

Moving to
the next level



Hinweis

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 in dieser Mitteilung enthaltenen Informationen können jederzeit geändert, revidiert oder aktualisiert werden. Einige in diesem Dokument wiedergegebenen Darstellungen enthalten in die Zukunft gerichtete Aussagen, die die derzeitigen Erwartungen und Planungen der Gesellschaft bzw. des Senior Managements der Gesellschaft in Bezug auf künftige Ereignisse widerspiegeln. 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 negativer ausfallen können als diejenigen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen oder beschrieben werden. 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 dieser Pressemitteilung 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 das Datum dieser Mitteilung beziehen, sollten Sie nicht über Gebühr vertrauen.

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 jeweils an entsprechender Stelle im Geschäftsbericht 2021 definiert, der unter www.scout24.com/investor-relations/finanzberichte-praesentationen 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 Quartalskennzahlen wurden keiner prüferischen Durchsicht unterzogen und sind somit vorläufig.



Ablauf der virtuellen Hauptversammlung 2022

Bericht des Aufsichtsrats

**Bericht über das abgelaufene
Geschäftsjahr und Blick auf das
laufende Jahr 2022**

Vorstandsvorsitzender (CEO)

Tobias Hartmann

Finanzvorstand (CFO)

Dr. Dirk Schmelzer

Beantwortung von Fragen

Abstimmung

Virtuelle Hauptversammlung der Scout24 SE am 30. Juni 2022



Beschluss- vorschläge* TOP 1-8

TOP 1 - Vorlage des Jahres- und Konzernabschlusses der Scout24 SE

TOP 2 - Gewinnverwendung – Ausschüttung einer Dividende

TOP 3 - Entlastung der Mitglieder des Vorstands

TOP 4 - Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats

TOP 5 - Bestellung des Abschlussprüfers

TOP 6 - Billigung des Vergütungsberichts

TOP 7 - Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien

TOP 8 - Änderung von § 13 der Satzung und der Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats



Bericht des Vorstands

Das Thema Wohnen steht vor immer größeren Herausforderungen

Frankfurter Allgemeine
Selbst auf dem Land
werden Häuser teurer

16.05.2021

Handelsblatt

Immobilien

Kosten der Energiewende

04.06.2021

Frankfurter Rundschau

Überhitzter Wohnungsmarkt

13.10.2021

DIE ZEIT
WOCHEZEITUNG FÜR POLITIK WIRTSCHAFT WISSEN UND KULTUR

Der große ZEIT-Mietermonitor
Kämpfen um jeden Quadratmeter

17.06.2021

WELT

Teurer Wohnen

23.05.2021

Frankfurter Allgemeine
Wege aus der
Wohnungsmisere

17.05.2021

Handelsblatt

**Bis zu 13,5 Prozent: Deutlicher Anstieg der
Immobilienpreise steht bevor**

20.07.2021

Bild

**26 %
GEHEN
FÜR MIETE
DRAUF**

WirtschaftsWoche

**Das fragwürdige
Versprechen von 400.000
neuen Wohnungen im Jahr**

Handelsblatt

Immobilienindex

**Lieferengpässe
trüben die Laune**

Die Immobilienbranche boomt – aber die Unternehmer befürchten
in Zukunft höhere Baukosten und eine anhaltende Inflation.

16.12.2021

Bild 

So viel Eigentum bekommen Sie für 400 000 Euro

26.10.2021

Scout24 hat in diesem Umfeld ein erfolgreiches Jahresergebnis erzielt...

+10%

Konzernumsatz
(2021: **389,0 Mio. €**)

+5%

Konzern-EBITDA aus
gewöhnlicher Geschäftstätigkeit
(2021: **222,8 Mio. €**)

+23%

Bereinigtes Ergebnis je Aktie
(2021: **1,52 €**)

...und ihren Einfluss im Markt weiter ausgebaut

+ 3,5%

Gewerbliche Kund:innen (zum 31.12.2021: **20.711**)

+ 76%

Private Kund:innen (zum 31.12.2021: **204.000**)

20,1 Mio.

Monatliche Nutzer:innen¹ auf Plattform

101,8 Mio.

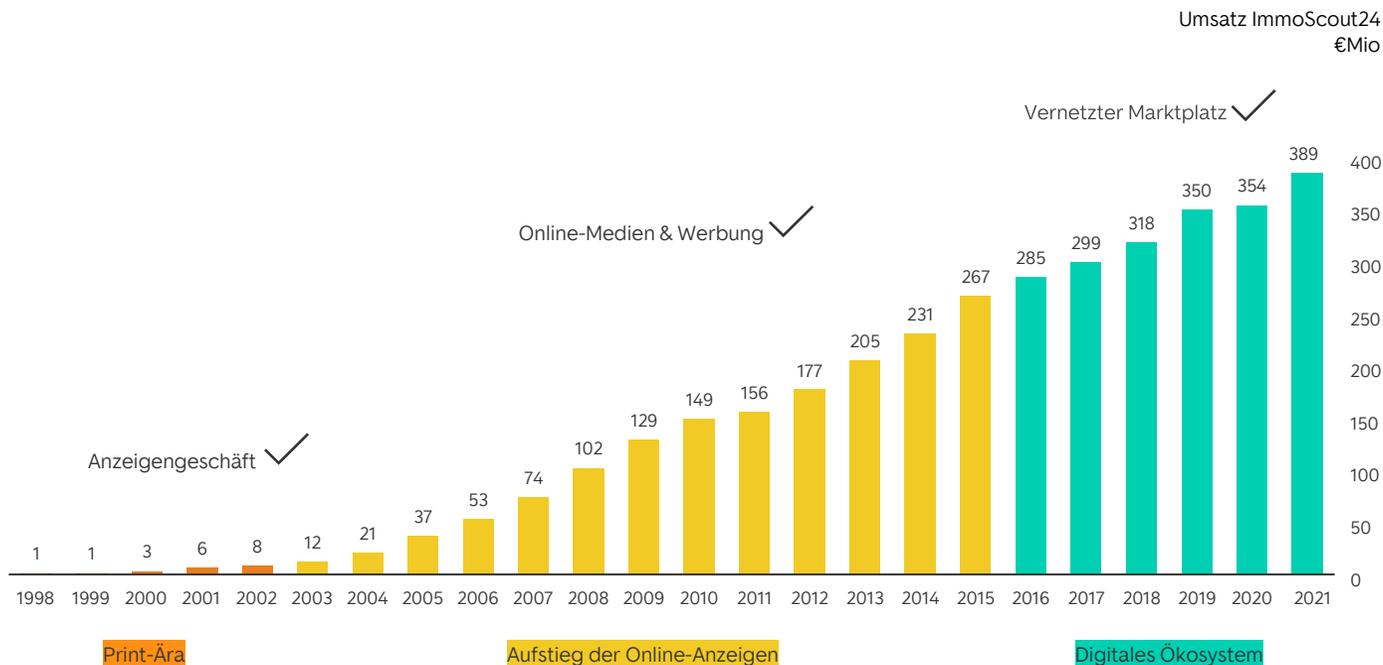
ImmoScout24.de monatliche Sessions²

¹ Monatliche Einzelbesucher:innen auf ImmoScout24.de (Durchschnitt einzelne Monate), unabhängig davon, wie oft sie den Marktplatz in einem Monat besuchen. Quelle: interne Messung mit Hilfe von AGOF e. V. und Google Analytics.

² Anzahl aller monatlichen Besuche (Durchschnitt einzelne Monate), in denen einzelne Nutzer:innen über ein Endgerät aktiv mit dem Web- oder App-Angebot interagieren, wobei ein Besuch als abgeschlossen gilt, wenn der:die Nutzer:in mindestens 30 Minuten inaktiv ist; Quelle: interne Messung und Google Analytics.

In den vergangenen zwei Jahrzehnten hat sich Scout24 zu einem **digitalen Champion** entwickelt und erheblichen Wert für Kund:innen und Aktionär:innen geschaffen

ImmoScout24 Umsatzentwicklung im Wandel des Immobilienmarktes



- ✓ **Starke Marktposition** mit überragender Markenwahrnehmung
- ✓ **Digitaler Pionier** in einem sich verändernden Markt
- ✓ **Wachstum auch in Krisenzeiten**, einschließlich Covid-19-Pandemie
- ✓ **Konsequenter Ausbau der Produktpalette** mit Blick auf die Immobilientransaktion

Die **Beteiligung an der Transaktion** wird DER wesentliche Wachstumstreiber für Scout24 sein

- **Immobilienanzeigen** bleiben wesentliches Fundament unseres **Kerngeschäfts**, das wir auch in Zukunft stärken
- Gleichzeitig **investieren** wir in unsere **Wachstumsprodukte**, die das Anzeigengeschäft ergänzen, und diversifizieren damit unser Geschäftsmodell
- Wir **ermöglichen und vereinfachen** **Immobilientransaktionen** für unsere zwei Hauptkundengruppen (**Gewerbliche („Professional“)** und **Private Kunden**)



Beide Kundengruppen digitalisieren sich zunehmend, da mehr Transaktionen über **Online-Kanäle wie ImmoScout24** abgewickelt werden

Jüngere Käufer:innen

Das Durchschnittsalter der Käufer:innen wird bis 2025 um 4 % sinken.

>70 %

Jüngere Zielgruppen können sich vorstellen, eine Immobilie online zu verkaufen.

Kleine Makler:innen

Der Marktanteil kleinerer Makler:innen wird in den nächsten 10 Jahren deutlich zurückgehen.

Digitale Makler:innen

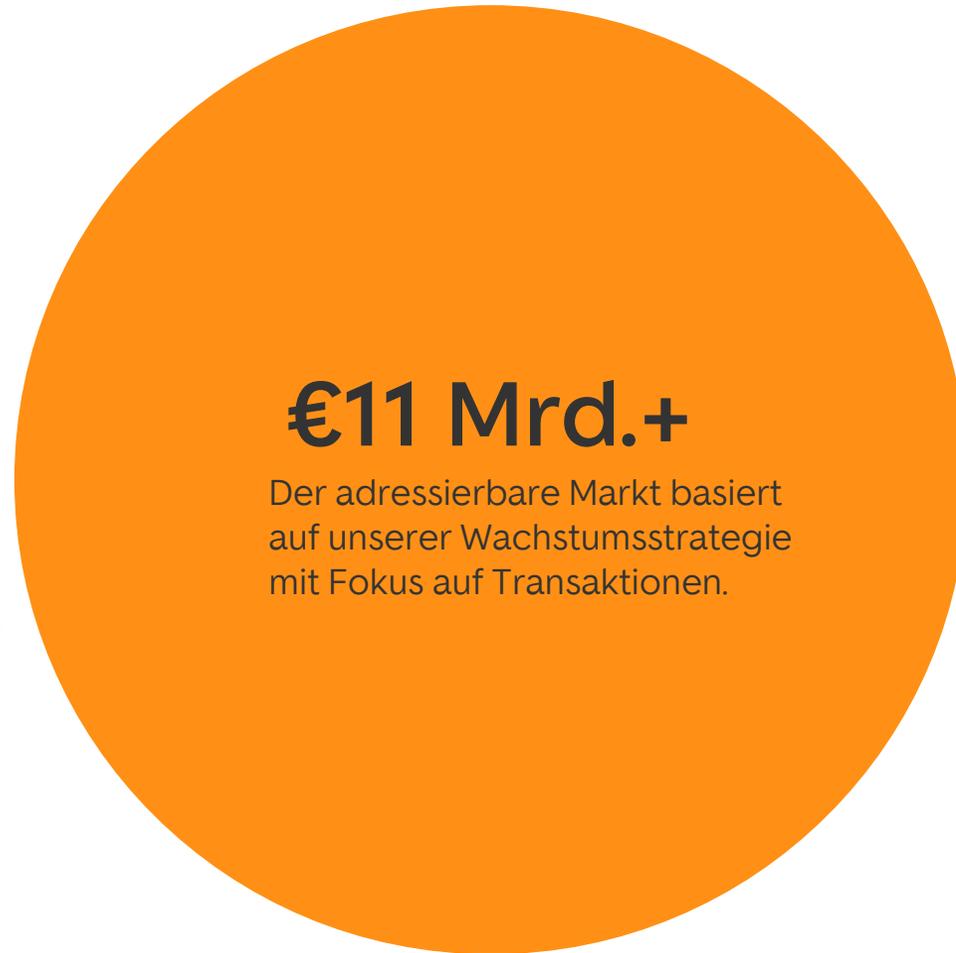
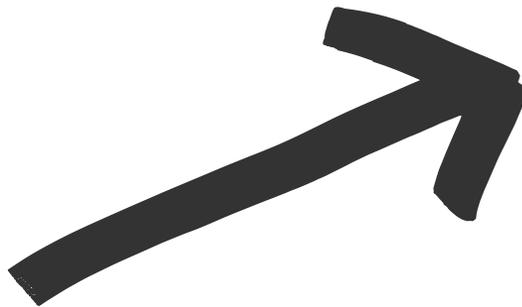
Der Anteil digital initiiertes Transaktionen wird von 4 % im Jahr 2021 auf ~10 % im Jahr 2030 steigen.

NPS Wert

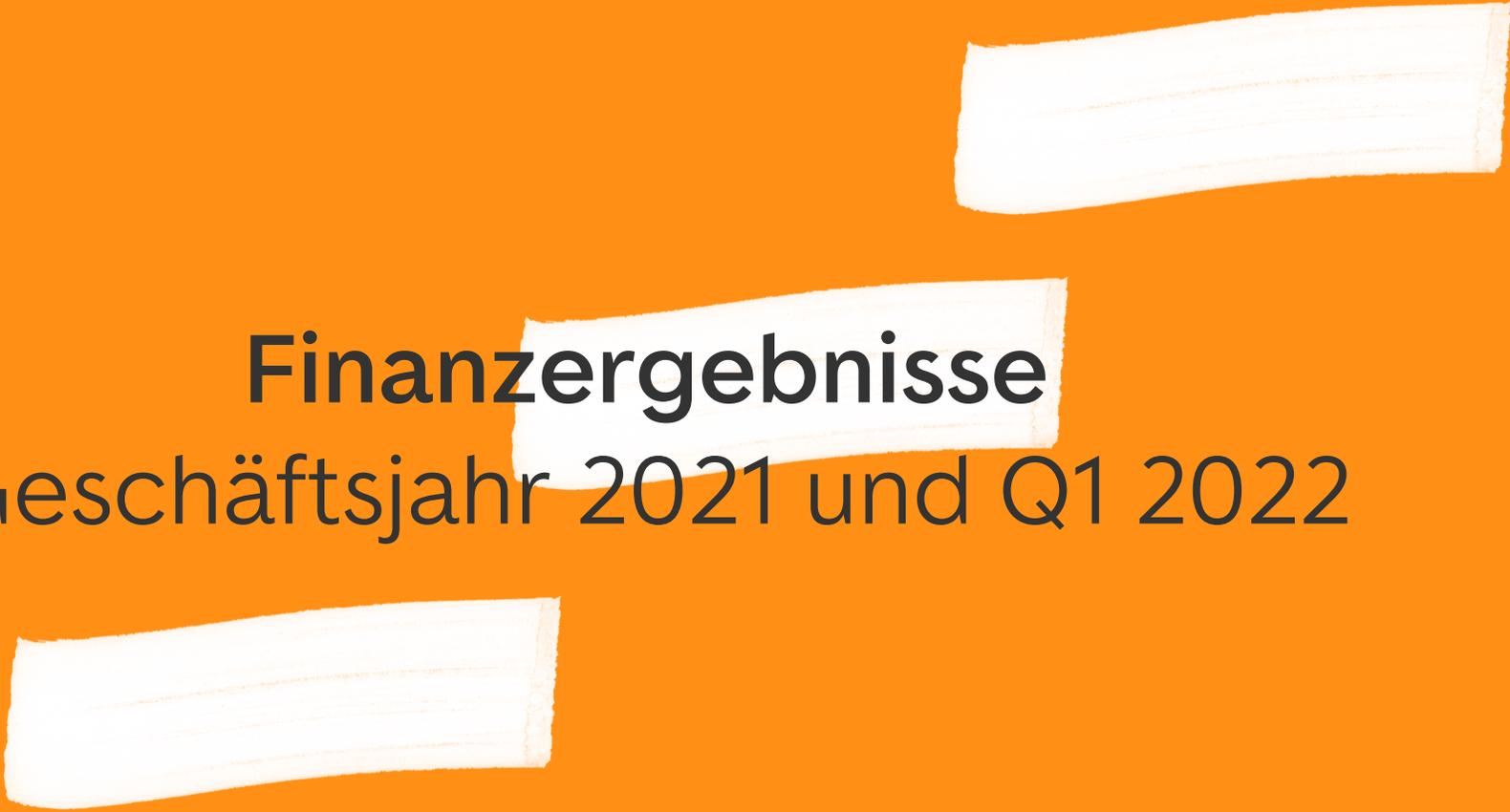
Makler:innen, die Transaktionen online abwickeln, entwickeln sich besser als ihre traditionellen Kolleg:innen.

Das **Wachstumspotenzial** ist **enorm** bei einem adressierbaren Markt mit einem Volumen von ca. 11 Milliarden Euro

Der adressierbare Markt von Online-Anzeigenportalen basiert vollständig auf Marketingausgaben von Makler:innen.*



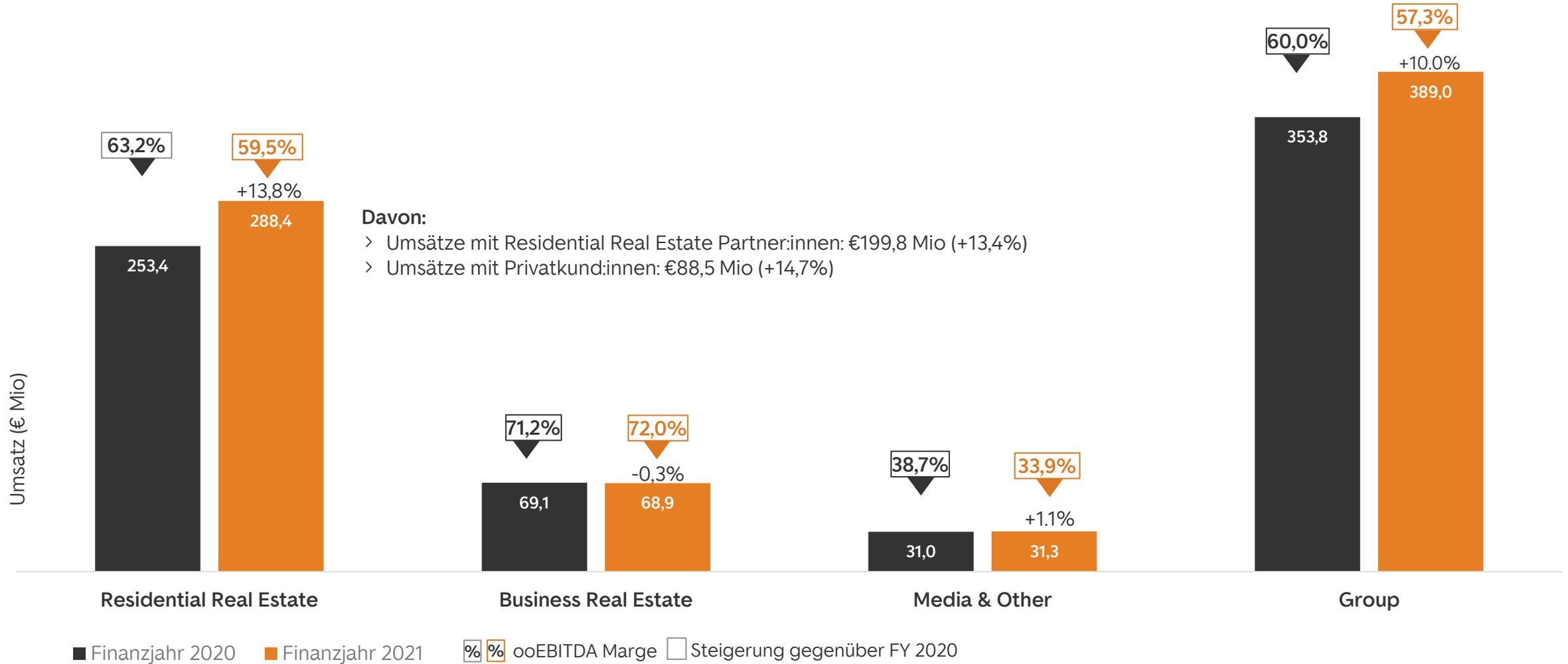
*Wir gehen von 12% Marketingausgaben (von den gesamten Provisionseinnahmen) aus, verteilt auf 70/30 online/offline und 55/45 Objekte/Mandate.



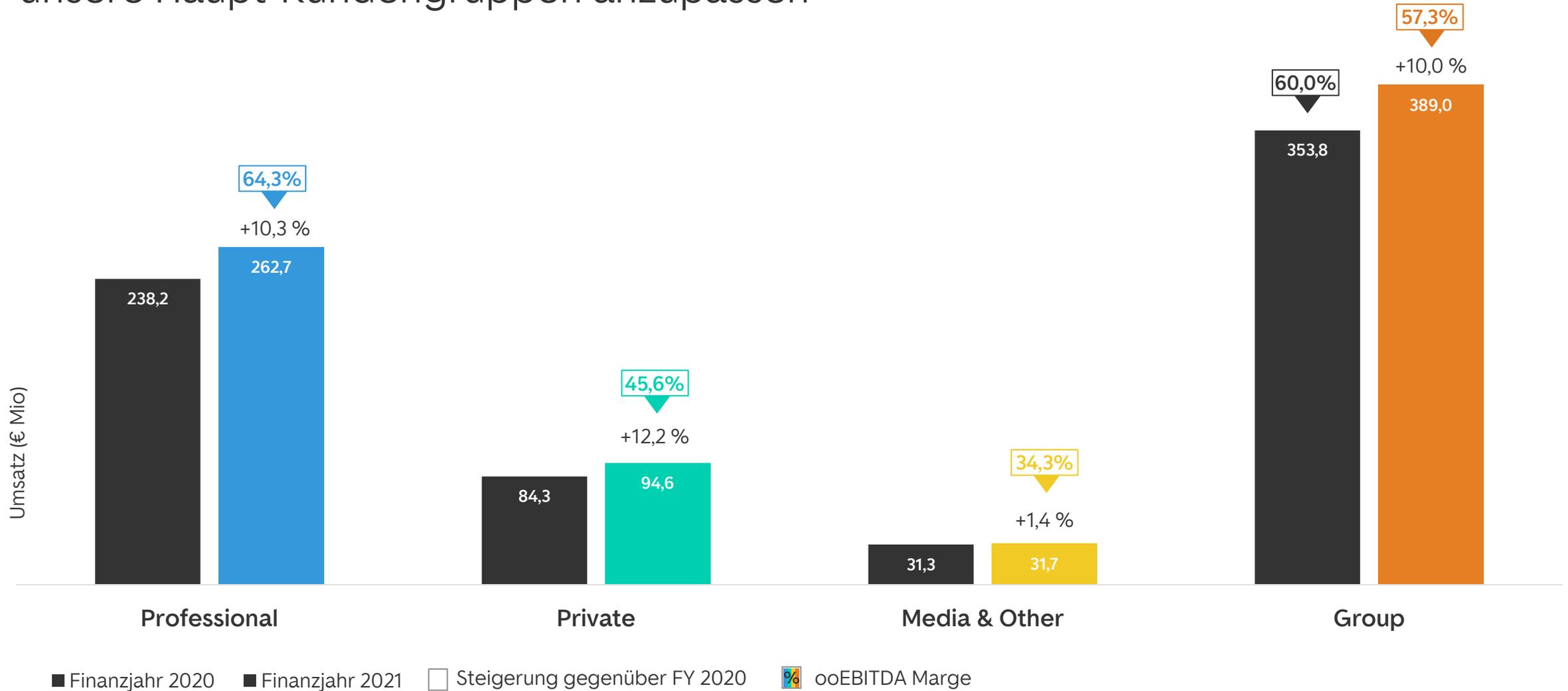
Finanzergebnisse

Geschäftsjahr 2021 und Q1 2022

Wir haben 2021 unsere **Prognose voll erfüllt** – dank zweistelligem Wachstum im Residential Real Estate Segment



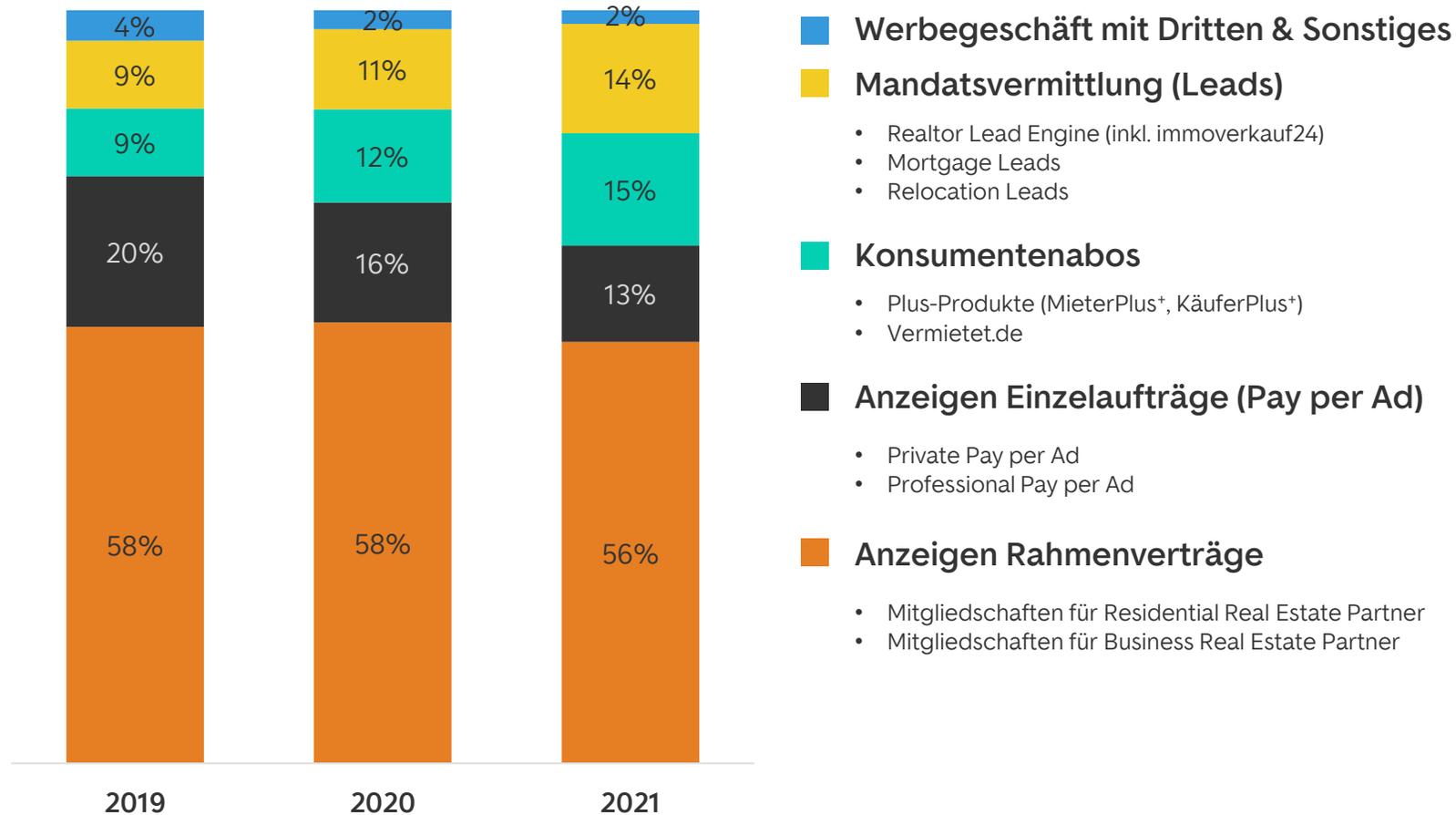
Wir haben in 2021 entschieden, **unsere Segmentstruktur** mit Blick auf unsere Haupt-Kundengruppen anzupassen



Unsere transaktionsbasierte Strategie führt zu einer **breiter diversifizierten Umsatzstruktur**

Aufschlüsselung der Umsatzströme von ImmoScout24

(ohne Österreich und FLOWFACT, inkl. immoverkauf24 seit H2 2020)



Unsere Kostenbasis für 2021 spiegelt diesen veränderten Umsatzmix wider

(in Mio. €)	2021	2020	+/-
Außenumsatz	389,0	353,8	+10,0%
Aktivierte Eigenleistungen	26,6	22,0	+21,1%
Personalkosten	-82,6	-71,4	+15,7%
Marketingkosten	-36,3	-31,1	+16,8%
IT-Kosten	-18,1	-17,1	+5,9%
Einkaufskosten	-26,6	-16,2	+63,6%
Sonstige operative Kosten	-29,3	-27,7	+5,6%
Gesamte operative Kosten	-192,8	-163,5	+17,9%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	222,8	212,3	+5,0%
<i>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</i>	<i>57,3%</i>	<i>60,0%</i>	<i>-2,7Pp</i>

- ✓ Höhere Kapitalisierungsrate (aktivierte Eigenleistungen) vor allem aufgrund der Entwicklungen bei Vermietet.de.
- ✓ Personalkosten stiegen durch die Integration der Mitarbeiter von Vermietet.de und IV24 sowie durch den Personalaufbau bei ImmoScout24.
- ✓ Die Marketingkosten stiegen aufgrund verstärkter Marketingaktivitäten zur Gewinnung von Hauseigentümerkontakten.
- ✓ Erhöhte Einkaufskosten sind mit Leads und Plus-Produkten verbunden.

Unser Nettoergebnis 2021 ist durch relativ hohe nicht-operative Effekte gekennzeichnet

(in Mio. €)	2021	2020	+/-
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	222,8	212,3	+5,0%
Nicht-operative Kosten	22,0	14,0	+57,1%
Berichtetes EBITDA	200,8	198,3	+1,3%
Abschreibungen	-63,1	-51,5	+22,5%
EBIT	137,7	146,8	-6,1%
Finanzergebnis	-5,0	-4,9	-2,0%
Vorsteuerergebnis	132,7	141,9	-6,5%
Ertragsteuern	-42,1	-39,5	+6,8%
Nettoergebnis*	90,6	102,4	-11,6%
<i>Ergebnis je Aktie (unverwässert, fortgeführtes Geschäft)</i>	1,03	1,00	+3,0%
Bereinigtes Nettoergebnis*	133,6	126,3	+5,8%
<i>Bereinigtes EPS (unverwässert, fortgeführtes Geschäft)</i>	1,52	1,24	+22,6%
<i>Gewichtete durchschnittl. Anzahl Aktien (Mio.)</i>	<i>88,1</i>	<i>102,2</i>	<i>-13,7%</i>

- ✓ Anstieg der nicht-operativen Kosten aufgrund höherer M&A-Kosten und LTIP-Effekte.
- ✓ Der Anstieg der Abschreibungen ist auf die Nutzungsrechte aus Leasingverträgen (neues Berliner Büro) und höhere aktivierte Vermögenswerte sowie eine Wertminderung der Marke FLOWFACT zurückzuführen.
- ✓ Der bereinigte Gewinn je Aktie (+22,6 %) wirkt sich wertsteigernd aus.
- ✓ Bereinigt um nicht-operative Posten, Abschreibungen auf PPA und AS24-bezogenes Finanzergebnis (netto)

Der Dividendenvorschlag nach den weiteren Rückkäufen beläuft sich auf **0,85 € je Aktie**

	2021	2020
Bereinigtes Nettoergebnis	133,6 Mio. €	137,1 Mio. €
Ursprünglicher Dividendenvorschlag	67,1 Mio. €	68,5 Mio. €
Angepasster Dividendenvorschlag	66,4 Mio. €	68,5 Mio. €
Ausschüttungsquote	48,2%	50,0%
Ursprünglich vorgeschlagene Dividende je Aktie (Aktienanzahl per 14.03.2022 ¹⁾ bzw. 31.12.2021)	0,84 €	0,70 €
Angepasste Dividende je Aktie (Aktienanzahl per HV)²⁾	0,85 €	0,82 €

79.920.015

¹⁾Aktien (ohne eigene Aktien) zum 14. März 2022*

1.812.744

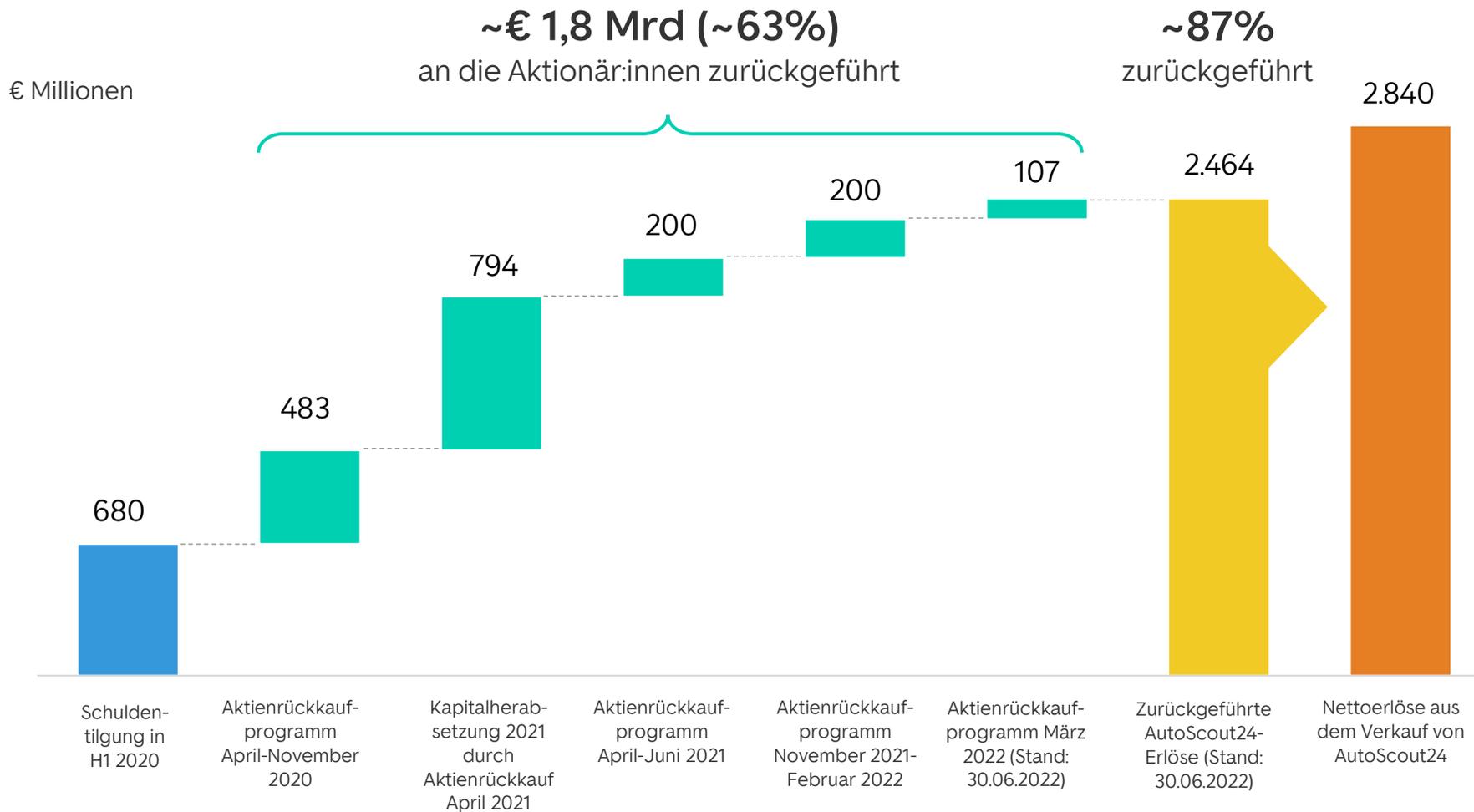
Eigene Aktien aus 350 Mio. € Rückkaufprogramm seit 14. März 2022

78.107.271

²⁾Aktien (ohne eigene Aktien*) zum 30. Juni 2022

- ✓ **Dividendenpolitik** der Scout24 SE sieht die Ausschüttung von 30% bis 50% des bereinigten Nettoergebnisses vor.
- ✓ Der Dividendenvorschlag liegt am oberen Ende der Quote.
- ✓ Das bereinigte Nettoergebnis 2020 beinhaltet noch 3 Monate AutoScout24.
- ✓ Aufgrund von **Aktienrückkäufen** liegt der Dividendenvorschlag über dem ursprünglichen Vorschlag.

Wir haben ~63% des Erlöses aus dem AutoScout24-Verkauf über Aktienrückkäufe an unsere Aktionär:innen ausgeschüttet

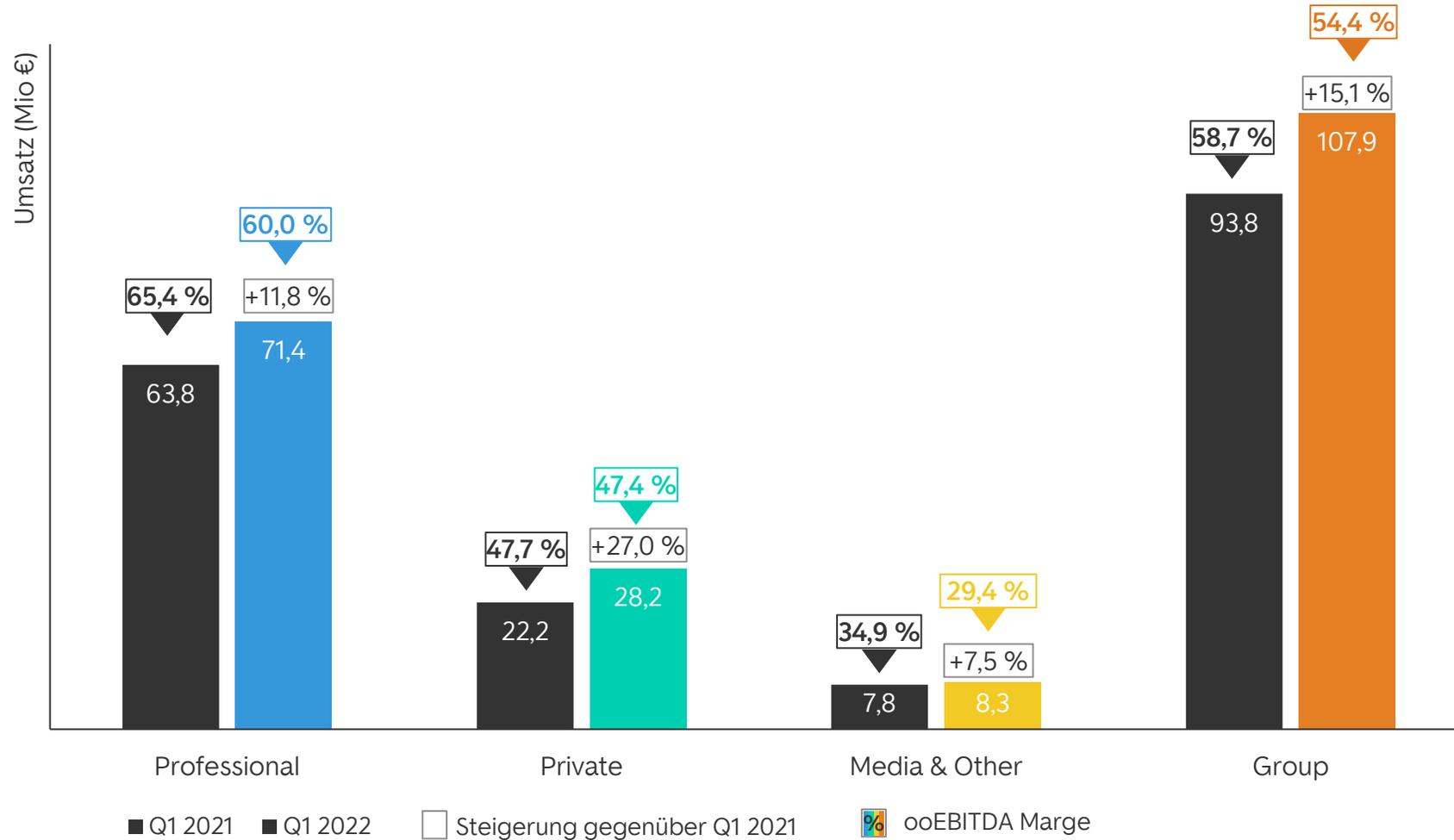


Seit April 2020 hat Scout24 **~63% des Nettoerlöses** aus dem AS24-Verkauf über Aktienrückkäufe an die Aktionäre zurückgegeben

- Rückkäufe von insgesamt ~26,7 Millionen Aktien
- Kapitalherabsetzungen von insgesamt 25,5 Millionen Aktien
- **Wertsteigernd für Aktionär:innen**

Rückzahlung von Schulden mit Leverage-Ziel im Einklang mit Vergleichsunternehmen

Die starke Umsatzdynamik setzt sich auch in Q1 2022 fort



107,9 Mio. €

+15,1 %
Konzernumsatz

58,6 Mio. €

+6,5 %
EBITDA aus gewöhnlicher
Geschäftstätigkeit
(54,4% Marge)

59,7 Mio. €

+8,5 %
EBITDA aus gewöhnlicher
Geschäftstätigkeit
bei 55,7% Marge
(exkl. Vermietet.de and Propstack)

Auch im **Bereich Nachhaltigkeit** machen wir große Fortschritte



Environment
Umwelt



Social
Soziale Verantwortung



Governance
Unternehmensführung

- **Reduzierung des CO2-Fußabdrucks** auf ein Minimum bis 2024 und Erreichen der **CO2-Neutralität** bis 2025
- Gezielte **Klimaschutzmaßnahmen**
- Erfassung einer **jährlichen Klimabilanz**

- Erhöhung des Anteils von **Frauen und nicht-binären Personen in Führungspositionen**
- Weiterentwicklung unseres **Rekrutierungsprozesses**
- Fokus auf **Obdachlosigkeit und Diversität & Inklusion**

- Nachhaltigkeitsbericht nach **HGB** und **GRI**, jetzt mit **EU-Taxonomie**
- Verankerung von Nachhaltigkeitsaspekten in der **Vorstandsvergütung** und **Finanzierung**
- Eingliederung der neuen Lieferanten an unseren **Verhaltenskodex**
- Zertifizierung des **Informationssicherheitssystems** nach **ISO27001** bis 2025



Scout24

Moving to the next level

Scout24 SE Hauptversammlung
30. Juni 2022