

CREATING FUTURE NETWORKS

SCOUT24 AG | Hauptversammlung | 30. August 2019



Disclaimer

Dieses Dokument wurde erstellt von der Scout24 AG (die „Gesellschaft“ und zusammen mit ihren direkten und indirekten Tochtergesellschaften „der Konzern“) 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 negativer 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 internationale 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.

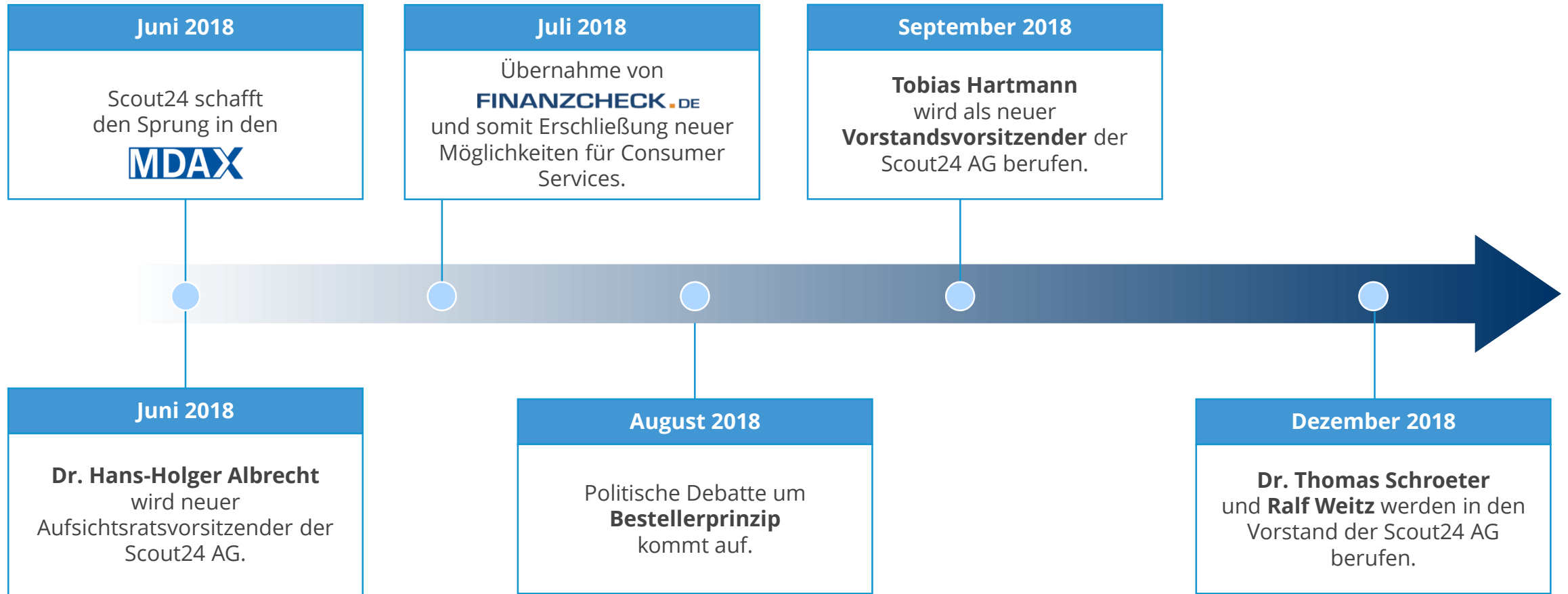
Dieses Dokument ist kein Angebot für den Verkauf von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten von Amerika. Bei fehlender Registrierung, oder bei fehlender Befreiung der Registrierung, sollen keine Wertpapiere innerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika, gemäß dem U.S Securities Act von 1933 in ergänzter 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 2018 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.

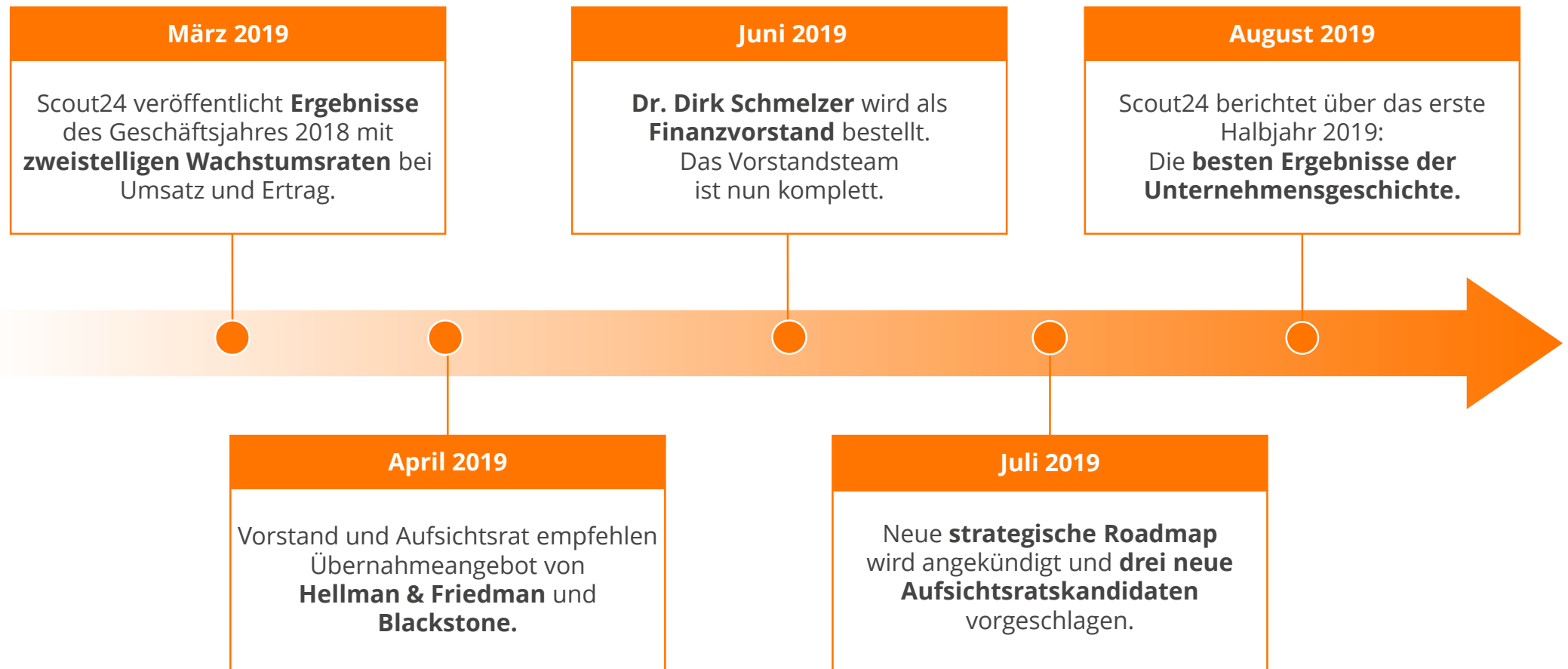
Tagesordnung Scout24 AG Hauptversammlung 2019

1. Vorlage des Jahresabschlusses 2018
2. Verwendung des Bilanzgewinns
3. Entlastung des Vorstands für 2018
4. Entlastung des Aufsichtsrats für 2018
5. Wahl des Abschlussprüfers
6. Wahlen von Aufsichtsratsmitgliedern
7. Beschluss von Unternehmensverträgen
 - a. Beschluss des Ergebnisabführungsvertrags mit der Consumer First Services
 - b. Beschluss der Änderungen von bestehenden Ergebnisabführungsverträgen

2018 war ein ereignisreiches Jahr...



... und wir überzeugen mit unserer Geschäftsentwicklung in 2019



Unser gestärktes Führungsteam steht für Wachstum und Wertsteigerung

Die heutigen Redner



Tobias Hartmann
Vorstandsvorsitzender



Dr. Dirk Schmelzer
Finanzvorstand

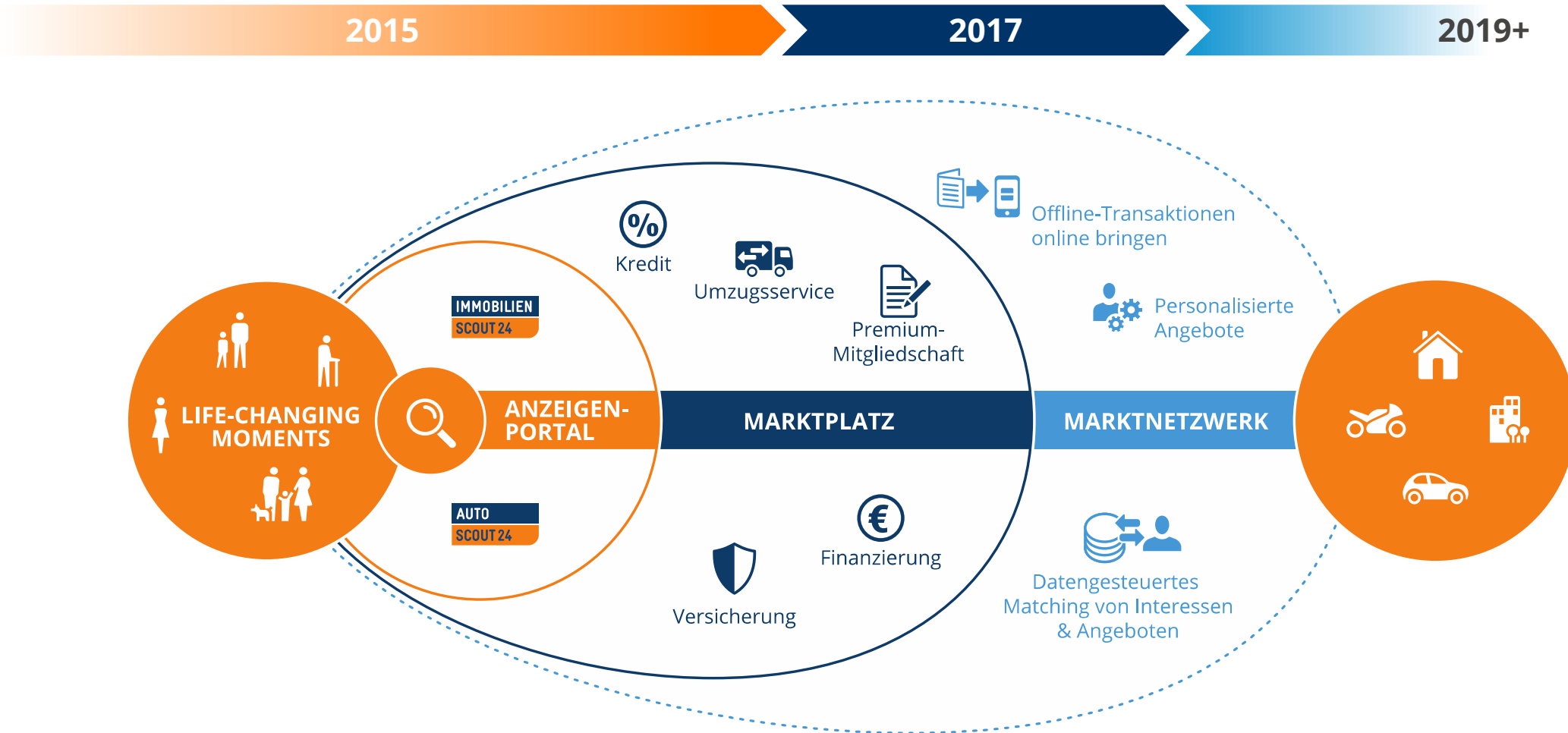


Ralf Weitz
Chief Commercial Officer

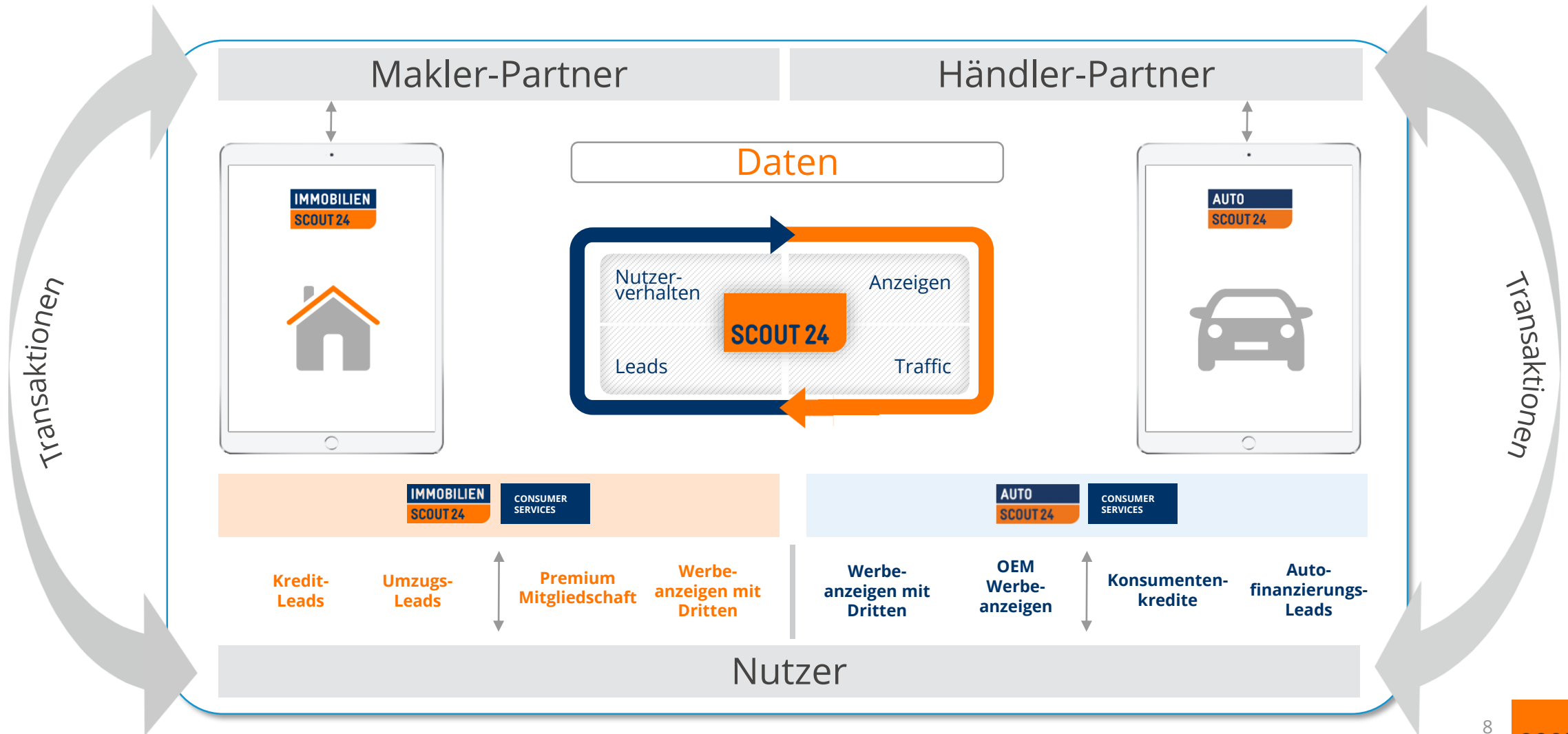


Dr. Thomas Schroeter
Chief Product Officer

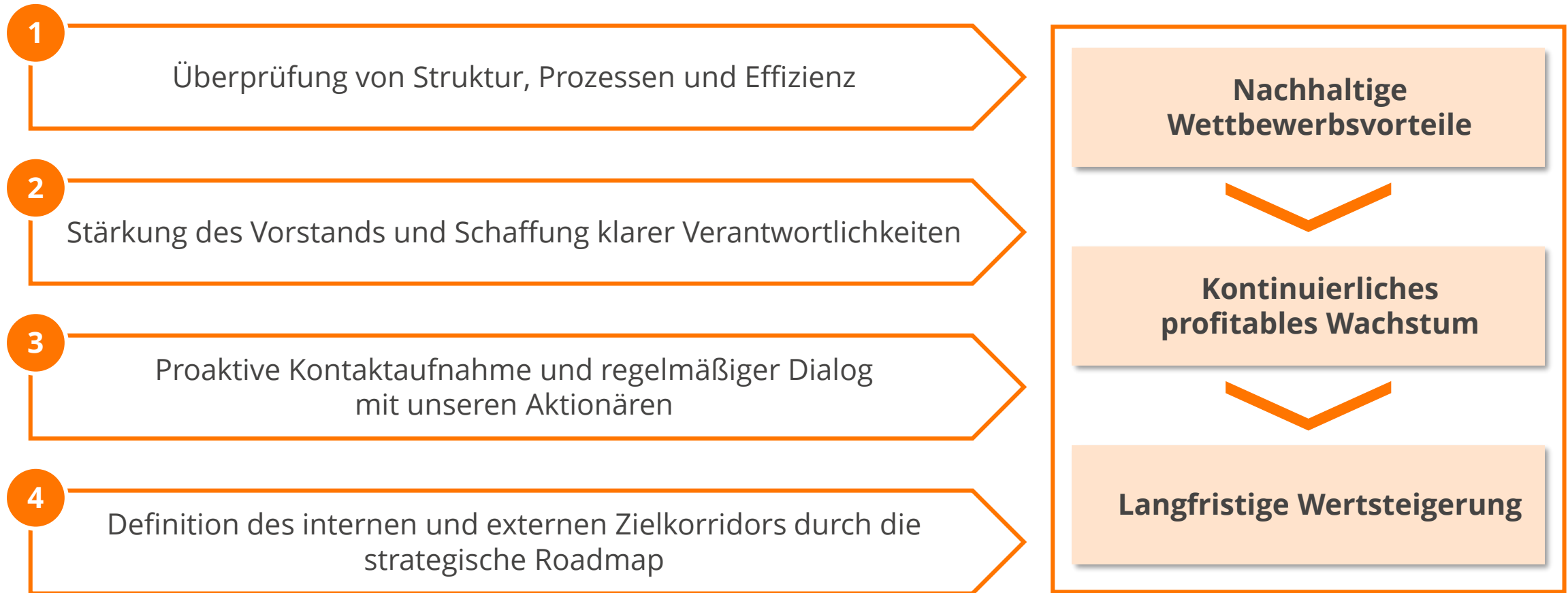
Wir entwickeln uns seit dem Börsengang kontinuierlich vom Anzeigenportal zum Marktnetzwerk



Wir haben datengetriebene Marktnetzwerke entlang unserer beiden Kern-Geschäftsfelder etabliert



Das Vorstandsteam hat eine klare Agenda für 2019 und darüber hinaus



1) EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

Wir sind der wichtigste Marktplatz für unsere Partner und Kunden – und relevanter denn je

**Führende
Marktpositionen**

**>3 Millionen¹
aktive Anzeigen**

**213 Millionen
Besuche² unserer
Kernmarken**
(+9% ggü. Vorjahr)

**Das bisher höchste
Umsatzwachstum³
im 1. Halbjahr 2019**
(+20% ggü. H1 2018)

**171 Millionen
mobile Nutzer
(~80% aller Nutzer)**
(H1 2018: 148 Mio.)

SCOUT 24

**57% organische
EBITDA-Marge**
aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit
im 1. Halbjahr 2019
(+7 Pp ggü. H1 2018)

1) Auf Basis aller Anzeigen.

2) Managementschätzungen, durchschnittliche monatliche Besuche, gemessen mit eigener Besucher Beobachtung (Google Analytics).

3) Steigerung des Konzern-Halbjahresumsatzes um rund 20% auf 300,7 Millionen Euro, bereinigt um Konsolidierungseffekte lag die Wachstumsrate bei rund 14%.

Wir bauen unsere führende Marktposition bei ImmobilienScout24 weiter aus ...

Nutzer

96 Millionen
Besuche
(+9% ggü. Vorjahr)

+16%
Wachstum des
"Traffic" über mobile
Endgeräte

~3x
mehr verbrachte Zeit
als beim nächsten
Wettbewerber

Partner

1.9x
mehr Anzeigen als beim
nächsten Wettbewerber

+4%
Wachstum der Residential
Immobilien Partner
H1 2019: 14.850
H1 2018: 14.301

+1%
Wachstum der Business
Immobilien Partner
H1 2019: 2.808
H1 2018: 2.785



... und schaffen Mehrwerte für und mit unseren Partnern

Steigende Umsätze¹
mit Mehrwertdiensten und -Produkten

+17,2%

Umsatzzuwachs mit **VIA-Produkten**
im 2. Quartal 2019
(31,5% Umsatzanteil)

Premium
Anzeigen-
Produkte

Display-
Werbeanzeigen-
Produkte

Akquisitions-
Produkte

Steigender ARPU¹
mit Immobilien Partnern

+5,1%

Steigerung des
Residential Immobilien Partner ARPU
auf 659€ im 1. Halbjahr 2019

+13,0%

Steigerung des
Business Immobilien Partner ARPU
auf 1.715€ im 1. Halbjahr 2019

1) Gegenüber Vorjahresperiode

Optimaler Service mit immer neuen Produkten für alle relevanten Zielgruppen



1

Suchende / Nutzer

- Bestes Angebot durch Marktführerschaft
- Nutzererfahrung: einfach, ansprechend & relevant
- Entscheidungshelfer
- Unterstützung entlang des gesamten Nutzer-Lebenszyklus



2

Anbieter / Eigentümer

- Unterstützung bei der Maklerauswahl
- Verkauf zum optimalen Preis
- Sicherheit und Effizienz bei der Transaktion
- Erfolgsgarantie



3

Makler / Partner

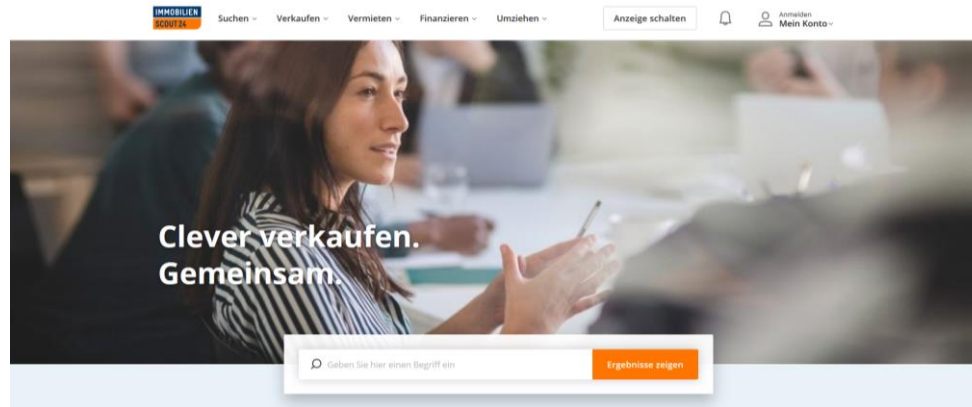
- Der effizienteste Vertriebsweg
- Die besten Produkte für Akquise und Markenbildung
- Hintergrundinformationen durch den Marktnavigator

Premium-Mitgliedschaft: Wir verhelfen zu mehr Effizienz und höheren Chancen für den Suchenden



- ✓ Frühzeitiger Zugang und Informationsvorsprung
- ✓ Komfortable Bewerbermappe zur sofortigen Übersendung
- ✓ Zusätzlicher Vorteil durch sofortige Kautionszusage

Home Seller Hub: Wir unterstützen Eigentümer beim Verkaufsprozess



1

Aktivitäten von Eigentümern mit Verkaufsabsicht ...

- Bewertung
- Überprüfung der Nachfrage
- Durchsicht von Anzeigen
- ImmobilienAtlas

2

... die sie zu unserem **Home Seller Hub** führen, das relevante Hintergrundinformationen bietet ...

Marktdaten zu Ihrer Immobilie

Aktueller Immobilienwert	490.000 - 860.000 €
Interessenten Ihrer Immobilie	1.768
Vergleichbare Immobilien	457
Preisentwicklung seit 2016	+13%

1. Verkauf abwägen

Haus in 10243 Berlin

5 Z. 128 m² Wohlfäche 300 m² Grundstück

Nachfrage testen

Ihre Makler vor Ort

Neue Anfrage

Herr M. Agent

Sehr geehrter Herr Mustermann, ich habe Ihre Immobilie...

Top Makler

Frau L. Agentin

Herr P. Legend

Herr R. Müller

Weiterführende Artikel

Zeitplanung	Zeitpunkt	Wertermittlung
Wie lange dauert ein Verkauf im Durchschnitt?	Wann wäre der richtige Zeitpunkt zum Verkauf?	Was ist meine Immobilie wert?

3

... so dass der Verkaufsprozess beginnen kann ...

- mit Unterstützung eines Maklers
- mit einer privaten Anzeige auf IS24

Top-list-All & Image Boost: Wir helfen Maklern bei ihrer Markenbildung und Akquise

Ergebnisliste

Suchen - Verkaufen - Vermieten - Finanzieren - Umbauen - Anlagenschulden

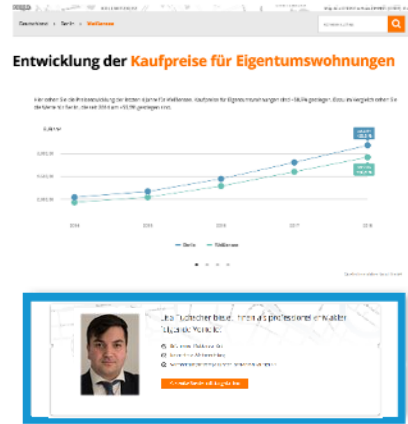
37 Häuser zum Kauf in Perlach

Perlach: Immobilienmarkt und Preise

Immobilienbewertung vom Profi

Herr Ender Gülcin
Gülcin Immos GmbH

Marktinformation



Herr Ender Gülcin bietet Ihnen als professioneller Makler folgende Vorteile:

- Erfahrener Makler vor Ort
- Qualifizierte Wertermittlung
- Vernetzungsmöglichkeit für den besten Verkaufsergebnis

Kostenlos Wertermittlung starten

Sie überlegen zu ...

verkaufen

vermieten

selbst kaufen

selbst mieten

Immobilienmaklerverzeichnis

Ihre Immobilienbewertung vom Profi

ImmobilienScout24 empfiehlt Ihnen: Münchner Immobilienverrentung GmbH

Ender Gülcin bietet Ihnen als professioneller Makler folgende Vorteile:

- Erfahrener Makler vor Ort
- Qualifizierte Wertermittlung
- Vernetzungsmöglichkeit für den besten Verkaufsergebnis

Kostenlos Wertermittlung starten

Es liegen noch keine Bewertungen von Eigentümern vor.

Tätig in	Spezialisiert auf	Dienstleistungen
München München (Stadt)	Wohnungen zum Kauf Neuzeit zum Kauf Verrentung von Immobilien Neubauftrag, Wohnrecht Rückverrentung Immobilienbewertung	Dipl.-Fachverrentung Immobilienbewertung Makleradresse Bothstraße 11-15 81675 München

Über Münchner Immobilienverrentung GmbH

WOMEN IM ALTER

Die MÜNCHNER IMMOBILIENVERRENTUNG ist als regionales Unternehmen auf die Verrentung und Vermittlung von Immobilien in München und im Münchner Umland spezialisiert.

Mit verschiedenen Modellen stehen wir allen Immobilienbesitzern zur Seite, die das in ihrer Immobilie gebundene Vermögen nutzen wollen, ohne jedoch die eigenen vier Wände verlassen zu müssen.

Aktuelle Objekte

4	100%	0%
Interne Objekte	Kaufobjekte	Mietobjekte

Das sagen Eigentümer

1.8.2019

Ich habe mich in jeder Beziehung voll und ganz auf Frau Fuchscher und Herrn Deuze verlassen können. Sie waren kompetent, immer ansprechbar und auch erreichbar. Ihre sensible und menschliche Umgang bei unseren Gesprächen war für mich ein weiterer Pluspunkt. Habe keine Verleumdungen vorzuziehen, da ich mit der „Jahresbewertung“ mehr als zufrieden war und die Münchner Immobilienverrentung wärmstens weiterempfehlen kann.

Referenzen

(Dieser Anbieter hat noch keine Kundenmeinungen veröffentlicht)

Direktkontakt

Gülcin Immos GmbH
Bothstraße 11-15
81675 München

Offnungszeiten
Mo. 9:00 - 18:00 Uhr
Di. 9:00 - 18:00 Uhr
Mi. 9:00 - 18:00 Uhr
Do. 9:00 - 18:00 Uhr
Fr. 9:00 - 18:00 Uhr

Kostenlos Wertermittlung starten

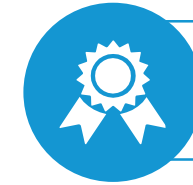
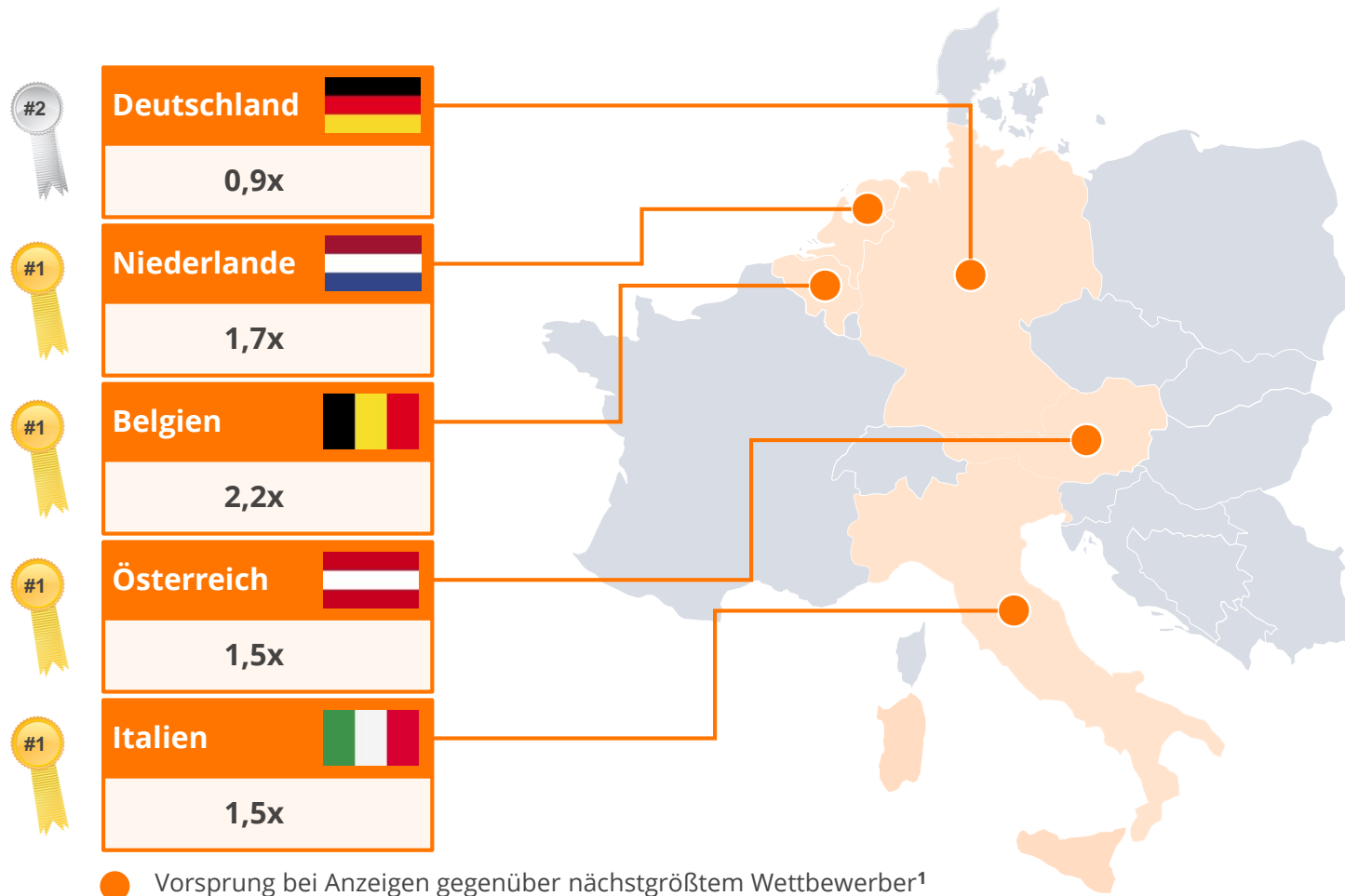
Gülcin Immos GmbH

✓ Erhöhte Chancen auf Nachfragen von Verkäufern

✓ Erhöhung der Sichtbarkeit im lokalen Umfeld

✓ Auspielung über Desktop und mobile Endgeräte

AutoScout24 ist ein führender europäischer Marktplatz



- **Führende Position** in 5 europäischen Kernmärkten



- **Internationales Geschäft** macht **48% des Gesamtumsatzes** aus²



- Mehr als **2,5 Millionen Anzeigen**³



- **Rekord-Umsatzwachstum von 20%** (bereinigt) im 1. Halbjahr 2019

1) Vergleich basiert auf Anzahl der Anzeigen zum Ende der jeweiligen Periode. Für AS24 nur auf Basis der Händleranzeigen, AutoTrader.nl und Gebrauchtwagen.at wurde entsprechend angepasst.

2) Basiert auf AS24 Umsätzen des GJ 2018, inklusive OEM Direct Umsätze

3) Alle Anzeigen im ersten Halbjahr 2019

Wir sind die starke Nummer 2 im deutschen Automobil-Anzeigenmarkt ...

Händler-Partner¹

-16,2%

Reduzierung der Händler-Partner
von 26.752 zum Ende Juni 2018
auf 22.413 zum Ende Juni 2019

- Optimierung der Kundenstruktur
- Verkauf TruckScout24

Händler-Anzeigen²

-0,4%

leichter Anzeigenrückgang
von 964 Tsd. zum Ende Juni 2018
auf 960 Tsd. zum Ende Juni 2019

- Marktposition behauptet
- Rückgang im Markttrend

Besuche³

+8%

Zunahme der Sessions
von 50 Mio. im 1. Halbjahr 2018
auf 54 Mio. im 1. Halbjahr 2019
(+16% über mobile Endgeräte)

- Mobile-first Strategie
- Anteil mobile Zugriffe von 74%
auf 79% gestiegen

1) Managementschätzungen. Inklusive Nutzfahrzeug-Händler (CVM=Commercial Vehicle Market = TruckScout24)

2) Managementschätzungen.

3) Managementschätzungen. Basiert auf allen Besuchen der AS24 Plattform per App, mobile Web, sowie Desktop, inklusive Traffic von Osteuropäischen Sprachversionen;
basiert auf monatlichem Durchschnitt.

... und können unsere führenden Marktpositionen im europäischen Ausland behaupten...

Händler-Partner¹

-1,3%

Reduzierung der Händler-Partner von 22.013 zum Ende Juni 2018 auf 21.717 zum Ende Juni 2019

Händler-Anzeigen²

+4,3%

Anzeigenzuwachs von 950 Tsd. zum Ende Juni 2018 auf 991 Tsd. zum Ende Juni 2018

Besuche³

+9%

Zunahme der Sessions von 52 Mio. im 1. Halbjahr 2018 auf 57 Mio. im 1. Halbjahr 2019 (+24% über mobile Endgeräte)

- Anteil mobile Zugriffe von 71% auf 80% gestiegen

1) Managementschätzung. Inklusiv Nutzfahrzeug-Händler

2) Managementschätzung.

3) Managementschätzungen. Basiert auf allen Besuchen der AS24 Plattform per App, mobile Web, sowie Desktop. Gemessen mit eigener Traffic Beobachtung (Google Analytics).

... und schaffen signifikante Mehrwerte

Steigende Umsätze¹
mit Mehrwertdiensten und -Produkten

+16,0%

Umsatzzuwachs mit **MIA-Produkten**
im 2. Quartal 2019
(17,8% Umsatzanteil)

Premium Anzeigen-
Produkte

Display-Werbeanzeigen-
Produkte

Steigender ARPU¹
mit Händler-Partnern

+44,6%

Steigerung des
ARPU mit deutschen Händler-Partnern
auf 326€ im 1. Halbjahr 2019

+20,6%

Steigerung des
ARPU mit europäischen Händler-Partnern
auf 321€ im 1. Halbjahr 2019

1) Gegenüber Vorjahresperiode

2) Für die Vergleichbarkeit wurden die Vergleichsperiode, das 2. Quartal 2018, um den Umsatzbeitrag der entkonsolidierten AS24 Spanien bereinigt.

Direktverkauf: Der schnellste Weg zum Autoverkauf

1

2

3

4

Vier Verkaufsschritte

1

Indikative Online-Wertermittlung

2

Neutraler Fahrzeugcheck an einem nahe gelegenen Ort

3

Direkter Erhalt von Angeboten

4

Bezahlung per App

“Direktverkauf bietet dem Nutzer die Sicherheit, dass er die Transaktion mit einem ehrlichen Händler abwickeln wird, da die Partner von AS24 ausgewählt und zertifiziert sind”

- Ali El-Dirani (El-Dirani Automobile München)

Onlinekauf über AutoScout24: Maximaler Digitalisierungsgrad

1

AS24 macht den Autokauf einfach ...

- Neu-, Gebraucht- und Mietwagen
- Angebote aus ganz Deutschland
- Nahtlose Navigation auf der Benutzeroberfläche

2

... und bietet eine Vielzahl von Marken ...



- Verfügbarkeit einer Vielfalt sowohl von Topmarken als auch von preisgünstigen Marken

3

... von zertifizierten Partnern ...

- Vergleich von unterschiedlichen Anbietern
- Bewertungssystem für mehr Transparenz

4

... mit allen notwendigen Informationen ...

- Finanzierung und Versicherung direkt verfügbar

5

... über effiziente Kommunikationswege ...

- Kaufvertrag einfach online mit geringem Aufwand anfordern

6

... sicher und transparent.

- Vollständig abgesicherte Zahlung

Wir legen den Fokus auf langfristige Wertsteigerung

1 ✓

• Umfassender Review des Status Quo

- Struktur
- Prozesse

2 ✓

• Definition der strategischen Roadmap zur langfristigen Wertsteigerung

3 ✓

• Stärkung des Vorstands und Schaffung klarer Verantwortlichkeiten

4

• Fortlaufende Umsetzung der strategischen Roadmap

- Zwei-Säulen Organisationsstruktur: Steigerung von Effizienz und Agilität
- Optimierung der Kostenbasis: EBITDA-Marge¹ +200-300bps bis 2021
- Optimierung der Kapitalstruktur: € 300 Mio. Aktienrückkaufprogramm
- Prüfung strategischer Optionen für AutoScout24

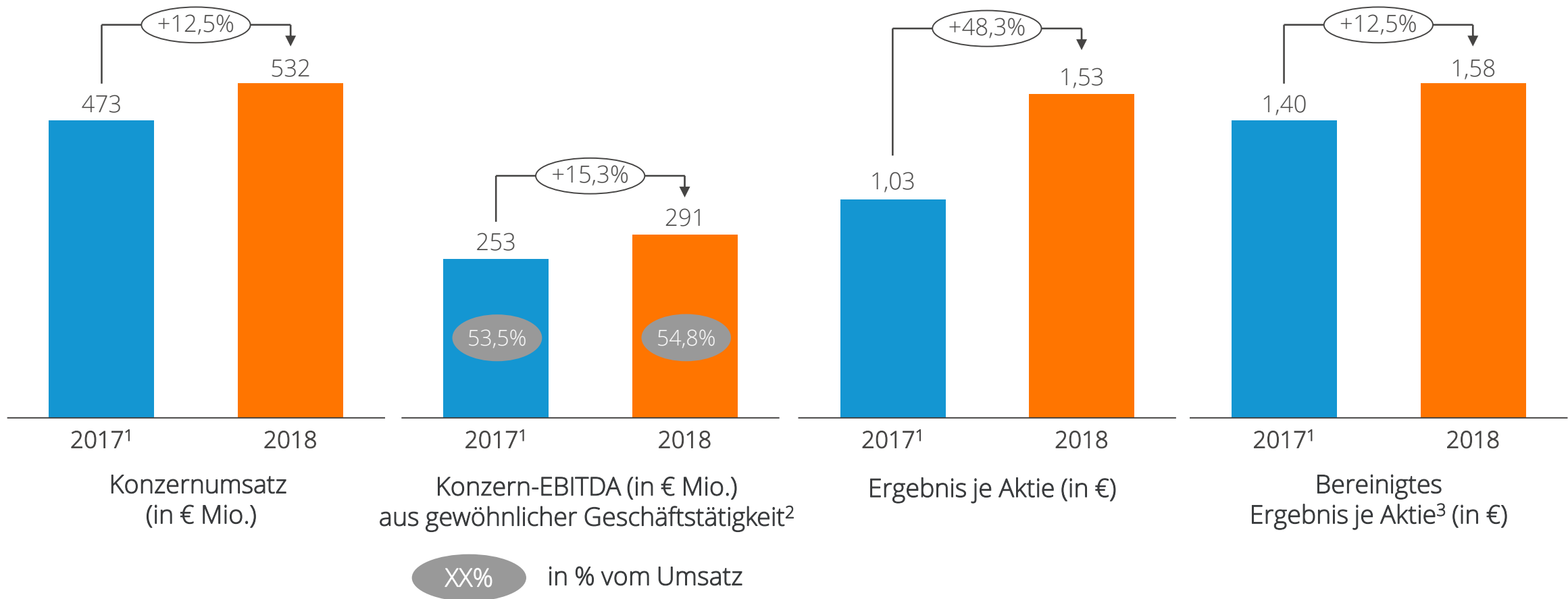
✓ = Abgeschlossen

¹) EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.



Finanzkennzahlen Geschäftsjahr 2018 und 1. Halbjahr 2019

Erneut starkes Umsatzwachstum sowie hohe Ertragskraft im Geschäftsjahr 2018



1) IFRS 15 wurde per 1. Januar 2018 angewendet und die Zahlen für 2017 wurden rückwirkend angepasst.

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

3) Exklusive nicht-operative und Sondereffekte, ohne Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände, die im Rahmen von Kaufpreisallokationen identifiziert worden sind, sowie basierend auf einer normalisierten effektiven Steuerrate.



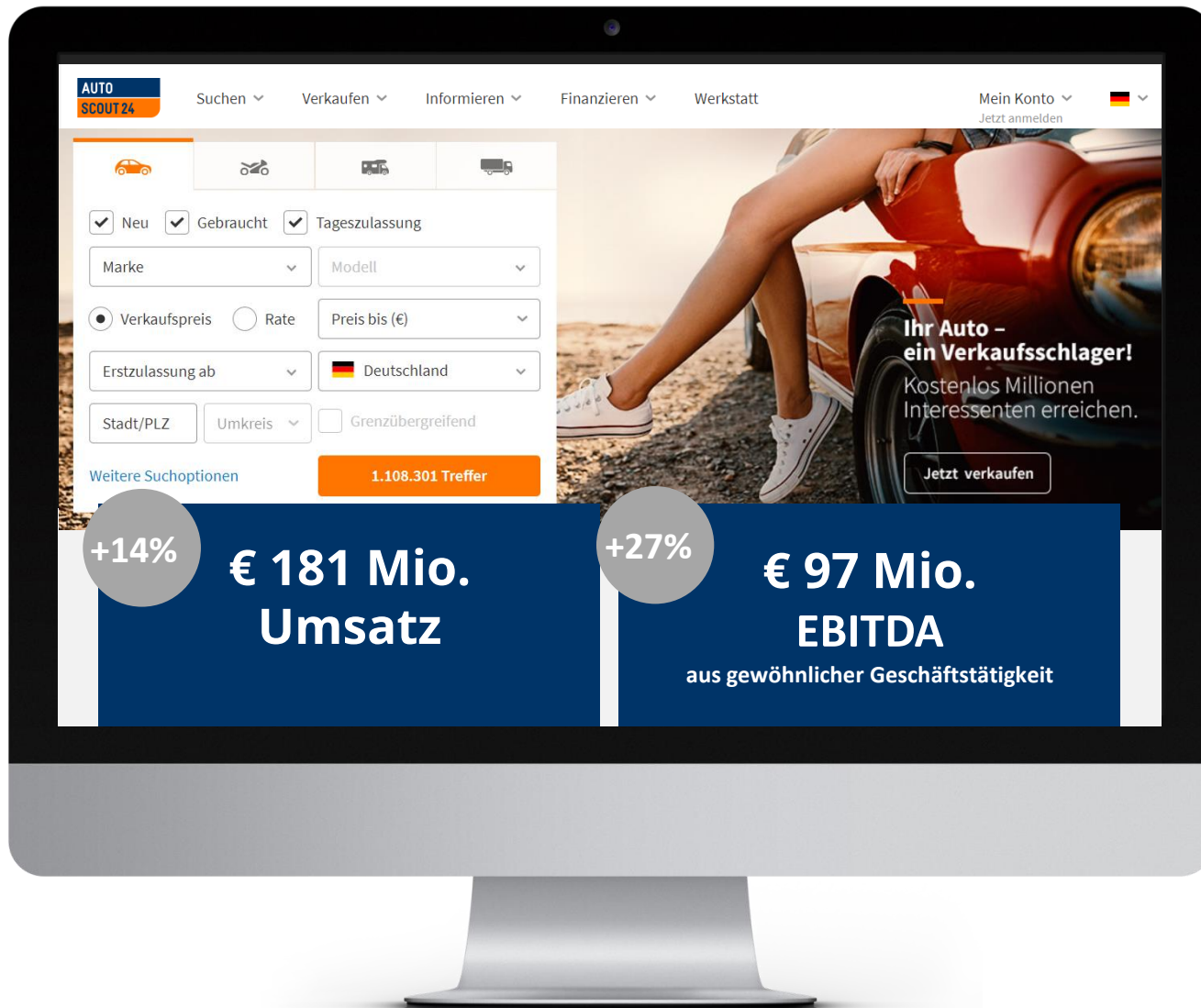
Das Jahr 2018 bei ImmobilienScout24

- Prognose für 2018 voll erfüllt
- Anzahl der Immobilienpartner insgesamt um 8% gestiegen
- Geringe Kundenabwanderung sowie hohe Kundenrückgewinnung und Neuakquisition
- Anzeigenvorsprung gegenüber Wettbewerb weiter gesteigert
- Profitabilität¹ bei 68%

1) Profitabilität als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in % vom Umsatz

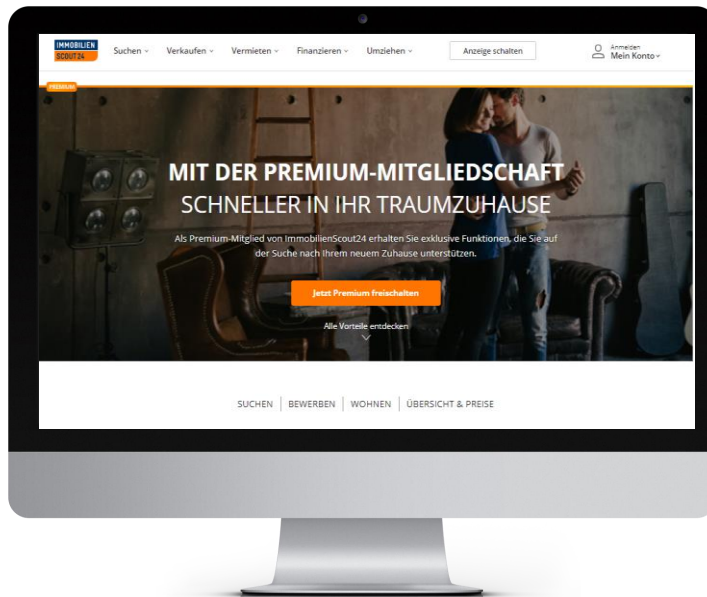
Das Jahr 2018 bei AutoScout24

- Umsatzprognose für 2018 voll erfüllt, Profitabilitätsprognose übertroffen
- Fokussierung des Vertriebs auf Kunden im Mittel- bis Großkundenbereich
- Marktpositionen in Deutschland und Europa gefestigt
- Profitabilität¹ bei 54%



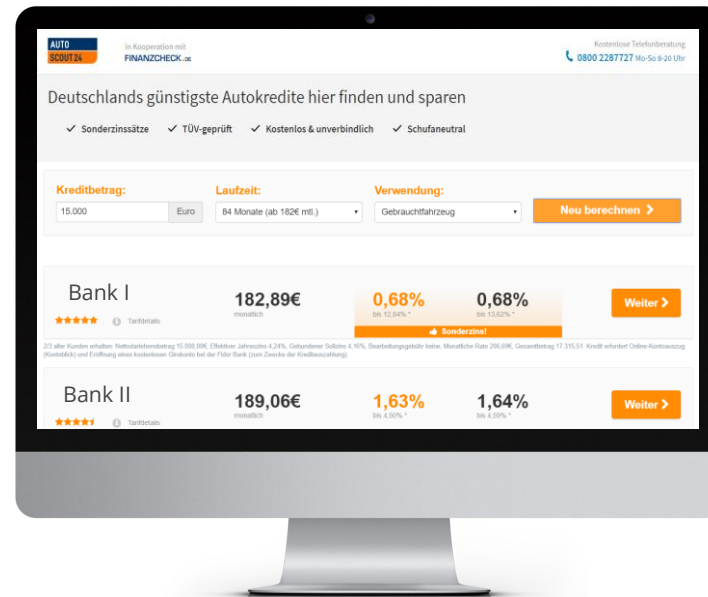
1) Profitabilität als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in % vom Umsatz

Das Jahr 2018 bei Consumer Services



+29%

€ 100 Mio.
Umsatz*



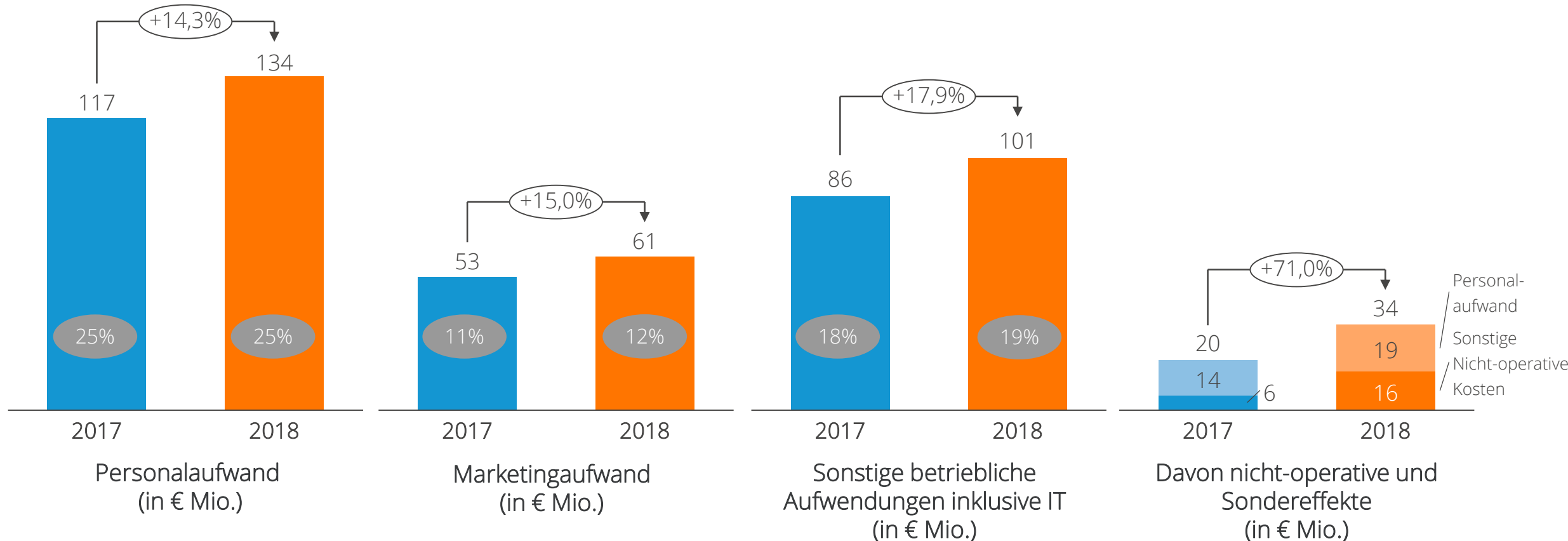
+12%

€ 32 Mio.
EBITDA*
aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit

- Prognose für 2018 übertroffen
- Alle Aktivitäten rund um Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette des Immobilien- oder Automobilmarktes
- Seit September 2018 inklusive FINANZCHECK.de
- Profitabilität¹ bei 32%

* Die Summen der vorgenannten Segmentumsätze und –EBITDA sind zur Berechnung von Konzernumsatz und –EBITDA um „Reconciling Items“ zu ergänzen
1) Profitabilität als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in % vom Umsatz

Die Betriebsaufwendungen sind aufgrund von Sonder- effekten überproportional zum Umsatz angestiegen



XX% in % vom Umsatz

Überleitung vom Konzernumsatz zum EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit

(in € Mio.)	2017	2018
Konzernumsatz	472,6	531,7
Aktivierete Eigenleistungen	15,1	18,6
Sonstige betriebliche Erlöse	1,1	2,8
Gesamtleistung	488,7	553,2
Betriebsaufwendungen	-255,9	-295,9
EBITDA	232,8	257,3
Davon nicht operative Sondereffekte	20,0	34,2
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	252,8	291,5

Hohe Finanzkraft und Liquidität durch hohe Profitabilität

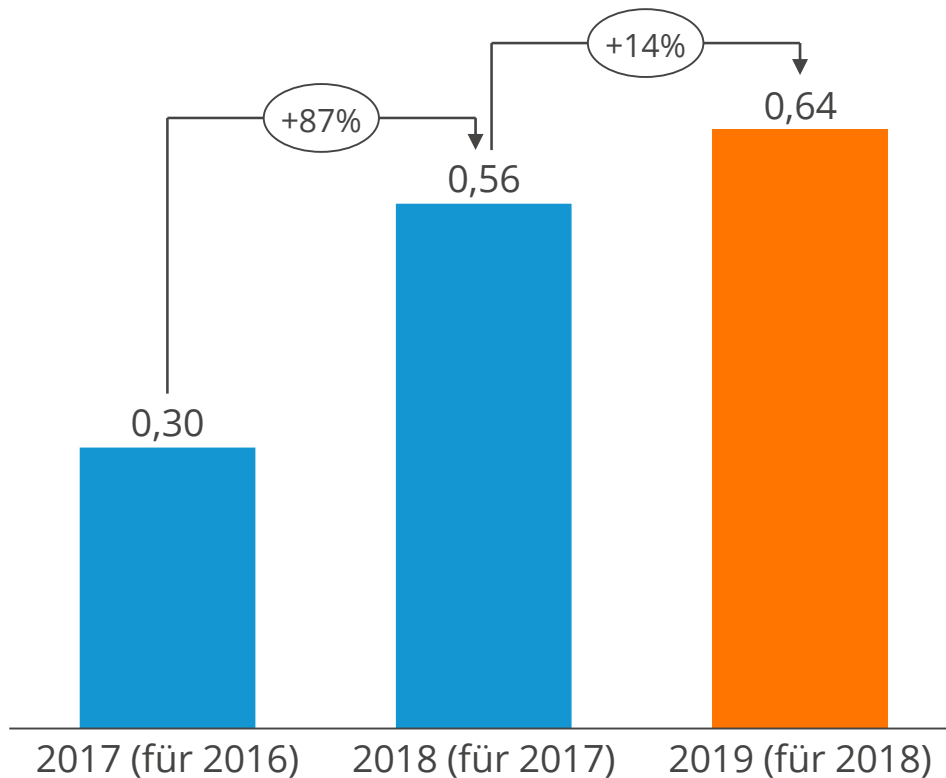
(in € Mio.)	31.12.2017	31.12.2018
Ergebnis nach Steuern	110,9	164,4
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	164,2	207,5
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-43,5	-294,1
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-107,5	88,3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	56,7	58,4

Der Anstieg der Bilanzsumme stammt im Wesentlichen aus der FINANZCHECK-Akquisition

(in € Mio.)	31.12.2017	31.12.2018
Bilanzsumme	2.140,5	2.464,7
Langfristige Vermögenswerte	2.025,2	2.295,8
Kurzfristige Vermögenswerte	115,3	168,9
Kurzfristige Verbindlichkeiten	159,2	148,0
Langfristige Verbindlichkeiten	915,8	1.143,9
Eigenkapital	1.065,5	1.172,8
Eigenkapitalquote	49,9%	47,6%

Wir beteiligen unsere Aktionäre am Erfolg und schlagen eine erhöhte Dividende von € 0,64 je Aktie vor

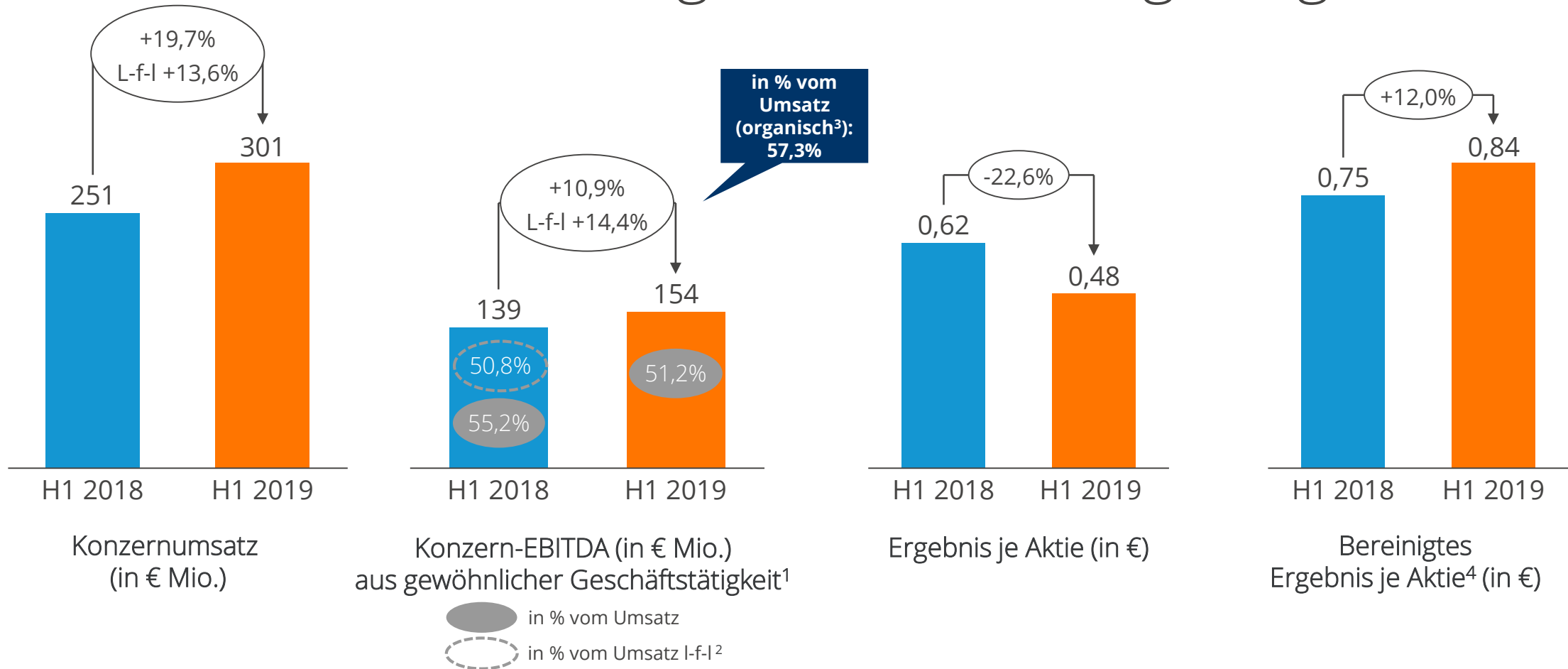
Dividendenentwicklung in € je Aktie



Eine Dividende in Höhe von 0,64 Euro je Aktie entspricht:

- einer Ausschüttung von 68,9 Mio. € (Vorjahr 60,3 Mio. €)
- 41% des bereinigten Ergebnisses je Aktie (Vorjahr 40%)

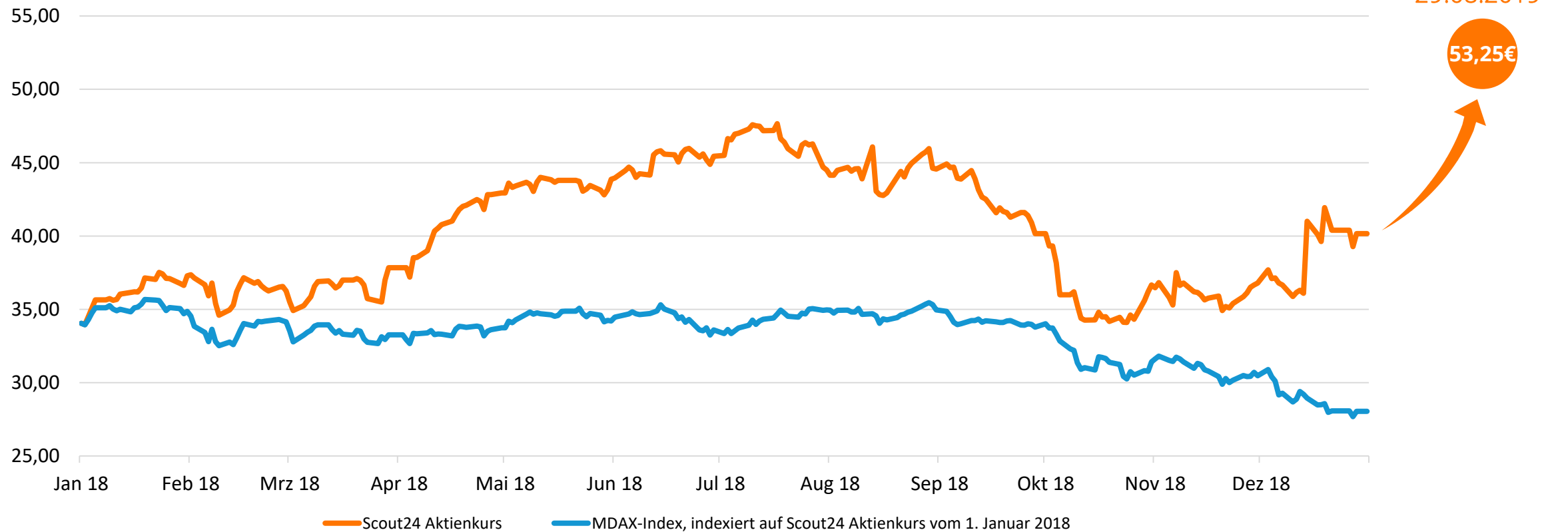
Auch im ersten Halbjahr 2019 haben wir unser starkes Wachstum und die Margenverbesserung fortgesetzt



1) EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht-operative und Sondereffekte.
 2) L-f-I (like for like): D.h. unter Berücksichtigung des Beitrags von FINANZCHECK.de für das gesamte Jahr 2018, sowie ohne Berücksichtigung der Beiträge der entkonsolidierten Gesellschaften AS24 Spanien und classmarkets in 2018.
 3) Organisch: Ohne Neuaquisitionen bzw. Desinvestitionen im Jahr 2018.
 4) Exklusive nicht-operative und Sondereffekte, ohne Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände, die im Rahmen von Kaufpreisallokationen identifiziert worden sind, sowie basierend auf einer normalisierten effektiven Steuerrate.

Der Scout24 Aktienkurs hat sich 2018 um 36%-Punkte besser entwickelt als der MDAX¹

Kurs² in €



1) Der Scout24 Aktienkurs war ab 14. Dezember 2018 beeinflusst von Übernahmegegerüchten. Bis zum 13. Dezember 2018 hat sich der Scout24 Aktienkurs um 20%-Punkte besser entwickelt als der MDAX
2) XETRA-Schlusskurs, Quelle: Capital IQ vom 29. August 2019

Wir sind auf gutem Weg, unsere Jahresziele 2019 zu erreichen

Umsatzwachstum¹

ImmobilienScout24	9,0% bis 11,0% berichtet: 8,0% bis 10,0%
AutoScout24	12,0% bis 14,0% berichtet: 9,0% bis 11,0%
Scout24 Consumer Services	15,0% bis 17,0% berichtet: hohe 30% bis niedrige 40%
Scout24 Gruppe	im niedrigen bis mittleren 10%-Bereich berichtet: 15,0% bis 17,0%

EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit

ImmobilienScout24	bis zu 70,0%
AutoScout24	bis zu 54,0%
Scout24 Consumer Services	bis zu 30,0%
Scout24 Gruppe	zwischen 52,0% und 54,0%

1) Um Konsolidierungseffekte bereinigt, d.h. unter Berücksichtigung des Beitrags von FINANZCHECK.de für das gesamte Jahr 2018, sowie ohne Berücksichtigung der Beiträge der entkonsolidierten Gesellschaften AS24 Spanien und classmarkets