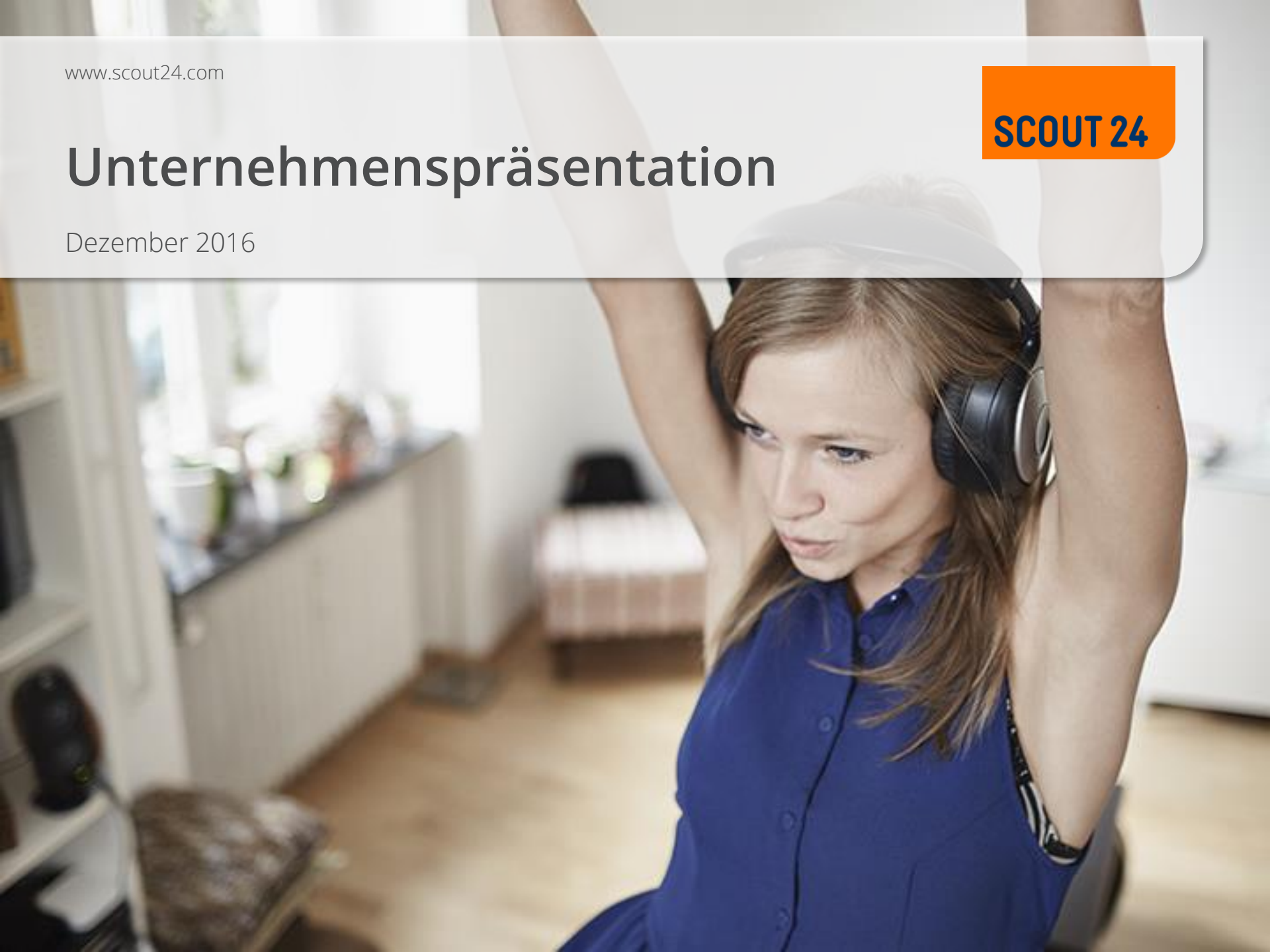


[www.scout24.com](http://www.scout24.com)

**SCOUT 24**

# Unternehmenspräsentation

Dezember 2016



# Disclaimer

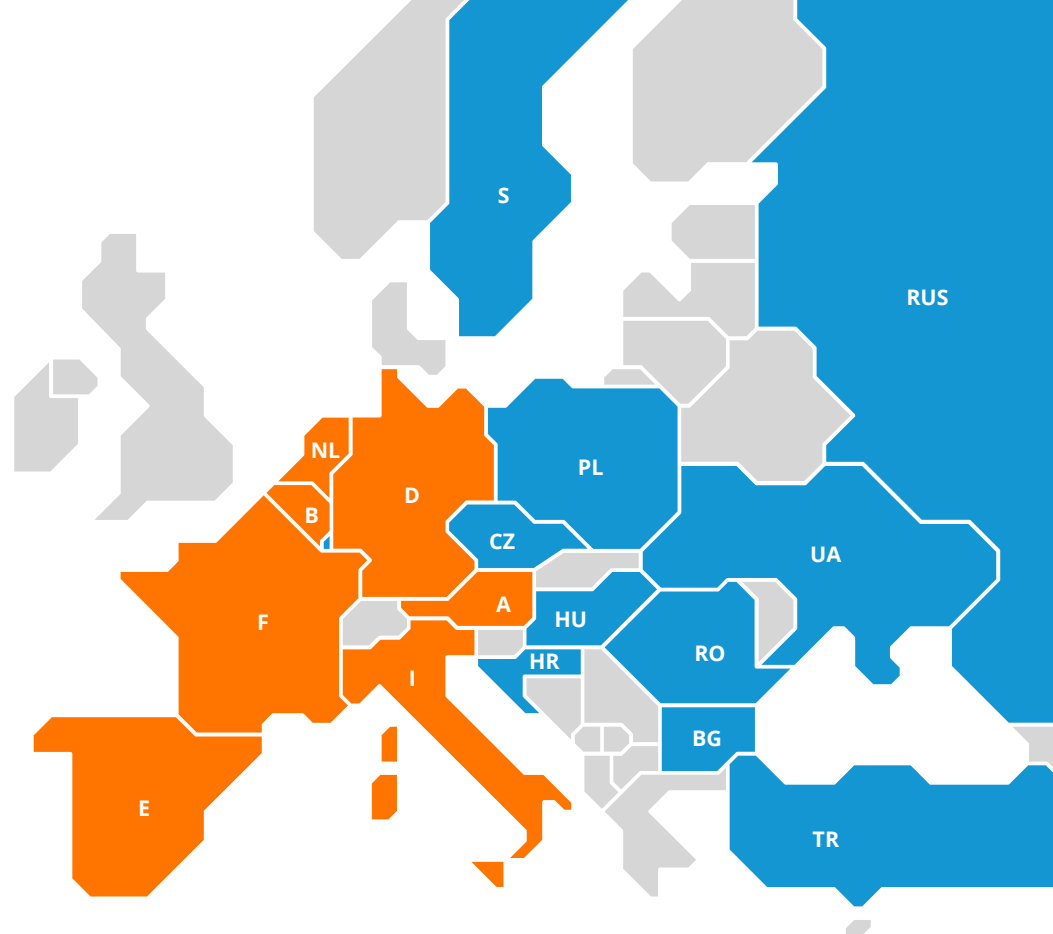
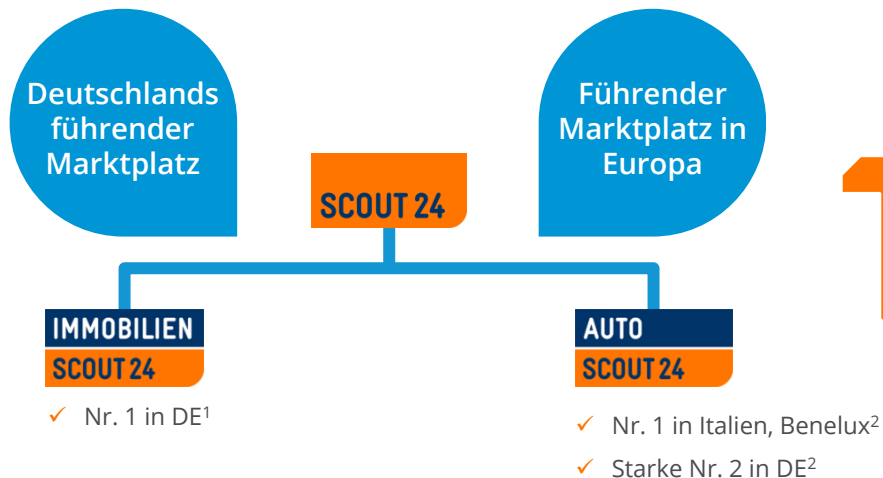
Dieses Dokument wurde erstellt von der Scout24 AG (die „Gesellschaft“ und zusammen mit ihren direkten und indirekten Tochtergesellschaften „der Konzern“) und stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf irgendwelcher Wertpapiere dar.

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.

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. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können jederzeit geändert, revidiert oder aktualisiert werden.

# Zwei führende Marktplätze unter einem Dach



Orange: Lokale Präsenz  
Blau: Lokale Sprachversionen

\* inklusive regionalen Sprachversionen unseres Marktplatzes in 11 Ländern.

1) Gemessen an der Zahl der Anzeigen; basierend auf Schätzungen des Vorstands

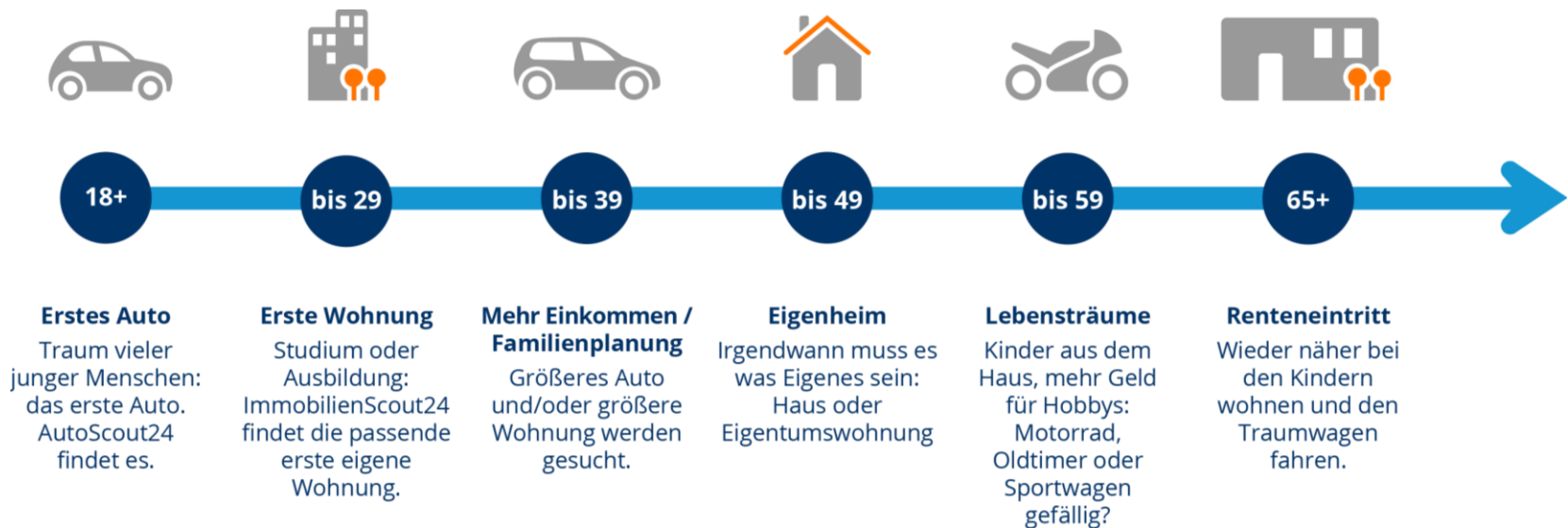
2) Gemessen an der Zahl der Anzeigen; im Vergleich zu regionalen Wettbewerbern in den jeweiligen Automärkten; Autobiz (Dezember 2015)

» Ein Haus zu finden und ein Auto zu kaufen sind wichtige Erlebnisse im Leben eines Menschen. Scout24 bietet digitale Marktplätze, die Menschen dabei unterstützen, ihre Träume von einer Immobilie oder einem Auto zu realisieren – einfach, effizient und stressfrei.

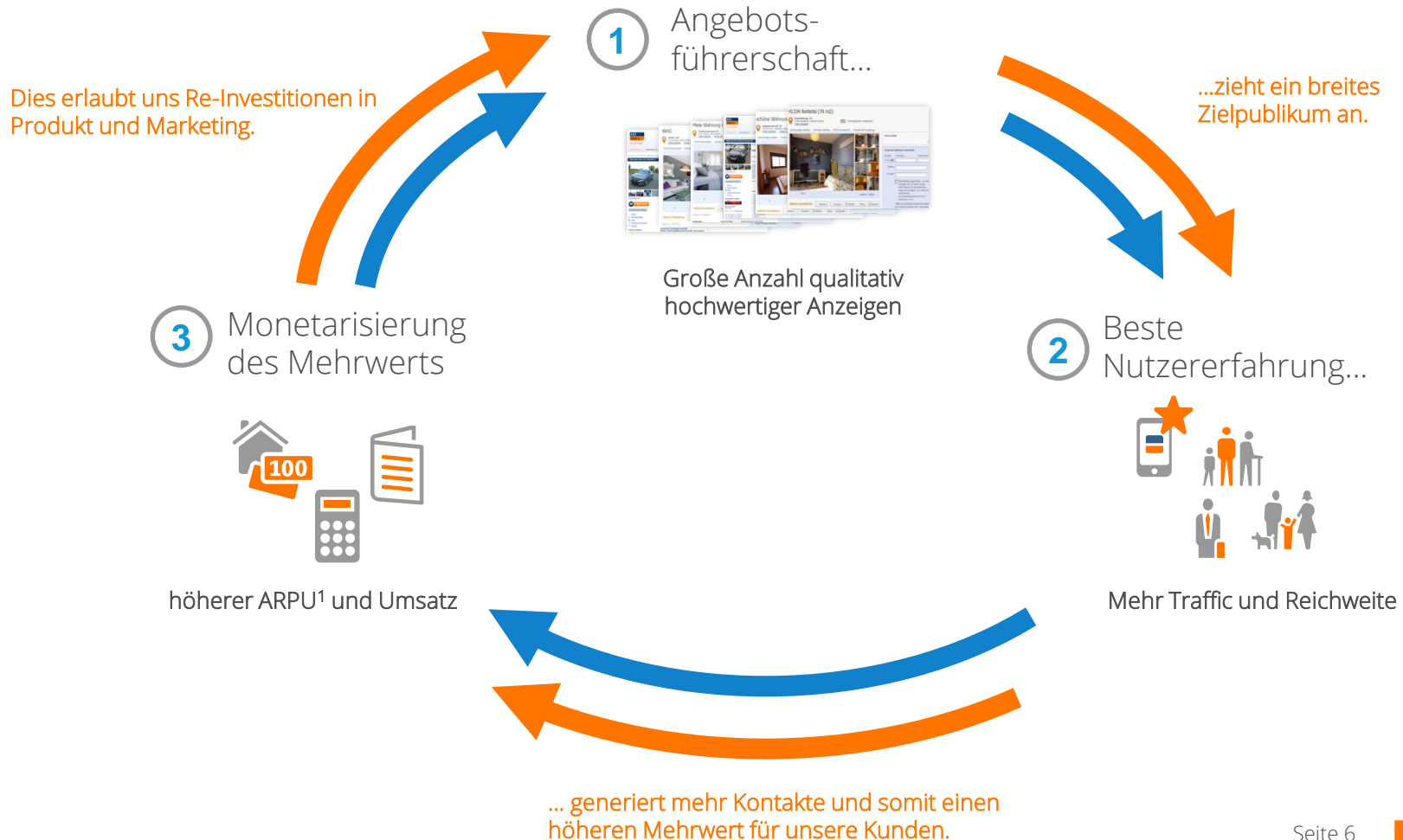


# Der richtige Partner

## für alle lebensverändernden Momente



# Unser Wachstumspfad



1) ARPU = Durchschnittlicher Erlös pro Makler bzw. Autohändler

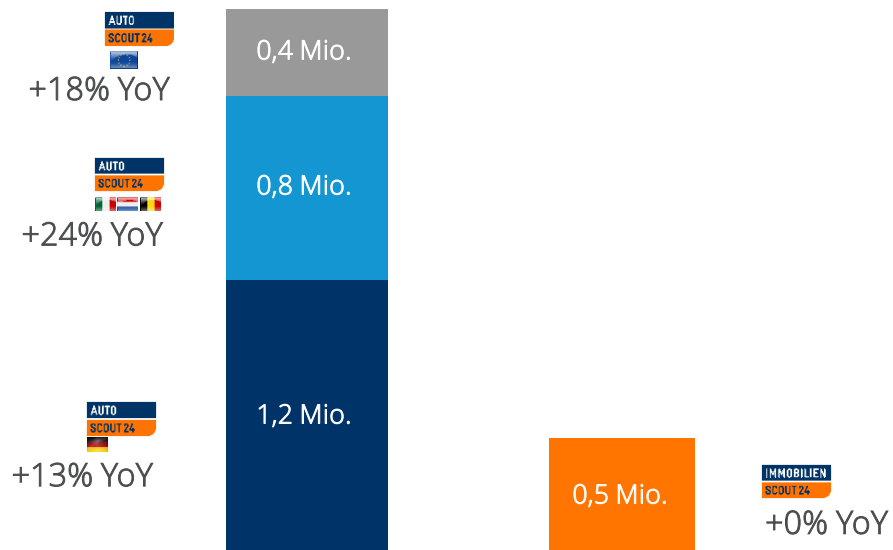
# Weiteres Wachstumspotenzial



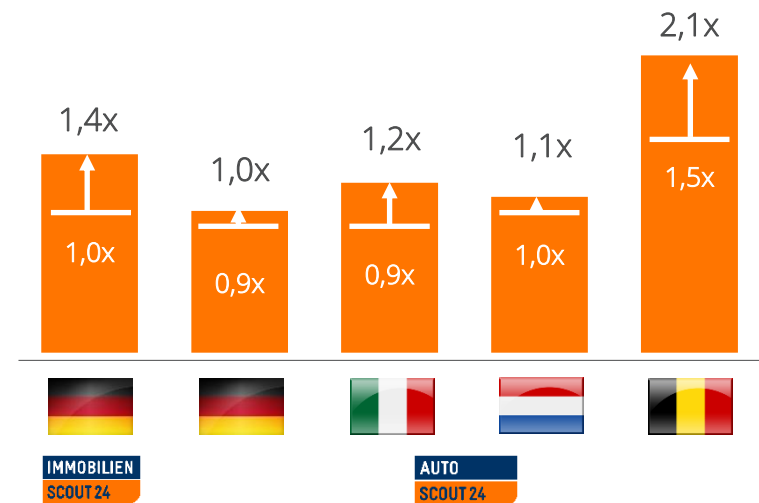


# Operative Highlights 2015

## Rekord Anzeigenvolumen



Knapp 3 Millionen aktive Anzeigen zum Ende Dezember 2015



Wir bauen unsere marktführenden Positionen weiter aus<sup>1</sup>

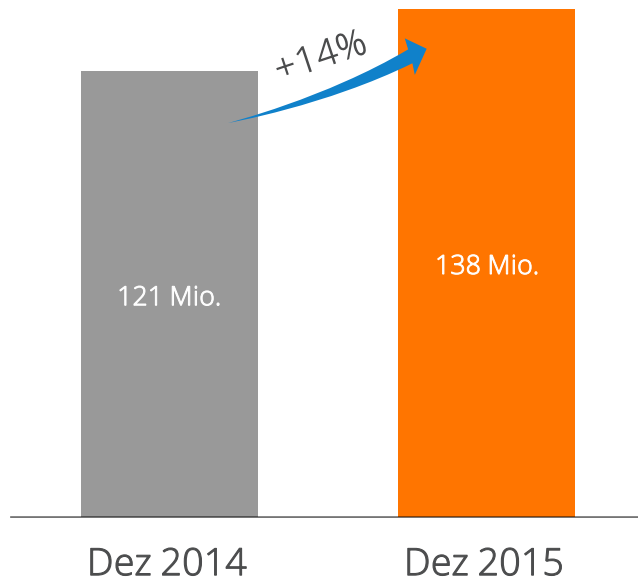
Quelle: Schätzungen des Vorstands, Autobiz (Dezember 2015)

1) Basierend auf Anzahl an Anzeigen im Vergleich zum nächsten Wettbewerber

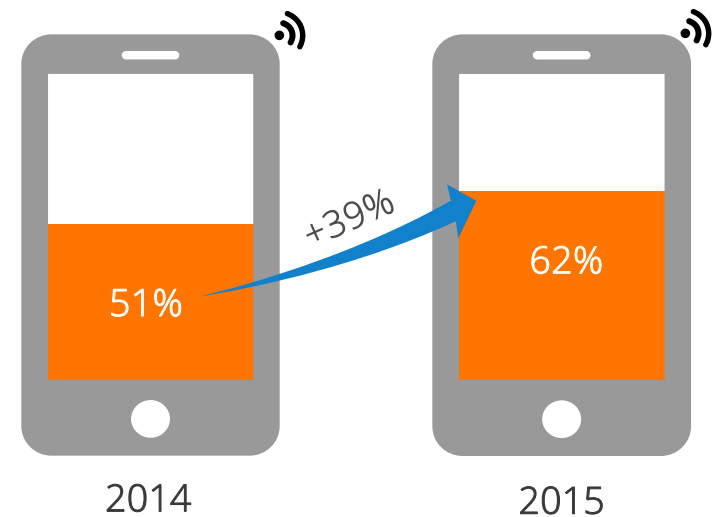


# Operative Highlights 2015

## Rekord Traffic-Volumen



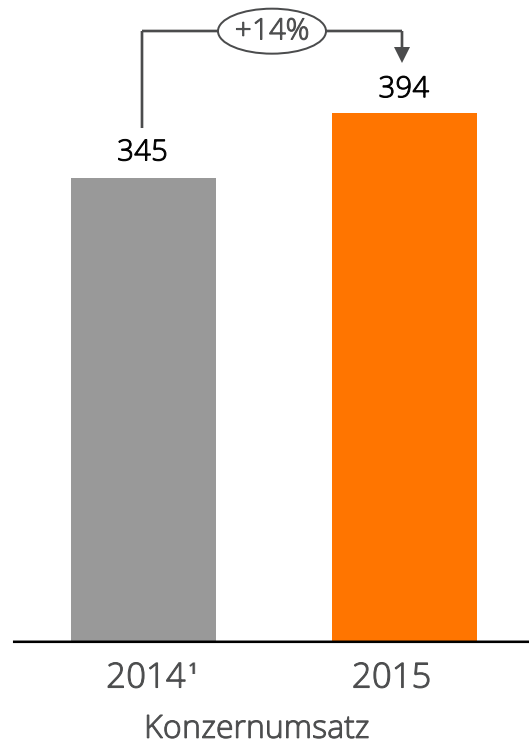
Besucher der Kernplattformen um 14% gewachsen



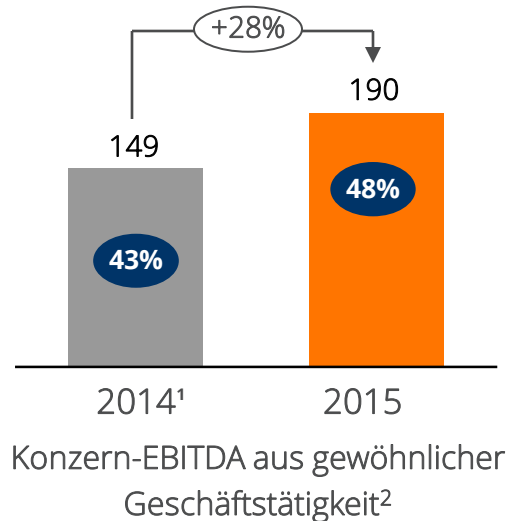
6 von 10 Nutzern greifen mobil zu

# Finanzkennzahlen 2015

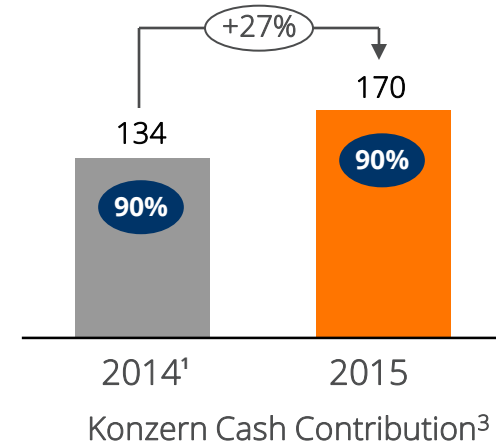
Starkes organisches  
Umsatzwachstum...



...und signifikante operative  
Hebel...



...generieren solide &  
planbare Cashflows



● EBITDA-Marge aus gew. Geschäftstätigkeit

● Cash Conversion<sup>3</sup>

Hinweis: Alle Zahlenangaben in Millionen €.

1) Um vor dem Hintergrund der komplexen Finanzhistorie einen sinnvollen Jahresvergleich unter Berücksichtigung der Geschäftsentwicklung und Lage der Scout24 zu gewährleisten, beziehen sich Teile des Berichts auf den Zeitraum vom 01. Januar 2014 bis 31. Dezember 2014. Diese Daten wurden als Summe der Finanzinformationen aus dem Konzernabschluss der Scout24-Holding für den Zeitraum vom 01. Januar 2014 bis 31. März 2014 sowie der Finanzinformationen aus dem Konzernabschluss der Asa NewCo für den Zeitraum vom 01. April bis 31. Dezember 2014 ermittelt.

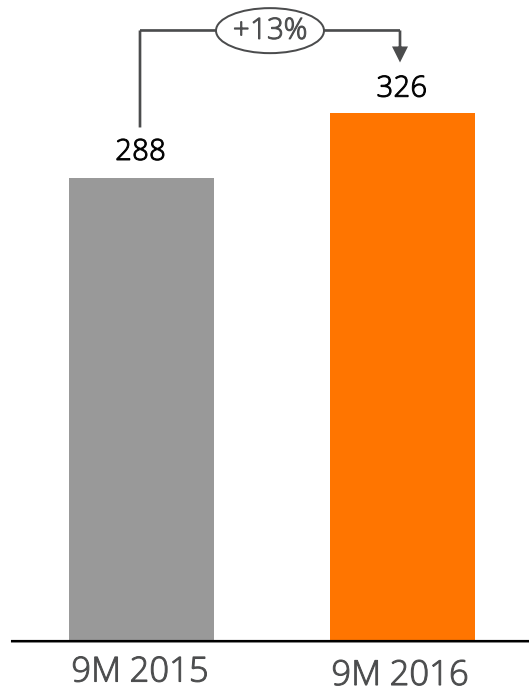
2) EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA (=Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände) bereinigt um nicht-operative und Sondereffekte; die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit eines Segments ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zu den Umsatzerlösen.

3) Cash Contribution ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen. Cash Conversion bezeichnet die Cash Contribution im Verhältnis zum Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

**SCOUT 24**

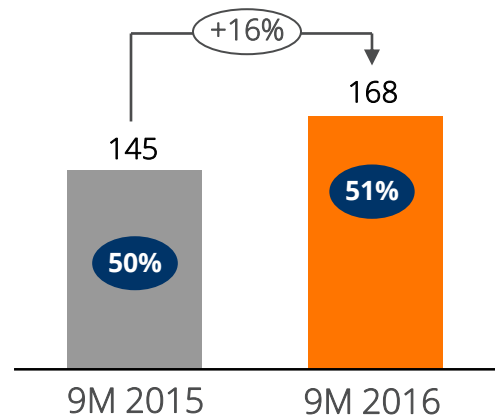
# Finanzkennzahlen 9M 2016

Weiterhin starkes  
organisches  
Umsatzwachstum...



Konzernumsatz

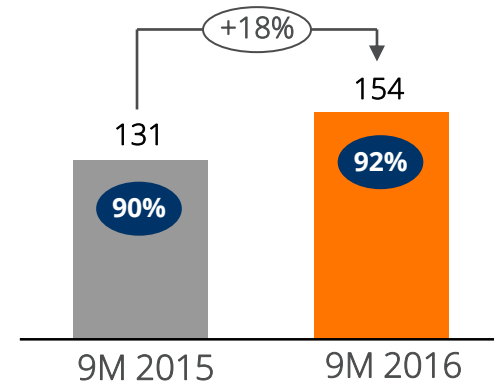
...nachhaltige Rentabilität...



Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher  
Geschäftstätigkeit<sup>1</sup>

● EBITDA-Marge aus gew. Geschäftstätigkeit

...und solide & planbare  
Cashflows



Konzern Cash Contribution<sup>2</sup>

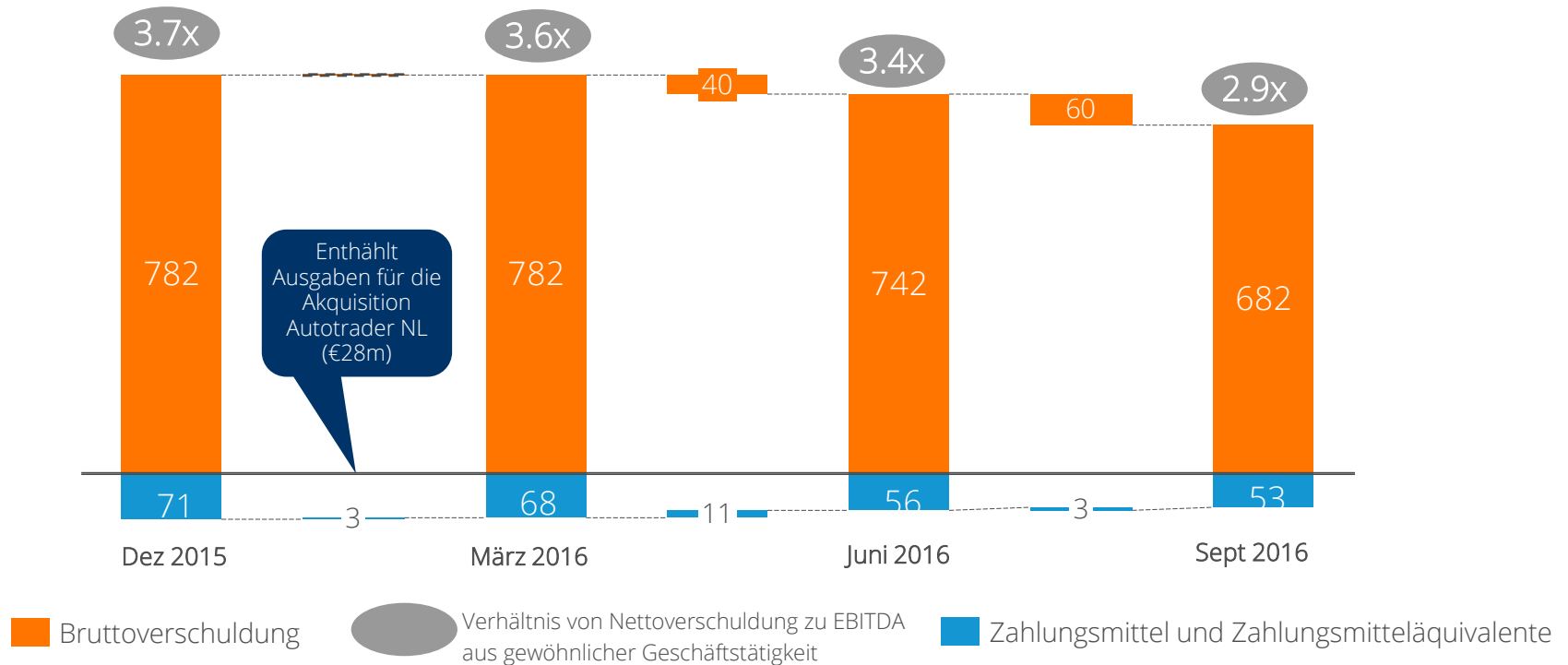
● Cash Conversion<sup>2</sup>

Hinweis: Alle Zahlenangaben in Millionen €.

1) EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA (=Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände) 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 Umsatzerlösen.

2) Cash Contribution ist definiert als EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit vermindert um Investitionen. Cash Conversion bezeichnet die Cash Contribution im Verhältnis zum Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

# Kapitalstruktur



- Zinsstaffel führt bei weiterem Schuldenabbau im Zeitablauf zu zusätzlichen Zinseinsparungen
- Niedrigere Marge gemäß Zinsstaffel (+3,5%) ist seit Mitte August 2016 gültig
- aktuelle Zielsetzung ist ein Verschuldungsgrad von 2,5x

Hinweis: Alle Zahlenangaben in Millionen €.

# Rückblick und Ziele

## Was wir erreicht haben

Einführung neuer Produktmodelle bei IS24 und AS24



Ausbau unserer Marktpositionen in Bezug auf Anzeigenbestand



Erhöhung des Anteils an mobilen Zugriffen auf unser Angebot



## Woran wir arbeiten










Verstärkte Nutzung unserer Sichtbarkeitsprodukte mit dem Ziel der Erhöhung des ARPU<sup>1</sup>

Einsatz intelligenter Preis- und Produktmodelle zur Optimierung des Preis-/Leistungsverhältnisses und des Anzeigenbestands

Konsistente und permanente Umsetzung unserer "mobile first" Strategie

1) ARPU = Durchschnittlicher Erlös pro Makler bzw. Autohändler

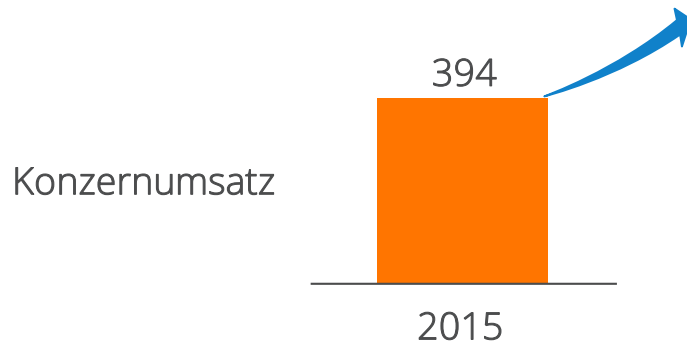
# Investment Highlights

-   **1** Starker Rückenwind aus dem Markt für digitale Kleinanzeigen in Deutschland
-  **2** Klarer Marktführer im attraktiven Immobiliensegment in Deutschland
-  **3** Deutliches Wachstumspotenzial für IS24 bei Monetarisierung und ARPU
-  **4** Ein führender Marktplatz für Automobilkleinanzeigen in Europa, mit hoher Wachstumsdynamik
-   **5** Große Potenziale zur Erweiterung der Markt- und Wachstumschancen entlang der Wertschöpfungskette
-   **6** Starkes Wachstum, dabei steigende Rentabilität und Mittelzuflüsse

# Ausblick Gesamtjahr 2016

## Außenumsätze

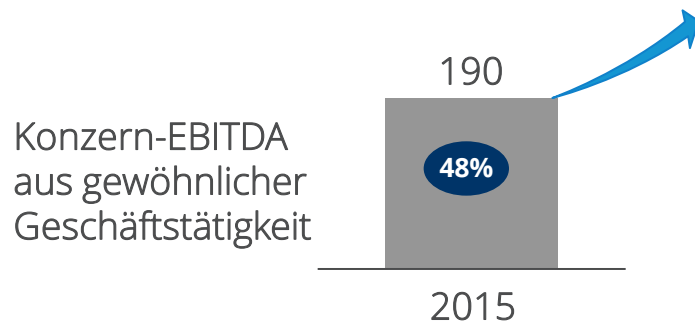
(in Millionen €)



Erwarteter Anstieg des Konzernumsatzes im **niedrigen zweistelligen** Prozentbereich

## EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit

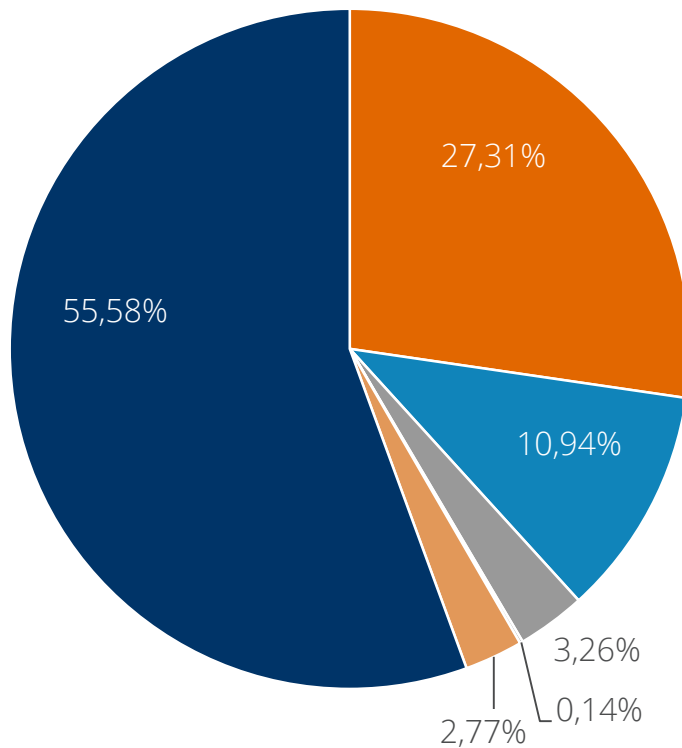
(in Millionen €)



Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit wird im Konzern zwischen **49,5 bis 50,5%** erwartet



# Aktionärsstruktur



- Willis Lux Holdings 2 S. à r.l.
- Deutsche Telekom AG
- MEP Ord GmbH & Co. KG
- German BMEP Ord GmbH & Co. KG
- Scout Lux Management Equity Co. KG
- Streubesitz

Q&A



**SCOUT 24**

# Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

(in Millionen €)	01.01. 2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>393,6</b>	<b>262,9</b>
Umsatzkosten	- 43,4	- 40,2
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>350,2</b>	<b>222,6</b>
Betriebsaufwendungen	- 248,9	- 214,0
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>101,3</b>	<b>8,6</b>
Finanzergebnis	- 22,4	- 31,1
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>78,9</b>	<b>- 22,5</b>
Ertragsteuern	- 22,0	1,3
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten	-	1,0
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>56,9</b>	<b>- 20,2</b>
<b>Ergebnis je Aktie (€)</b>	<b>0,56</b>	<b>- 1,20</b>

# Überleitungsrechnung

(in Millionen €)	01.01. 2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
<b>EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</b>	<b>189,6</b>	<b>115,2</b>
Nicht-operative Effekte	- 22,6	-56,7
<b>EBITDA</b>	<b>166,9</b>	<b>58,6</b>
Abschreibungen und Wertminderungen	- 65,6	- 50,1
Ergebnis aus dem Verkauf von Tochterunternehmen	-	0,1
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	- 0,8	- 1,9
Ertrag aus dem Verkauf von Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	22,1	-
Sonstiges Finanzergebnis	- 43,7	- 29,2
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>78,9</b>	<b>- 22,5</b>
Ertragsteuern	- 22,0	1,3
Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten	-	1,0
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>56,9</b>	<b>- 20,2</b>
<b>Ergebnis je Aktie (€)</b>	<b>0,56</b>	<b>- 1,20</b>

# Konzern-Bilanz 1/2

<b>Aktiva</b> (in Millionen €)	31.12.2015	31.12.2014
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>117,7</b>	<b>67,7</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	70,6	21,4
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	37,8	35,1
Finanzielle Vermögenswerte	0,3	1,9
Ertragsteuerforderungen	0,3	0,5
Sonstige Vermögenswerte	8,6	8,8
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>2.055,5</b>	<b>2.127,4</b>
Geschäfts- oder Firmenwert	787,3	783,5
Marken	983,7	982,7
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	259,5	294,5
Sachanlagen	13,0	17,1
Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	1,6	38,2
Finanzielle Vermögenswerte	0,8	3,3
Aktive latente Steuern	6,7	6,2
Sonstige Vermögenswerte	2,9	1,9
<b>Bilanzsumme</b>	<b>2.173,2</b>	<b>2.195,1</b>

# Konzern-Bilanz 2/2

<b>Passiva</b> (in Millionen €)	31.12.2015	31.12.2014
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>86,9</b>	<b>90,2</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	25,6	32,4
Ertragsteuerverbindlichkeiten	15,3	15,0
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	46,0	42,8
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>1.165,0</b>	<b>1.044,7</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	767,9	636,6
Passive latente Steuern	393,0	402,6
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	4,1	5,5
<b>Eigenkapital</b>	<b>921,3</b>	<b>1.060,2</b>
Gezeichnetes Kapital	107,6	2,0
Kapitalrücklage	424,1	304,1
Aus Kapitalrücklage zugewiesenes Kapital	800,0	800,0
Gewinnrücklage	-412,2	-48,2
Sonstige Rücklage	1,1	1,0
Nicht beherrschende Anteile	0,7	1,3
<b>Bilanzsumme</b>	<b>2.173,2</b>	<b>2.195,1</b>



# Konzern-Kapitalflussrechnung

(in Millionen €)	01.01. 2015 - 31.12.2015	01.04.2014 - 31.12.2014
<b>Ergebnis fortgeführter Aktivitäten</b>	<b>56,9</b>	<b>- 21,2</b>
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit fortgeführter Aktivitäten</b>	<b>124,5</b>	<b>66,1</b>
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit fortgeführter Aktivitäten</b>	<b>36,2</b>	<b>- 38,6</b>
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit fortgeführter Aktivitäten</b>	<b>- 111,6</b>	<b>- 38,4</b>
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes	0,2	0,0
<b>Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>	<b>49,2</b>	<b>- 10,8</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang	21,4	32,2
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende</b>	<b>70,6</b>	<b>21,4</b>

# Investor Relations Kontakt



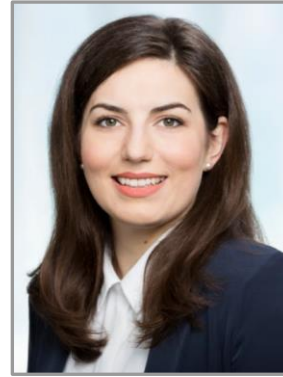
**Britta Schmidt**

Vice President Investor  
Relations & Treasury

Tel : +49 89 444 56 3278

Fax : +49 89 444 56 193278

Email : [ir@scout24.com](mailto:ir@scout24.com)



**Diana Apostol**

Junior Manager Investor  
Relations

Tel : +49 89 444 56 3278

Fax : +49 89 444 56 193278

Email : [ir@scout24.com](mailto:ir@scout24.com)

<http://www.scout24.com/Investor-Relations.aspx>

**SCOUT 24**