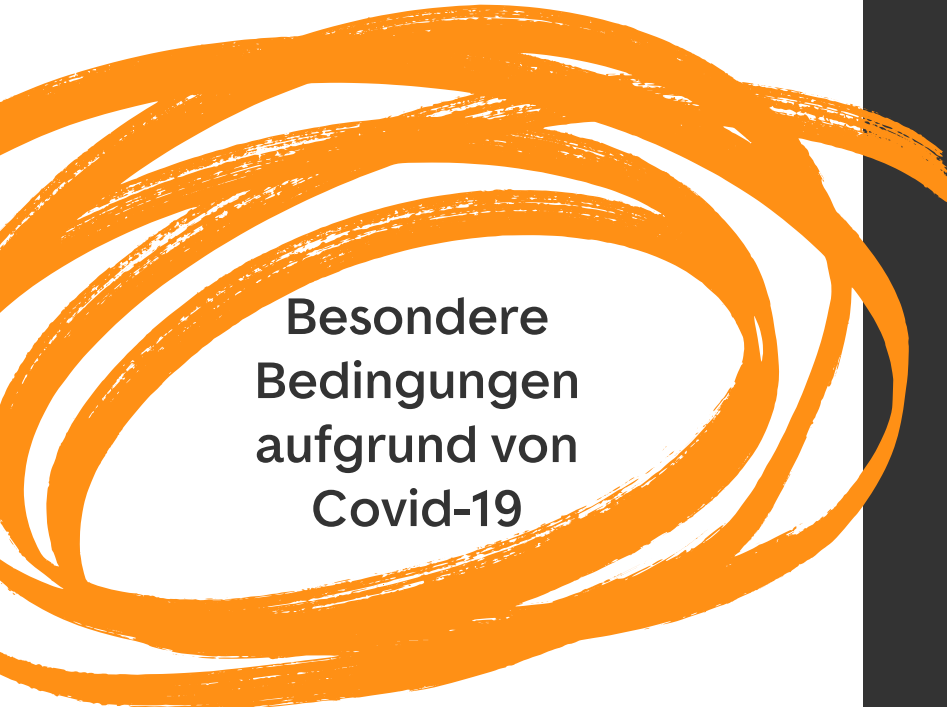
Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind sorgfältig ermittelt worden. Es wird jedoch keine Haftung irgendeiner Art übernommen für die hierin enthaltenen Informationen und/oder ihre Vollständigkeit. Die Gesellschaft, ihre Organmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter und sonstige Personen geben keine Garantie oder Zusicherung, weder ausdrücklich noch konkludent, für die Richtigkeit und/oder Vollständigkeit der hierin enthaltenen Informationen ab und jegliche Haftung für jeglichen Schaden oder Verlust, der direkt oder indirekt aus dem Gebrauch dieser Informationen oder daraus in anderer Weise abgeleiteter Meinungen resultiert, ist ausgeschlossen.

Die Gesellschaft behält sich das Recht vor, die Informationen in dieser Präsentation jederzeit zu ergänzen, zu überarbeiten oder zu aktualisieren. Das Dokument enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Diese Aussagen spiegeln die derzeitigen Erwartungen und Planungen der Gesellschaft bzw. Des Senior Managements der Gesellschaft in Bezug auf künftige Ereignisse wider und basieren auf Informationen, die dem Management zum gegenwärtigen Zeitpunkt zur Verfügung stehen. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen unterliegen naturgemäß Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse einschließlich der Finanzlage und der Profitabilität der Gesellschaft wesentlich von denjenigen abweichen, und auch negative ausfallen können als diejenigen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen oder beschrieben werden. Zu diesen Faktoren gehören insbesondere Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und der Wettbewerbssituation. Darüber hinaus können die Entwicklungen auf den Finanzmärkten und Wechselkursschwankungen sowie nationale und international Gesetzesänderungen, insbesondere in Bezug auf steuerliche Regelungen, sowie andere Faktoren einen Einfluss auf die zukünftigen Ergebnisse und Entwicklungen der Gesellschaft haben. Aussagen, die in diesem Dokument enthalten sind, die sich auf vergangene Entwicklungen oder Aktivitäten beziehen, dürfen nicht als Zusicherung verstanden werden, dass diese Entwicklungen oder Aktivitäten in Zukunft andauern oder fortgesetzt werden. Die Gesellschaft übernimmt keine wie auch immer geartete Verpflichtung, irgendwelche Informationen (einschließlich der in die Zukunft gerichteten Aussagen), die in diesem Dokument enthalten sind, zu aktualisieren oder zu korrigieren, sei es als Ergebnis neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen. In die Zukunft gerichteten Aussagen und Darstellungen, die sich lediglich auf den Zeitpunkt dieses Dokuments beziehen, sollten Sie nicht über Gebühr vertrauen.

Dieses Dokument ist kein Angebot für den Verkauf von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten von Amerika. Bei fehlender Registrierung, oder bei fehlender Befreiung der Registrierung, sollen keine Wertpapiere innerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika, gemäß dem U.S Securities Act von 1933 in ergänzter Form, weder angeboten noch verkauft werden.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können jederzeit geändert, revidiert oder aktualisiert werden. Scout24 verwendet zur Erläuterung der Ertragskennzahlen auch alternative Leistungskennzahlen, die nicht nach IFRS definiert sind. Diese sollten nicht isoliert, sondern als ergänzende Information betrachtet werden. Sondereinflüsse, die für die Ermittlung einiger alternativer Leistungskennzahlen verwendet werden, resultieren aus der Integration erworbener Unternehmen, Restrukturierungen, außerplanmäßigen Abschreibungen, dem Veräußerungsergebnis bei Devestitionen und Beteiligungsverkäufen sowie sonstigen Aufwendungen und Erträgen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs von Scout24. Die von Scout24 verwendeten alternativen Leistungskennzahlen sind im Kapitel „Glossar“ des Scout24 Geschäftsberichts 2019 definiert, der unter www.scout24.com/finanzberichte öffentlich verfügbar ist. 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. Informationen zu den Quartalskennzahlen wurden keiner prüferischen Durchsicht unterzogen und sind somit vorläufig.

Willkommen zu unserer ersten rein virtuellen Haupt- versammlung



**Besondere
Bedingungen
aufgrund von
Covid-19**

- Keine physische Teilnahme für Aktionäre / Vertreter
- Offizielle Sprache der Hauptversammlung ist **DEUTSCH** – zusätzlich wird eine englische Simultanübersetzung der gesamten Hauptversammlung angeboten
- **REDEN** des Aufsichtsratsvorsitzenden und des Vorstands werden allgemein zugänglich auf der Scout24 Internetseite übertragen
- Über den **GESICHERTEN INTERNETSERVICE** können angemeldete Aktionäre die Hauptversammlung vollständig und live in Bild und Ton verfolgen
- **ELEKTRONISCHE ABSTIMMUNG** über passwortgeschützten Internetservice ist noch bis zur offiziellen Schließung der Abstimmung gegeben – Weisung an Stimmrechtsvertreter ebenfalls möglich
- Erklärung von **WIDERSPRÜCHEN** gegen Beschlüsse bis zum Ende der Hauptversammlung möglich

Der allgemeine Ablauf ist wie folgt:

1. Bericht des Aufsichtsrats
 - Wahlvorschläge zur Besetzung des Aufsichtsrats
 - Videobotschaft Dr. Elke Frank
2. Bericht über das abgelaufene Geschäftsjahr und Blick auf das laufende Jahr 2020
 - Vorstandsvorsitzender Tobias Hartmann
 - Finanzvorstand Dr. Dirk Schmelzer
 - AS24-transaktionsbezogene Beschlussvorschläge: Kapitalherabsetzung, Aktienrückkäufe, Ergebnisabführungsvertrag
 - Vorratsbeschluss Genehmigtes Kapital
3. Beantwortung von Fragen
4. Abstimmung

Bericht des Aufsichtsrats



Hauptfokus der Arbeit des Aufsichtsrats im Jahr 2019: Corporate Governance und Strategie

CORPORATE GOVERNANCE Personalia Zusammenarbeit

Neue Aufsichtsratsmitglieder: Christoph Brand, Frank H. Lutz, André Schwämmlein

Ausschüsse: Neugründung Vergütungsausschuss, neue Zusammensetzung



STRATEGIE Strategische Alternativen AutoScout24-Transaktion

Zukünftige Ausrichtung: Abwägung der Optionen

Zustimmung zum AS24-Verkauf



**Good Bye Teams von
AutoScout24, FinanceScout24
und FINANZCHECK**

**Gelungene Transaktion und
pünktlicher Vollzug**

**Ein erfolgreiches Jahr mit einer
großartigen Entwicklung
von Scout24**

**Klare Wachstumsstrategie
für die Zukunft trotz Covid-19**



**Dank an
Vorstand und
Mitarbeiter**

Der Aufsichtsrat und seine Gremien tagten im Jahr 2019 insgesamt **18** Mal

Aufsichtsrat

4 ordentliche Sitzungen
4 außerordentliche Sitzungen

Präsidialausschuss
3 Sitzungen

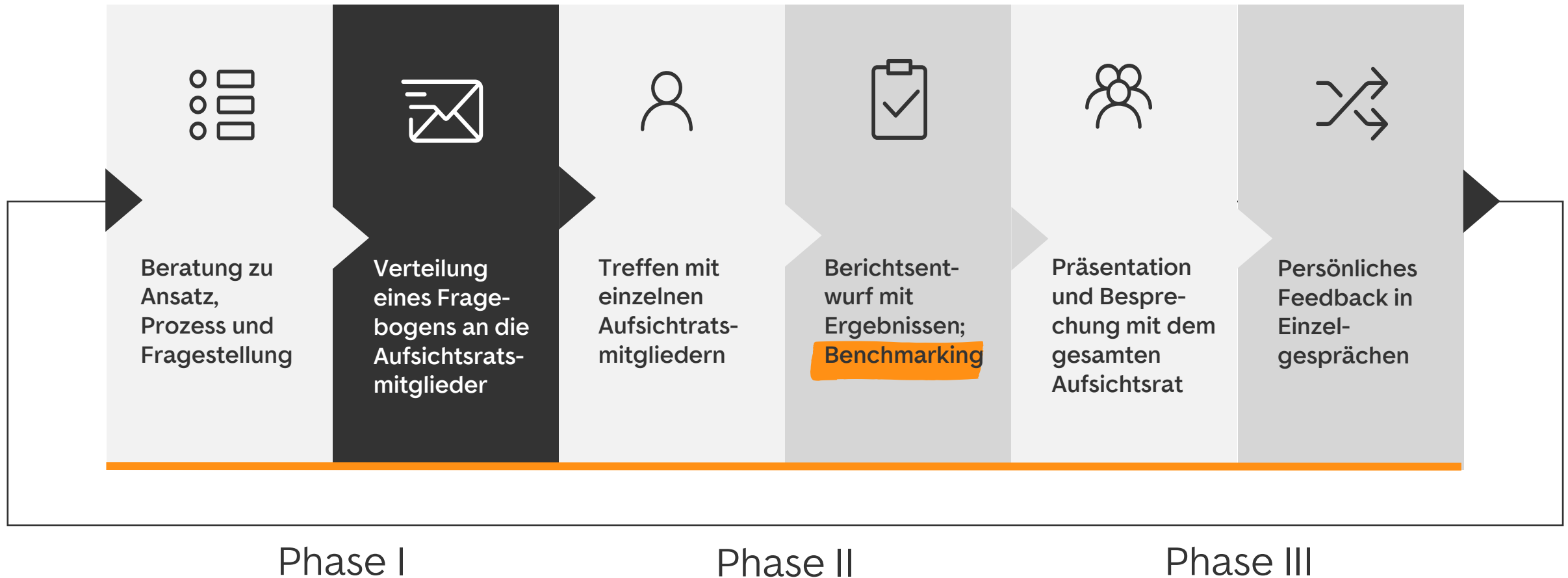
Prüfungsausschuss
6 Sitzungen

Vergütungsausschuss
1 Sitzung

Aufsichtsratsmitglied*	Aufsichtsrat	Präsidialausschuss	Prüfungsausschuss	Vergütungsausschuss	Teilnahmequote
Dr. Hans-Holger Albrecht	7/8	3/3	6/6		94%
Christoph Brand (Amtsantritt 08/2019)	4/4		2/2		100%
Frank H. Lutz (Amtsantritt 08/2019)	4/4	2/2	2/2		100%
Peter Schwarzenbauer	7/8	3/3		1/1	92%
André Schwämmlein (Amtsantritt 08/2019)	4/4	2/2		1/1	100%
Ciara Smyth	8/8	1/1		1/1	100%

* Nur aktuelle Mitglieder; Neuzusammensetzung der Ausschüsse im September 2019

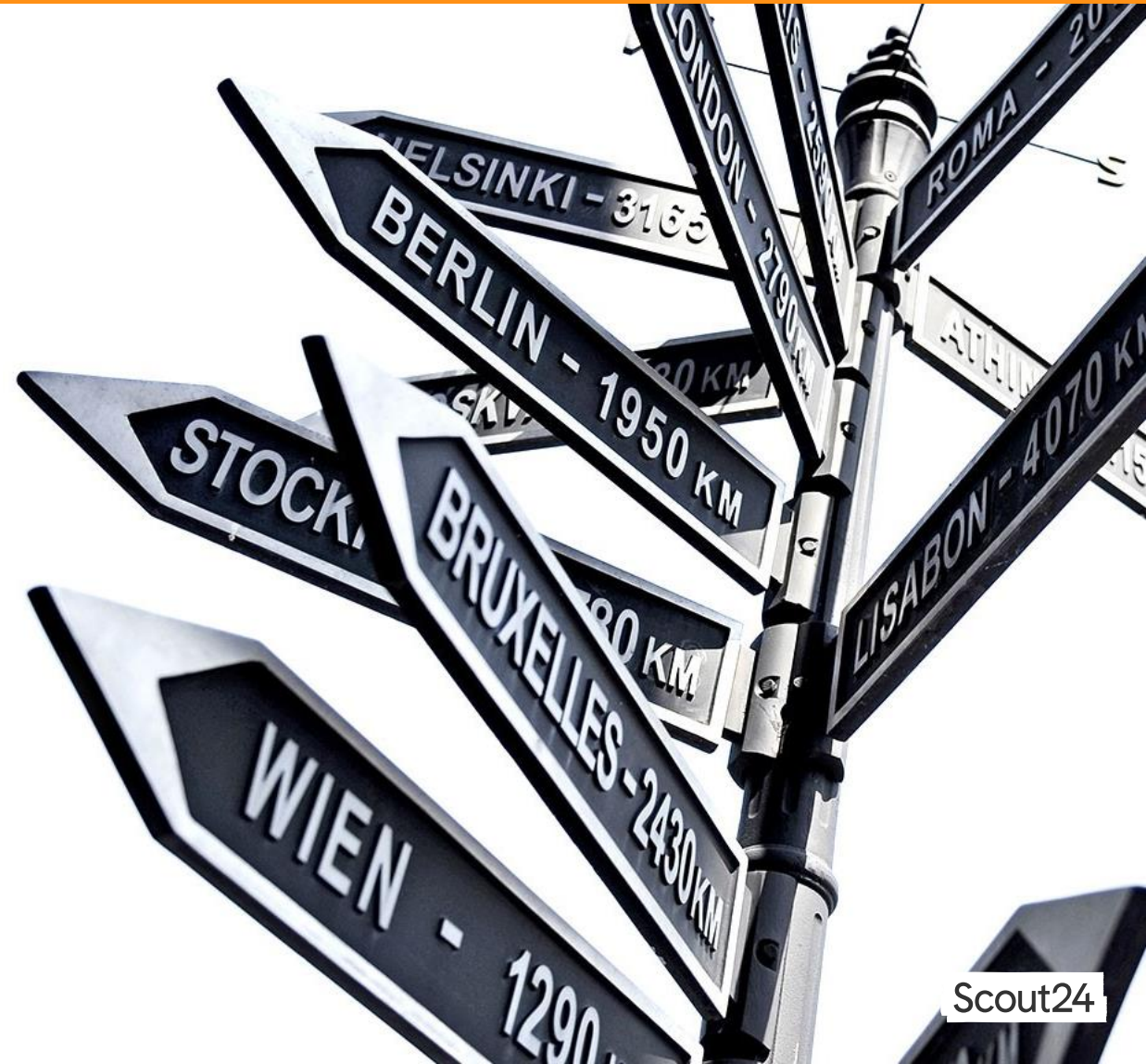
Die Effizienz des Aufsichtsrats wurde mit Hilfe eines erfahrenen, externen Beraters überprüft und die individuellen Qualifikationen beurteilt



Erste Corporate Governance Roadshow im Februar 2020: 2,5 Tage, 14 Meetings

Themen

- AutoScout24-Verkauf
- Langfrist-Strategie
- Governance System
- System der Vorstandsvergütung
- Zusammensetzung Aufsichtsrat
- Kompetenzprofil Aufsichtsrat
- Arbeitsweise Aufsichtsrat und Sitzungen
- Effizienzprüfung



TOP 6

betrifft die Neuwahl der Aufsichtsrats- mitglieder

- Mit Beendigung der Hauptversammlung am 18. Juni 2020 **endet** die Amtszeit aller **Aufsichtsratsmitglieder**.
- **Neuwahlen** für **alle Positionen** im Aufsichtsrat.
- Die Wahl gilt für eine kürzere Amtszeit von **vier Jahren** (statt fünf).
- **Fünf** der derzeit amtierenden **Aufsichtsratsmitglieder** stehen zur Wiederwahl:
 - Dr. Hans-Holger Albrecht
 - Herr Christoph Brand
 - Herr Frank H. Lutz
 - Herr Peter Schwarzenbauer
 - Herr André Schwämmlein
- Frau Ciara Smyth steht **nicht** zur Wiederwahl zur **Verfügung**.
- **Dr. Elke Frank** soll **neu** in den Aufsichtsrat **gewählt** werden.

Neue Kandidatin Dr. Elke Frank



Dr. Elke Frank
Geboren 1971, Deutsch
Wahlperiode bis HV 2024

Mitglied des Vorstands der Software AG (börsennotiert)

Weitere Gremienmitgliedschaften:

- Kuratorium des Fraunhofer Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO (pro bono, nicht börsennotiert)

Zusammen mit Elke Frank: sechs Kandidaten, die ein breites und weit gefächertes Spektrum an Fachwissen abdecken



Dr. Hans-Holger Albrecht
Vorsitzender

CEO und Mitglied des
Verwaltungsrats der Deezer S.A.

Weitere Gremien:

Mitglied Board of Directors
ICE Group ASA;

Mitglied Board of Directors
VEON Ltd.



Frank H. Lutz
Stv. Vorsitzender

CEO CRX Markets AG

Weitere Gremien:

Aufsichtsratsmitglied der
Bilfinger SE



Christoph Brand

CEO Axpo Holding AG

Weitere Gremien:

Mitglied des
Verwaltungsrats der
Centralschweizerische
Kraftwerke AG



Peter Schwarzenbauer

Ehemaliges Mitglied des
Vorstands der BMW AG

Weitere Gremien:

Aufsichtsratsmitglied der
UnternehmerTUM GmbH



André Schwämmlein

Geschäftsführer der
FlixBus GmbH

**Keine weiteren
Gremienmitgliedschaften**

Erläuterungen Abschlussprüfung

- ✓ Uneingeschränkter Bestätigungsvermerk
- ✓ Angemessenes Informations- und Überwachungssystem
- ✓ Prüfungsberichte des Abschlussprüfers
- ✓ Zustimmung und Billigung durch Aufsichtsrat

**Jahresabschluss 2019
Scout24 AG**

Konzernabschluss 2019

**Zusammengefasster
Lagebericht 2019
AG und Konzern**

**Nachhaltigkeitsbericht 2019
(nichtfinanzieller Konzernbericht
gem. EU CSR Richtlinie)**

Bericht des Vorstands



Im Jahr 2019 haben wir wichtige strategische, operative und organisatorische Entscheidungen getroffen



Fokussierung auf
Kerngeschäftsfelder
AutoScout24 &
ImmoScout24

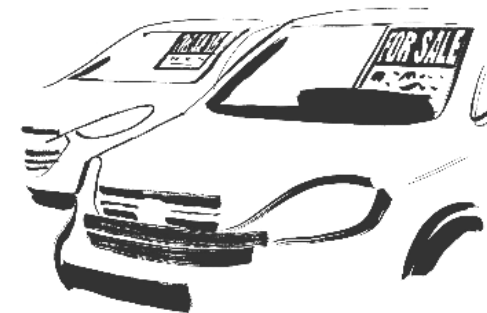


Einführung von schlankeren,
agileren Strukturen und
Identifizierung von
Kosteneffizienzen



Aktienrückkaufprogramm
und Bestätigung
Dividendenstrategie

Strategische Überprüfung
von AutoScout24 mit
Verkauf an Hellman &
Friedman abgeschlossen



Der Ausbau unserer Marktführerschaft sowie der Fokus auf profitables Wachstum standen dabei im Vordergrund

Vom Anzeigenportal zum vernetzten Marktplatz der Zukunft:

- ✓ Größerer adressierbarer Markt
- ✓ Neue Umsatzquellen



Größter Innovationsschub beim Produktangebot in der Geschichte von Scout24



Kommunikation von Wachstums- und Profitabilitätszielen am Kapitalmarkttag im November 2019

Make it happen.

Neuer Markenauftritt unterstreicht unseren klaren strategischen Fokus (Start im November 2019)

Damit haben wir Rekordergebnisse in 2019 erzielt ...

Neue Scout24-Gruppe inklusive IS24 und immobiliennahes CS Geschäft

349,7 Mio. €
+9,9%

Umsatz aus
fortgeführtem Geschäft

209,3 Mio. €
+10,9%

EBITDA aus gewöhn-
licher Geschäftstätigkeit



60%
+1 Pp

EBITDA-Marge aus gewöhn-
licher Geschäftstätigkeit



13,5 Mio.
+4,6%

Monatliche Einzelbesucher
(Multi-Plattform) auf IS24
(83% über mobile Geräte)

425.000
-1,6%

Listings auf dem IS24
Marktplatz zum Jahresende

#1

1,9x mehr Listings

IS24 ist marktführend in
Deutschland (79% ungestützte
Markenbekanntheit)

... und erheblichen Wert für unsere Aktionäre geschaffen

Scout24 Aktienkurs (indexiert) in €



Quelle FactSet 14. Januar 2020

*) Total Shareholder Return = Aktienkursperformance + Dividendenrendite

Gleichzeitig sind wir uns unserer gesellschaftlichen Verantwortung bewusst und haben im Jahr 2019 viel vorangetrieben

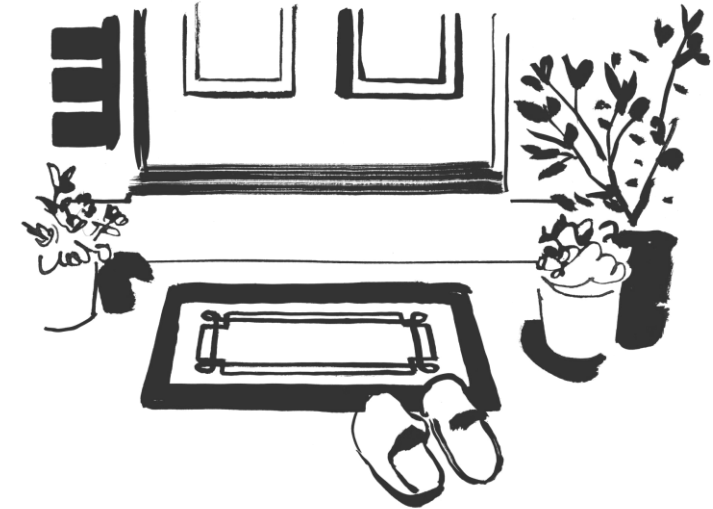


Scout24 DNA

Unser „Culture Code“ beschreibt wer wir sind (Werte und Führungsverantwortung)

Nachhaltigkeit erfolgreich in die Unternehmens-tätigkeit integrieren

- CO₂ Reduktion um 8%
- Social Days mit über 600 Mitarbeitern
- Nachhaltigkeitsbericht gleichzeitig zum Geschäftsbericht



Debatten Plattform
#WohnenWeiterDenken

In der Covid-19 Krise helfen wir unseren Partnern und übernehmen Verantwortung für unsere Branche

Covid-19 Hilfsprogramm

Krise
überstehen

Stillstand
ausschließen

Neustart
beschleunigen

Maßnahmen

Liquidität Plus

Neunmonatiger
Zahlungsaufschub für alle
Maklerkunden

Listing Plus

Kostenlose Inserate von
privaten
Immobilienanzeigen

Leads Plus

Zusätzliche kostenlose
Anfragen zur
Mandatsgewinnung für
Maklerkunden

#GemeinsamDurchDieKrise: 10-Punkte-Programm für einen funktionierenden Immobilienmarkt

1. Digitalisierung von Baugenehmigungsverfahren
2. Online Antrag für Wohngeld
3. Ausbau von virtuellen Wohnungsbesichtigungen
4. Digitale Kreditanträge
5. Online Zugang zu Immobilien-Transaktionsunterlagen
6. Papierlose Bewerbungs- und Vertragsunterlagen
7. Digitale Lösungen bei notariellen Beurkundungen
8. Rechtssichere digitale Übergabe von Miet- und Kaufgegenständen
9. Online Eigentümerversammlungen
10. Ausbau von Online Schulungen für Immobilienwirtschaft

Wir verstehen die Bedürfnisse der Teilnehmer des Immobilien-Ökosystems und orientieren uns daran

Verbraucher
(Immobilien suchender)

Hauseigentümer
(Verkäufer, Vermieter, Wohnung, Haus)

Makler
(Verkauf, Miete)



“ Ich habe es satt, dass Makler mir Immobilien vorschlagen, an denen ich nicht interessiert bin.

“

Wie verkaufe ich mein Haus am besten und wie finde ich den richtigen Makler, der mir dabei hilft?



“

Mein größtes Problem ist es, auf einem umkämpften Markt **Mandate** zu bekommen.



“

Wie bekomme ich die größte Aufmerksamkeit für mein Anzeigenbudget?



Gestatten: Rolf – Erfolgreicher Makler für Wohnimmobilien und Kunde von IS24

- Rolf ist Makler in einer deutschen Großstadt.
- Er hat einen Jahresvertrag mit IS24 abgeschlossen.
- Er hat die Image-Edition gebucht sowie eine Premium-Platzierung.
- Dafür zahlt er ~750 € pro Monat an IS24.

A	MarktNavigator + IBW-Flatrate
Image	Image-Boost
	Referenzobjekte
	Bewertungen und Homepage-Link
	Branchenbuch-Eintrag + Profilseite
	Firmenlogo
Marketing	Kontakt + Konfigurator
	Scoutmanager + Flowfact Zugang
	Top List All

16.680

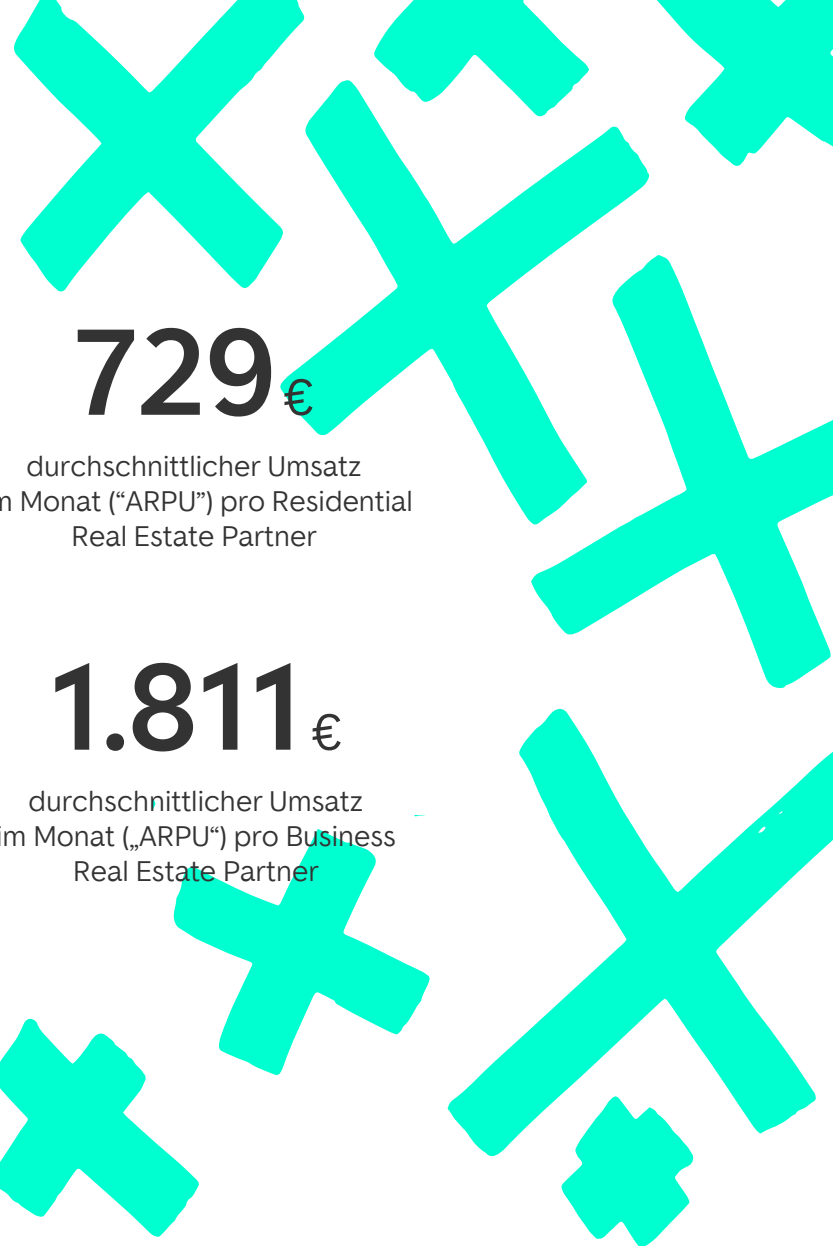
Residential Real Estate Partner
(Makler, Hausverwaltungen, Finanzpartner)
waren Ende Q1 2020 Kernkunden von IS24

2.748

Business Real Estate Partner
(Makler, Projektentwickler, Fertighausanbieter)
waren Ende 2019 Kernkunden von IS24

~28.000

Immobilienmakler (Kernmakler und professionelle Einzelanzeiger) sind bei IS24 in Deutschland aktiv (entspricht ca. 80% aller deutschen Makler)



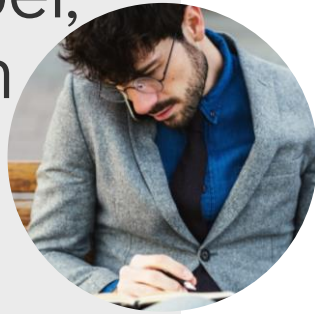
729 €

durchschnittlicher Umsatz im Monat („ARPU“) pro Residential Real Estate Partner

1.811 €

durchschnittlicher Umsatz im Monat („ARPU“) pro Business Real Estate Partner

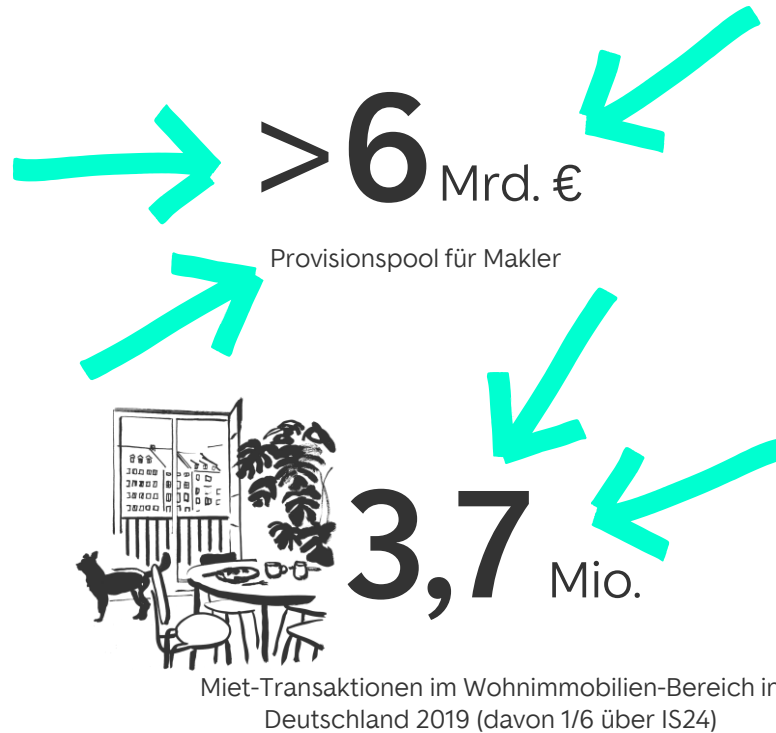
Wir helfen Rolf dabei, sein Geschäft noch besser zu machen



- Rolf schließt rund 25 Transaktionen im Jahr ab, davon bis zu 15 im Verkauf, der Rest in der Vermietung.
- Daraus erzielt er ca. 245.000 € Provisionsumsatz im Jahr.
- Davon gibt er etwa 30.000 € (12%) für Marketing aus.
- Etwa **30%** davon gehen an IS24 für seine Mitgliedschaft.
- Nach Abzug von Gehältern, Miete und sonstigen Kosten verbleibt ihm ein jährlicher Gewinn von ca. 25.000 €.

i.d.R. **2**

Monats-Kaltmieten für die Vermittlung einer Mietwohnung als Maklerprovision



4,5 %

Durchschnittlicher Provisionsatz beim Immobilienverkauf (3,56% - 7,14% inkl. MwSt. Bandbreite für Maklerprovision)

~700 Mio. €

Marketingausgaben
(60% für Vermarktung,
40% für Akquise)

696.000

Verkaufstransaktionen im Wohnimmobilien-Bereich in Deutschland 2019 mit einem Gesamtvolumen von 191,1 Mrd. € (Gewos), davon 1/3 über IS24





Lernen Sie Eigentümerin Stefanie kennen: Bei uns startet sie ihren Immobilienverkauf

1 Stefanie stöbert im Preisatlas nach Vergleichsobjekten zu ihrer Wohnung



2 Stefanie registriert ihre Wohnung im Eigentümergebiet und beschreibt ihre Immobilie

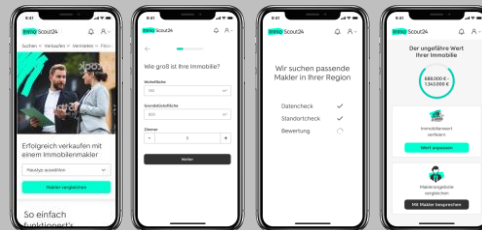


Mitteilungen zum Wert Ihres Objekts



Stefanie, starten Sie den Maklervergleich, um den passenden regionalen Verkaufsexperten für sich empfohlen zu bekommen!

3 IS24 vermittelt über den Maklervergleich Stefanies Kontakt an passende Makler



53k Generierte Anfragen von Eigentümern

4 Die Wohnung wird dank Makler & digitalen Profi-Tools 13% über ihrem Wunschpreis verkauft



22,5k Vermittelte, verkaufswillige Eigentümer-Leads an Makler

43 Mio. Immobilien

340k bei IS24 registrierte verkaufswillige Eigentümer (Ende Q1 2020)

+83%
Wachstum 2019
zum Vorjahr

10,7 Mio. €
RLE Umsatz in 2019
(fast verdreifacht zum Vorjahr)

Das ist Familie Schneider. Sie sucht eine größere Wohnung mit zwei Kinderzimmern

+ Frau Schneider bucht eine **MieterPlus⁺** Mitgliedschaft mit 6 Monaten Laufzeit für 19,95 € / Monat.

+ Damit erhält sie **exklusive Funktionen** wie: Chancen-Checks, exklusive Anzeigen, Besichtigungskalender, Kautionsbürgschaft, Schlüsselnotdienst und Mietrechtsberatung.

+ Frau Schneider vervollständigt ihre Profilangaben und füllt die IS24 **Selbstauskunft** aus um so ihre Motivation für die Wohnungssuche zu erklären.

+ Direkt über IS24 ruft sie den **SCHUFA-BonitätsCheck** ab.

+ Mithilfe ihres Online-Bankings erstellt IS24 geprüfte **Mietzahlungs- und Einkommensnachweise**.

+ Per Knopfdruck lässt Sie alle Dokumente digital zusammenfügen und erhält die standardisierte **Bewerbermappe** von IS24.



Gut gerüstet für die Suche und darüber hinaus



> **165.000**

Inserate Wohnimmobilien zur Miete

> **100.000**

MieterPlus Mitglieder

20 €

MieterPlus durchschnittlicher monatlicher Umsatz

Unsere Produkte sind genau auf die Bedürfnisse unserer Partner und Verbraucher abgestimmt



Makler

- Gewinnung neuer Mandate (“digital farming”)
- Effizientesten Marketingkanal nutzen
- Lokale Marke aufbauen
- Alles aus einer Hand



Hauseigentümer

- Den richtigen Makler finden
- Verkaufspreis maximieren
- Sichere und effiziente Transaktion



Verbraucher (Suchende)

- Auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmte Wohnungssuche
- Maximale Transparenz
- Hilfe bei der Entscheidungsfindung

Unsere langfristige Strategie: Wir bauen das Ökosystem für Immobilien weiter aus und treiben die Digitalisierung voran



Wir bauen unsere #1 Position auf dem deutschen Markt weiter aus



Wir entwickeln innovative, intelligente Produkte und erweitern unseren adressierbaren Markt



Wir sammeln mehr Daten und stellen sie zur Verfügung und erhöhen so die Markttransparenz



Wir bauen ein umfassendes Ökosystem für Verkauf und Miete auf



Wir bieten unseren Kunden Mehrwerte durch neue Mitgliedschaftsmodelle und Zusatzprodukte



Wir stärken unsere Position im Bereich Private Anzeigen

Make it happen! ... Wir haben geliefert: Ein erfolgreiches Jahr 2019

- ✓ Rekordergebnisse im Jahr 2019
- ✓ Wertmaximierender Verkauf von AutoScout24
- ✓ Hochattraktive Aktionärs-Rendite
- ✓ Voller Fokus auf Marktführerschaft
- ✓ Größter Innovationsschub beim Produktangebot
- ✓ Neuer Markenauftritt

- Umsatzwachstum fortgeführtes Geschäft: +10%
- Konzern-EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit: 60%
- Unternehmenswert: 2,9 Mrd. € = 26,1x EV / EBITDA 2019
- 2,8 Mrd. € Netto-Verkaufserlös
- 1,69 Mrd. € geplante Ausschüttung an Aktionäre via Aktienrückkäufe
- Aktienkursentwicklung 2019: +47%
- + Dividendenrendite 2019: +2%
- = Total Shareholder Return: +49% (vgl. zu MDAX +31%)
- ImmoScout24 ist die #1 im attraktiven deutschen Immobilienmarkt
- Neue Produkte für mehr Umsatz, mehr Transparenz, mehr Digitalisierung
- Erfolgreiche Einführung: hohe Markenbekanntheit in neuem Licht

Finanzkennzahlen Geschäftsjahr 2019 und Q1 2020



2019 war ein ereignisreiches Jahr mit Rekordergebnissen

Finanzkennzahlen - fortgeführtes und nicht fortgeführtes Geschäft

in Mio. €	Außenumsätze			EBITDA aus gew. Geschäftstätigkeit			EBITDA Marge aus gew. Geschäftstätigkeit		
	2019	2018	+/-	2019	2018	+/-	2019	2018	+/-
Neue Scout24-Gruppe (fortgeführtes Geschäft)	349,7	318,2	+9,9%	209,3	188,7	+10,9%	60%	59%	+1 Pp
Neue ImmoScout24 (IS24 Segment + immo-nahe CS Aktivitäten)	349,8	318,1	+9,9%	217,6	194,9	+11,7%	62%	61%	+1 Pp
Alte Scout24-Gruppe	613,6	531,7	+15,4%	321,9	291,5	+10,4%	52%	55%	-3 Pp
ImmoScout24 (fortgeführt)	270,2	250,0	+8,1%	188,0	170,3	+10,4%	70%	68%	+2 Pp
AutoScout24 (nicht fortgeführt)	186,9	166,3	+12,3%	107,1	88,4	+21,1%	57%	53%	+4 Pp
Consumer Services (teilweise fortgeführt)	156,5	115,3	+35,7%	37,5	40,4	-7,2%	24%	35%	-11 Pp

Das fortgeführte Geschäft ist künftig in drei Segmente gegliedert

Herkunft der Umsätze

RESIDENTIAL REAL ESTATE

- **Geschäft mit Residential Real Estate Partnern**, d.h. mit Maklern, die primär Wohnimmobilien zum Verkauf oder zur Vermietung anbieten, mit Hausverwaltungen / Wohnungsbaugesellschaften, die regelmäßige Neuvermietungen durchführen und mit Finanzpartnern, z. B. Sparkassen, die Maklertätigkeiten durchführen.
- **Geschäft mit privaten Konsumenten**, die Immobilien zum Verkauf oder zur Vermietung direkt anbieten, und die Mietobjekte suchen bzw. gesucht haben (und Services wie Bonitätsprüfung und/oder Premium-Mitgliedschaft nutzen).
- **Geschäft mit Umzugsunternehmen sowie mit Banken, Finanzierungsberatern, Kreditvermittlern, Versicherungen und Versicherungsintermediären**, denen IS24 Umzüge und Finanzierungsanfragen / immobiliennahe Versicherungsanfragen vermittelt.

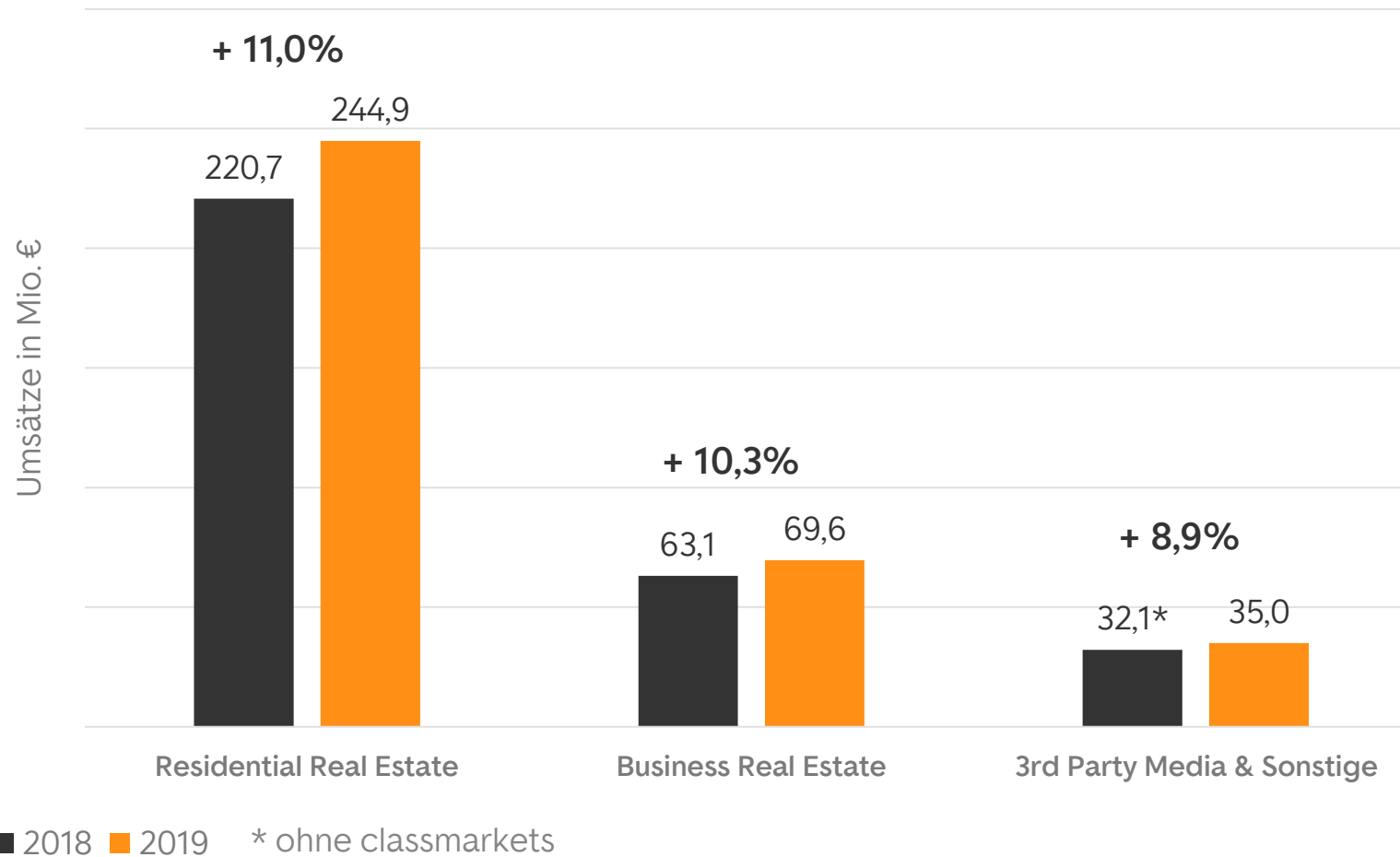
BUSINESS REAL ESTATE

- **Geschäft mit Immobilienmaklern**, die primär Gewerbeimmobilien zum Verkauf oder zur Vermietung anbieten.
- **Geschäft mit Immobilien-Projektentwicklern und Fertighausanbietern**, die Neubauprojekte vermarkten.

3RD PARTY MEDIA UND SONSTIGE

- **Geschäft mit Werbetreibenden**, die Werbeflächen auf dem IS24-Marktplatz buchen.
- **ImmobilienScout24 Österreich**.
- Tochtergesellschaft **FlowFact** (Makler CRM Software).

In allen drei neuen Segmenten haben wir in 2019 ein starkes Wachstum gezeigt



62,2%
2019
EBITDA-Marge aus gew.
Geschäftstätigkeit
(alle drei neuen IS24
Segmente)

61,3%
2018
EBITDA-Marge aus gew.
Geschäftstätigkeit
(alle drei neuen IS24
Segmente)

Auf Gruppen-Ebene lag die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit bei 60% ...

(in Mio. €)	2019	2018	+/-
Außenumsatz	349,7	318,2	+9,9%
Aktiviertete Eigenleistungen	14,0	11,2	+24,7%
Sonstige betriebliche Erträge	3,1	4,7	-34,8%
Personal	-72,9	-70,2	+3,8%
Marketing	-30,6	-24,8	+23,4%
IT	-14,2	-11,8	+20,1%
Sonstige operative Kosten	-39,7	-38,8	+2,3%
Gesamte operative Kosten	-157,4	-145,6	+8,1%
EBITDA aus gew. Geschäftstätigkeit	209,3	188,7	+10,9%
EBITDA-Marge aus gew. Geschäftstätigkeit	59,9%	59,3%	+0,6 pp

- ✓ 23,4% höhere Marketingausgaben: verstärktes Online-Marketings für Realtor Lead Engine.
- ✓ Anstieg der IT-Kosten um 20,1%: steigender Anteil von Cloud-basierten Plattform- und Softwarelösungen.
- ✓ Verbesserte operative Effizienz: Anstieg der operativen Gesamtkosten 1,8 Prozentpunkte unter dem Umsatzwachstum.
- ✓ Überproportional starker Anstieg des EBITDA aus gew. Geschäftstätigkeit.
- ✓ EBITDA-Marge aus gew. Geschäftstätigkeit um 0,6 Prozentpunkte gestiegen.

... das bereinigte Ergebnis je Aktie betrug 1,77€

(in Mio. €)	2019	2018	+/-
EBITDA aus gew. Geschäftstätigkeit	209,3	188,7	+10,9%
Nicht-operative Kosten	-45,7	-24,5	+86,3%
Berichtetes EBITDA	163,7	164,2	-0,3%
Abschreibungen	-54,2	-53,0	+2,2%
Finanzergebnis	-15,2	-6,1	+151,8%
Ertragsteuern	-30,7	-29,2	+5,0%
Nettoergebnis (fortgeführtes Geschäft)	63,5	75,9	-16,3%
Nettoergebnis (nicht-fortgeführtes Geschäft)	16,5	88,3	-81,3%
Nettoergebnis	80,0	164,2	-51,3%
<i>Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€)</i>	0,75	1,53	-51,0%
Bereinigtes Nettoergebnis	189,6	169,9	+11,6%
<i>Bereinigtes Ergebnis je Aktie (€)</i>	1,77	1,58	+12,0%

- ✓ Starker Anstieg der nicht-operativen Kosten aufgrund Kursentwicklung und resultierender aktienbasierter Vergütung (29,0 Millionen € im Jahr 2019) sowie Reorganisation.
- ✓ Berichtetes EBITDA unverändert.
- ✓ Finanzergebnis 2018 durch Gewinne aus dem Verkauf von classmarkets und Erlöse aus der Refinanzierung der RFA positiv beeinflusst.
- ✓ Ergebnis aus nicht-fortgeführtem Geschäft durch € 24,3 Mio AS24-Transaktionskosten beeinflusst.
- ✓ Anstieg des Nettoergebnis, bereinigt um nicht-wiederkehrende und Reorganisationskosten, um 11,6%.

Wir schlagen eine Dividende von **91 Cent** je Aktie vor

	2019	2018
Bereinigtes Nettoergebnis	189,6 Mio. €	169,9 Mio. €
Bereinigtes Ergebnis je Aktie*	1,77 €	1,58 €
Dividende je Aktie	0,91 €	0,64 €
Dividende	93,7 Mio. €	68,9 Mio. €
Ausschüttungsquote	49,4%	40,5%
Aktienkurs per Ende Dezember	58,95 €	40,16 €
Dividendenrendite	1,5%	1,6%

* Die Berechnung basiert auf der IFRS-Logik für das Ergebnis pro Aktie (wie im Geschäftsbericht). Gewichtete durchschnittliche Anzahl von Aktien (verwässert) im Jahr 2019: 107.092.213 Aktien.

- ✓ Ausschüttung am oberen Ende der avisierten Ausschüttungsquote von 30% - 50% des bereinigten Nettogewinns.
- ✓ Genügend liquide Mittel für Dividendenzahlung durch AS24 Kaufpreis.
- ✓ Aktienstückzahl zur Berechnung der Dividende für das Geschäftsjahr 2019: 102.926.616.

Die Dividende wird durch die Scout24 AG ohne Steuerabzug ausgeschüttet

Scout24 AG – HGB Bilanz (in Mio. €)

	31.12.2019	31.12.2018
Grundkapital (im Umlauf befindlich)	105,2	107,6
Grundkapital	107,6	107,6
Nominalbetrag der eigenen Anteile	-2,4	0
Kapitalrücklage	170,3	170,3
Bilanzgewinn	887,2	974,0
Eigenkapital	1.162,7	1.251,9

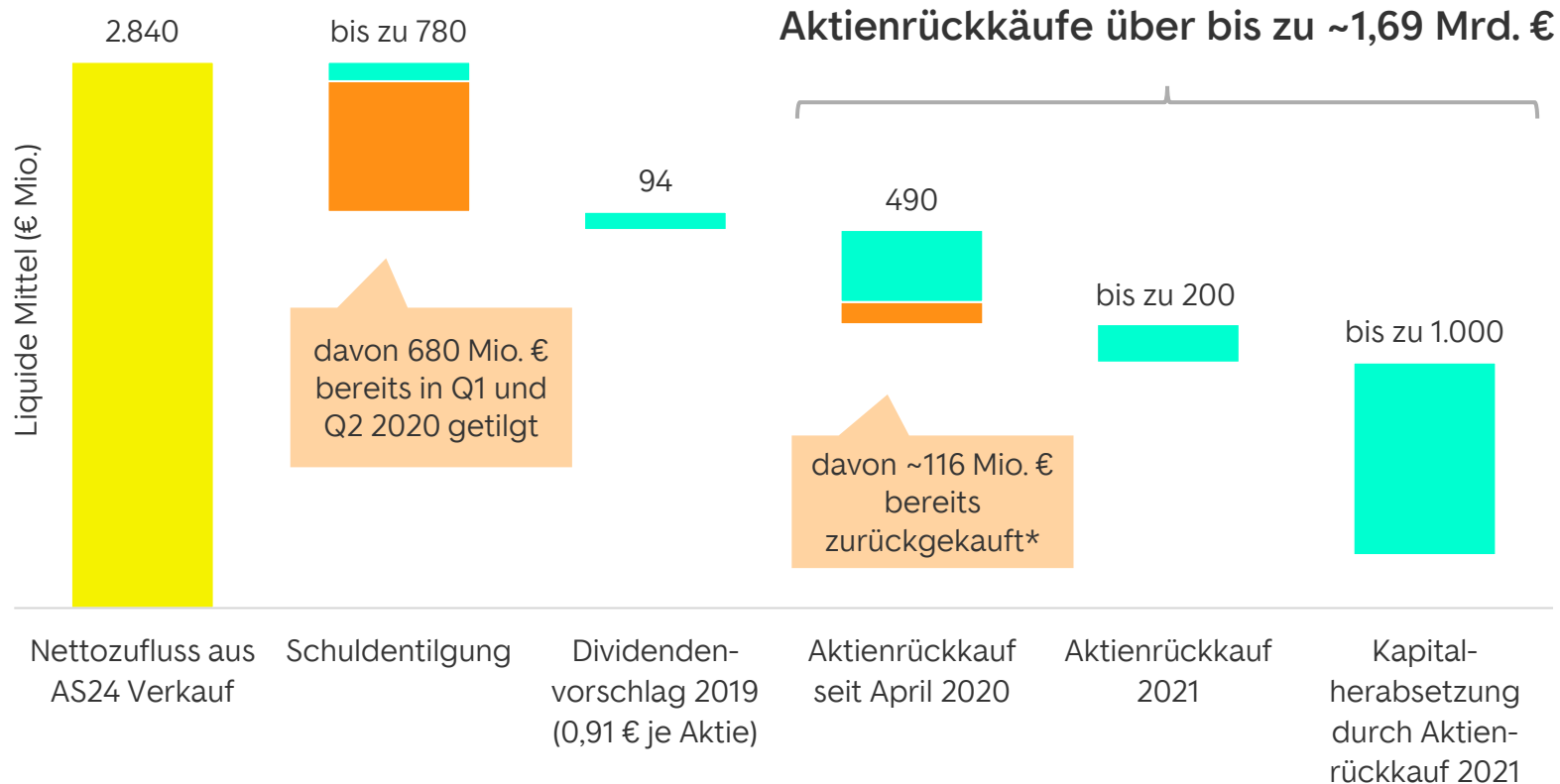
1. Handelsrecht: Ausschüttbarer Gewinn nach HGB

Der Bilanzgewinn nach HGB zum 31.12.2019 beträgt 887,2 Mio. € und ist der maximal ausschüttbare Betrag.

2. Steuerrecht: Steuerliches Einlagenkonto

Die vorgeschlagene Dividendenzahlung und die im September 2019 gestarteten Aktienrückkäufe erfolgen aus dem steuerlichen Einlagenkonto.

Diese Dividendenausschüttung ist Teil unseres Kapitalrückführungsplans



- ✓ Bestätigung von Schuldentilgungen über 780 Mio. €
- 680 Mio. € bereits getilgt
- ✓ Bestätigung der Dividendenausschüttung für 2019 von 94 Mio. €
- ✓ Bestätigung der Kapitalrückführung an die Aktionäre durch Aktienrückkäufe in 2020-2021 von bis zu 1,69 Mrd. €

* Rückkaufvolumen per 10. Juni 2020

Drei Tagesordnungspunkte betreffen den Plan zur Rückführung des AS24 Verkaufserlöses an unsere Aktionäre

TOP 2

TOP 7

TOP 8

Verwendung des Bilanzgewinns der Scout24 AG

- Ausschüttung einer Dividende im Gesamtvolumen von 93.663.220,56 € für das abgelaufene Geschäftsjahr 2019.
- Zahl der dividendenberechtigten Aktien: 102.926.616.
- Daraus ergibt sich eine Dividende je Stückaktie in Höhe von 0,91 € (Auszahlung 23. Juni 2020).

Herabsetzung des Grundkapitals durch Einziehung von Aktien

- Öffentliches Erwerbsangebot und Einziehung der zurückgekauften Aktien zwischen (frühestens) dem 1. Februar 2021 und (spätestens) dem 30. Juni 2021.
- Zur Verfügung stehendes Kapital in Höhe von bis zu € 1 Mrd.

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

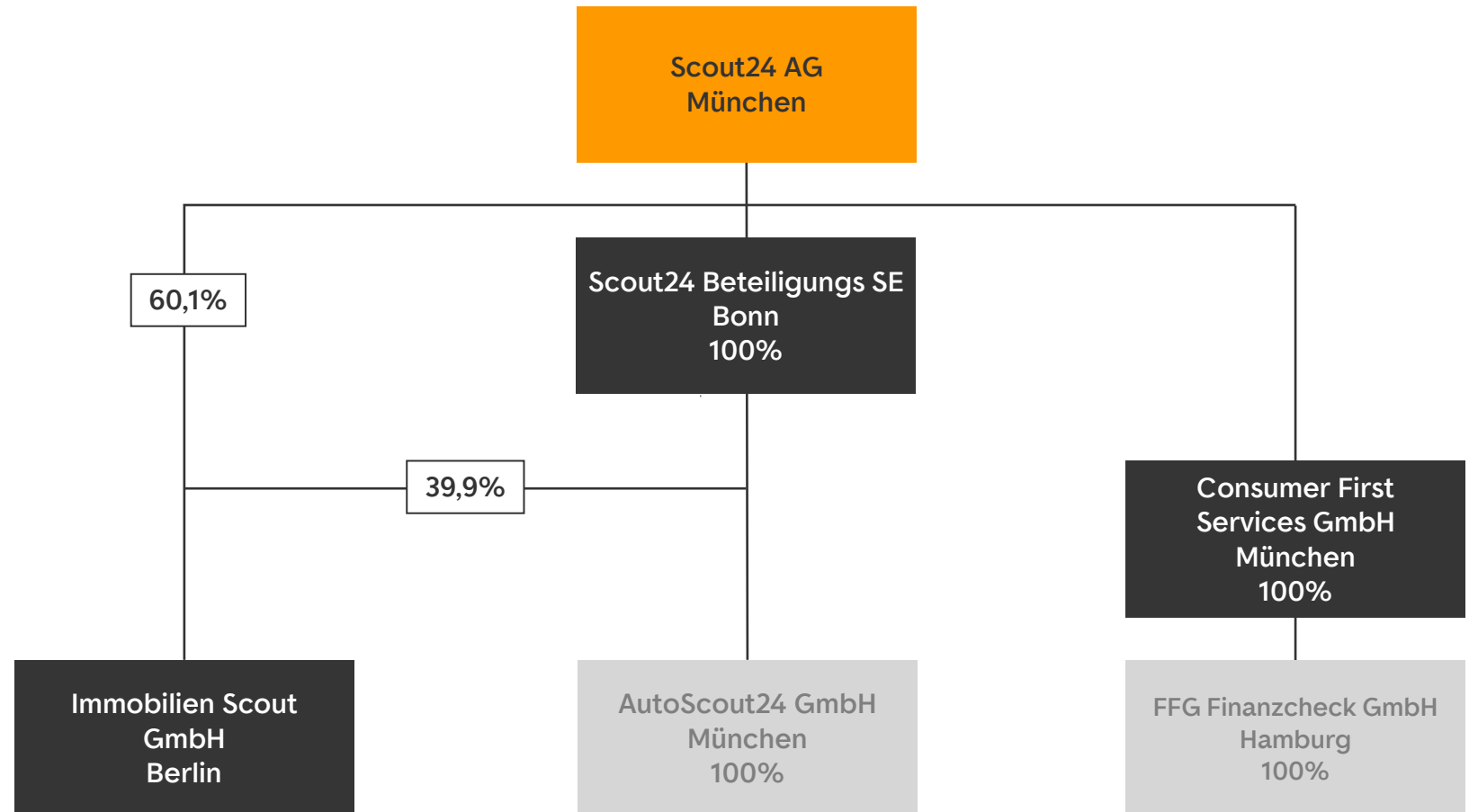
- Die Scout24 AG wird ermächtigt, bis zum 17. Juni 2025 eigene Aktien im Umfang von bis zu insgesamt 10 % des bestehenden Grundkapitals zu erwerben.
- Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals ausgeübt werden.

TOP 10

betrifft den Ergebnisabführungsvertrag mit der Scout24 Beteiligungs SE

- Der Ergebnisabführungsvertrag mit der Scout24 Beteiligungs SE wurde am 28. April 2020 geschlossen ...
- ... unter dem Vorbehalt der Zustimmung der HV der Scout24 AG (HV der Scout24 Beteiligungs SE hat bereits zugestimmt).
- Der Vertrag gilt rückwirkend ab dem 1. Januar 2020.
- Der Vertrag kann erstmals zum Ablauf des 31. Dezember 2024 gekündigt werden.

Organisationsstruktur zum 31. Dezember 2019 (AutoScout24, FINANZCHECK = nicht fortgeführtes Geschäft)

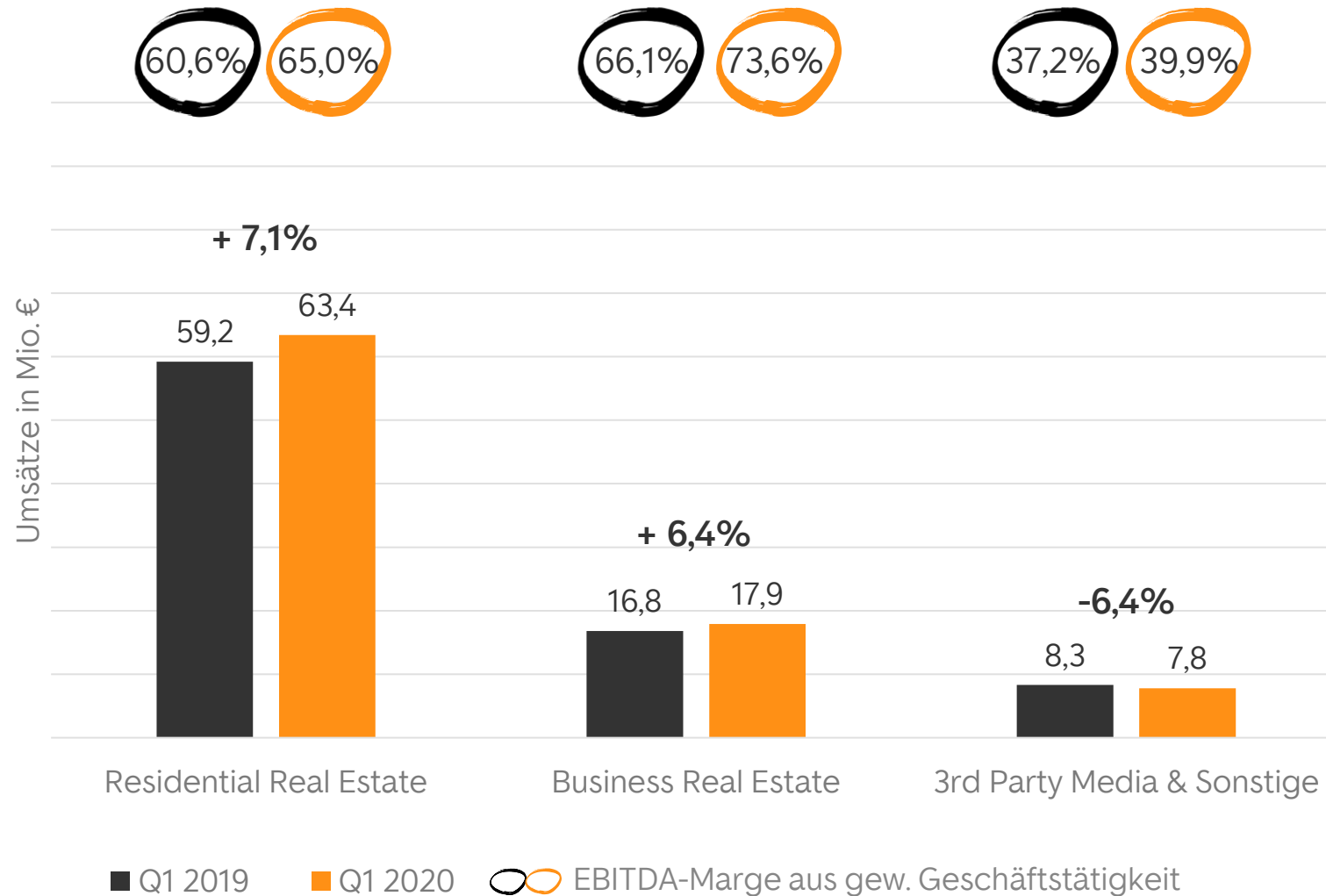


ImmoScout24 mit starkem Anstieg der EBITDA-Marge in Q1 2020

Kennzahlen im Überblick

In € Mio.	Außenumsatz			EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit			EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit		
	Q1 2020	Q1 2019	+/-	Q1 2020	Q1 2019	+/-	Q1 2020	Q1 2019	+/-
Neue Scout24-Gruppe (fortgeführt)	89,1	84,4	+5,6%	55,1	48,2	14,4%	61,8%	57,1%	+4,7 Pp
ImmoScout24 (fortgeführt)	89,1	84,3	+5,6%	57,5	50,1	+14,8%	64,6%	59,4%	+5,2 Pp

Alle drei Segmente trugen zum Anstieg der EBITDA-Marge bei Segmente im Überblick



64,6 %
 Q1 2020
 IS24
 EBITDA-Marge aus
 gew. Geschäfts-
 tätigkeit

59,4 %
 Q1 2019
 IS24
 EBITDA-Marge aus
 gew. Geschäfts-
 tätigkeit

Make it happen!

Kontakt

Ursula Querette
Head of Investor Relations

Telefon +49 89 444 56 3278
ir@scout24.com
www.scout24.com



Scout24