



Scout24

Focus on
what matters

Scout24 AG Hauptversammlung
8. Juli 2021

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 2020 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.



Der Ablauf der virtuellen HV 2021
ist wie folgt:

1. **Bericht des Aufsichtsrats**
2. **Bericht über das abgelaufene Geschäftsjahr
und Blick auf das laufende Jahr 2021**

Vorstandsvorsitzender Tobias Hartmann

Finanzvorstand Dr. Dirk Schmelzer

3. **Beantwortung von Fragen**
 4. **Abstimmung**
- 
- 

Bericht des Aufsichtsrats



Mit **TOP 6** legt der Aufsichtsrat der Scout24 AG der Hauptversammlung ein neues Vorstands-Vergütungssystem zur Billigung vor

Strategieorientierung

- ambitionierte Wachstumsziele für Umsatz und operatives Ergebnis

✓ weitere, auf die Umsetzung der Unternehmensstrategie bezogene Ziele im LTI

Langfristigkeit und Nachhaltigkeit

- langfristige variable Vergütung macht wesentlichen Anteil der Gesamtvergütung aus

• LTI übersteigt STI
✓ Nachhaltigkeitskomponente, die soziale und ökologische Aspekte berücksichtigt

Kapitalmarktorientierung

- variable Vergütungsbestandteile überwiegend aktienbasiert durch Performance Share Units

✓ Share Ownership Guideline (100 % der Nettojahresfestvergütung sind in Scout24-Aktien anzulegen, Vorstandsvorsitzender 150 %)

Klarheit und Verständlichkeit

✓ befolgt die Anforderungen des Aktiengesetzes / zweite Aktionärsrichtlinie vom 12. Dezember 2019

✓ berücksichtigt die Empfehlungen des DCGK in der Fassung vom 16. Dezember 2019

wesentlicher Beitrag zum nachhaltigen und langfristigen Erfolg von Scout24

✓ = neues Merkmal

Die Vergütung besteht im Wesentlichen aus der Festvergütung, der kurzfristigen variablen Vergütung und der langfristigen variablen Vergütung

Ziel-Gesamtvergütung				
Fixe Bestandteile			Variable Bestandteile	
Festvergütung ~ 25 % - 35 %	Nebenleistungen ~ 1 %	Altersversorgung ~ 1 % - 2 %	Short-Term Incentive (STI) ~ 15 % - 25 %	Long-Term Incentive (LTI) ~ 45 % - 55 %
Fixes Basisgehalt, monatlich ausgezahlt	Im Wesentlichen Dienstwagen und Zuschüsse zu Versicherungen	Beitragsorientierte Zusage (Direktversicherung)	<ul style="list-style-type: none"> Leistungskriterien Zielbonus: <ul style="list-style-type: none"> 35 % Umsatz 35 % ooEBITDA 30 % nicht-finanzielles Nachhaltigkeitsziel Cap: 200 % des Zielbetrags 	<ul style="list-style-type: none"> Leistungskriterien Performance Share Units: <ul style="list-style-type: none"> 1/3 Umsatzwachstum 1/3 ooEBITDA-Wachstum 1/3 Strategieziel Cap: 300 % des Zielbetrags
Jahresbezogen			Mehrjahresbezogen (4 Jahre) & aktienbasiert	

Die AR-Vergütung entspricht den Regeln guter Corporate Governance und soll daher wie gehabt mit **TOP 7** bestätigt werden

1. Jährliche **Festvergütung** in Höhe von
 - ordentliche AR-Mitglieder 60.000 €
 - AR-Vorsitzender 140.000 €
 - stv. AR-Vorsitzender 120.000 €
 - Ausschuss-Mitglieder +20.000 €
 - für Ausschuss-Vorsitzende +40.000 €
2. Bei unterjährigem Eintritt: 1/12 für jeden angefangenen Monat
3. Fälligkeit mit Ablauf des Geschäftsjahres
4. Erstattung der auf die Bezüge entfallende Umsatzsteuer
5. Die Mitglieder des Aufsichtsrats werden in **D&O Versicherung** einbezogen, Prämie übernimmt die Gesellschaft

Reine Festvergütung unter Berücksichtigung von Angemessenheits-Aspekten

- Folgt der Anregung der Ziffer G. 18 des DCGK in der Fassung vom 16. Dezember 2019.
- Angemessenes Gegengewicht zu der in großem Umfang variablen Vergütung des Vorstands.
- Angemessenheit der Vergütung auch im Peer-Group Vergleich.

Bericht des Vorstands



2020 war das Jahr der virtuellen Kommunikation

161.300

Video-Meetings bei
Scout24¹

525

durchschnittliche
Teilnehmerzahl bei
digitalen
Kundenveranstaltung
von ImmoScout24

273

Investoren-Video-
Meetings mit fast 500
Investoren aus mehr als
300 Institutionen

¹März bis Dez 2020

Wir entwickeln uns vom Anzeigenportal zum digitalen Marktnetzwerk

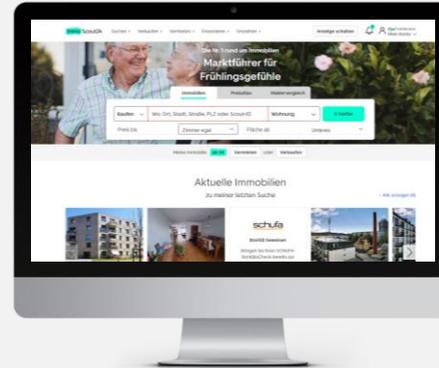
Gründung 1998:

ImmoScout24 digitalisiert die Zeitungsanzeige.



Börsengang 2015:

ImmoScout24 hat sich zur führenden digitalen Plattform für Immobilien entwickelt.



2020+:

ImmoScout24 baut ein umfassendes digitales Marktnetzwerk für Immobilien.



Mit dieser Strategie und unseren digitalen Produkten werden Immobilientransaktionen immer effizienter – zum Nutzen all unserer Kundengruppen

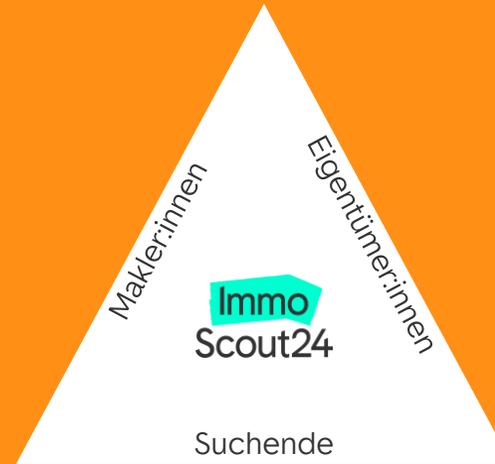
Makler:innen

- Nutzen den effizientesten Marketing-Kanal
- Gewinnen neue Mandate
- Bauen eine lokale Marke auf
- Bekommen alle Services aus einer Hand



Eigentümer:innen

- Finden passende Makler:innen und Mieter:innen / Käufer:innen
- Verkaufen schnell und zum besten Preis
- Stellen Effizienz und Sicherheit der Transaktion sicher
- Nutzen effizientes Tool zum Mietmanagement



Suchende

- Finden eine neue Wohn- oder Gewerbeimmobilie
- Profitieren von personalisierter Objektsuche
- Erhalten maximale Transparenz und Orientierung bei der Entscheidungsfindung



In einem robusten Immobilienmarkt konnten wir 2020 trotz Covid-19 mit einem überzeugenden Geschäftsmodell Umsatz und Ertrag steigern

353,8 Mio. €

+1,2%

Konzernumsatz

60,0%

+0,1Pp

EBITDA-Marge aus gewöhnlicher
Geschäftstätigkeit

20.013

+4,7%

Gewerbliche Kund:innen (Residential und
Business Real Estate Partner)

13,8 Mio.

+2,1%

ImmoScout24.de monatliche Nutzer:innen
Durchschnitt der einzelnen Monate

101,4 Mio.

+7,4%

ImmoScout24.de monatliche Sessions
Durchschnitt der einzelnen Monate

416.973

-3,9%

ImmoScout24.de Anzeigen
Durchschnitt der einzelnen Monate

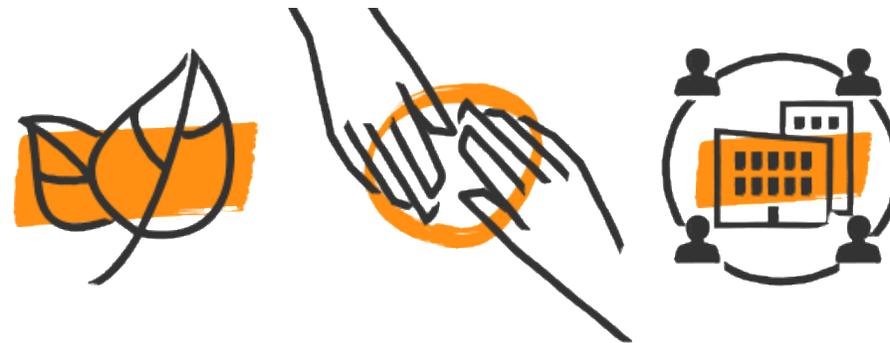
Wir entwickeln Scout24 zu einem noch nachhaltigeren digitalen Unternehmen

Nachhaltige Meilensteine 2020

- Neue Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt
- CO₂-Fußabdruck berechnet
- Reduktionsziel definiert: Klimaneutralität bis 2025
- Nachhaltigkeitskomitee gegründet

Nachhaltigkeitsziele 2021

- Fokus auf nachhaltige Produktentwicklung setzen
- Diversity & Inclusion-Initiativen ausbauen
- Frauenanteil im Unternehmen erhöhen
- Klimastrategie weiterentwickeln



Make sustainability happen

Das Marktpotenzial von
Immobilientransaktionen
ist erheblich

3,8 Mio. Wohneinheiten
werden jedes Jahr in
Deutschland verkauft
oder vermietet



3,2 Mio. Miettransaktionen



0,6 Mio. Kauftransaktionen

600K

200K

0,8 Mio. aller jährlichen
Immobilientransaktionen finden über
Immo Scout24 statt

Deutschland ist ein Land der Mieter:innen

41 Mio.

Wohneinheiten in
Deutschland

24 Mio.

vermietete
Wohneinheiten



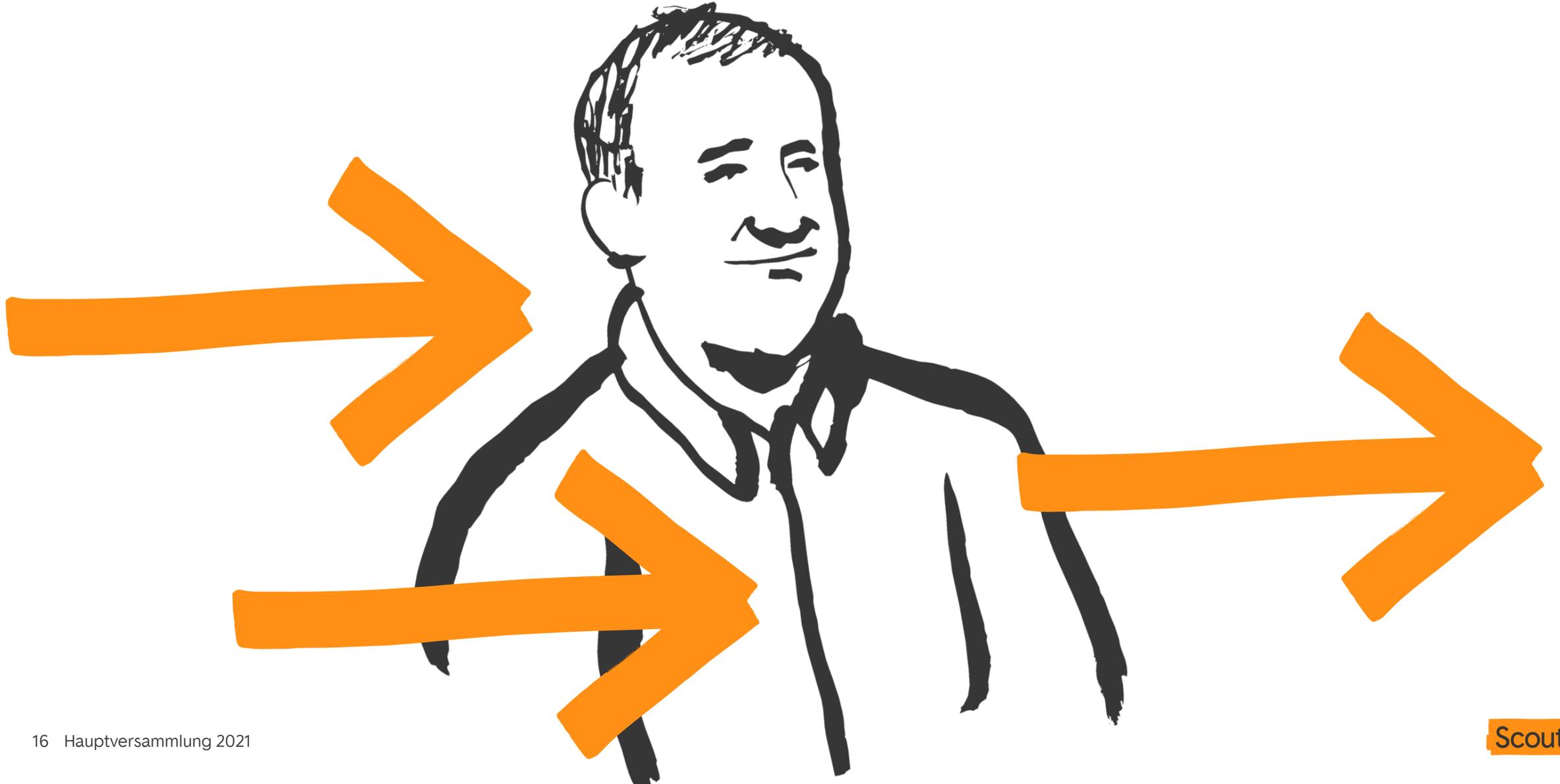
15 Mio.

privat vermietete
Wohneinheiten

9 Mio.

gewerblich vermietete
Wohneinheiten

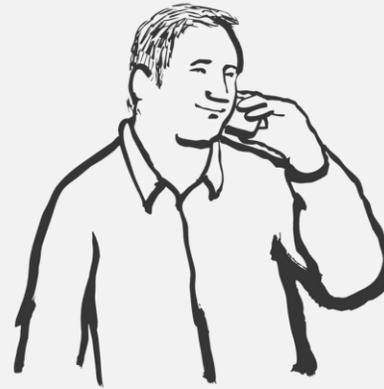
Ole ist privater Vermieter und auf der Suche nach neuen Mieter:innen für eine seiner Immobilien



Ole inseriert über sein **VermieterPlus**-Abo seine Immobilie auf ImmoScout24 und erhält zahlreiche Kontaktanfragen...

...unter anderem von Marvin. Er hat sich als **MieterPlus**-Mitglied mit wenigen Klicks auf die Wohnung beworben. Ole lädt ihn zu einer Besichtigung ein.

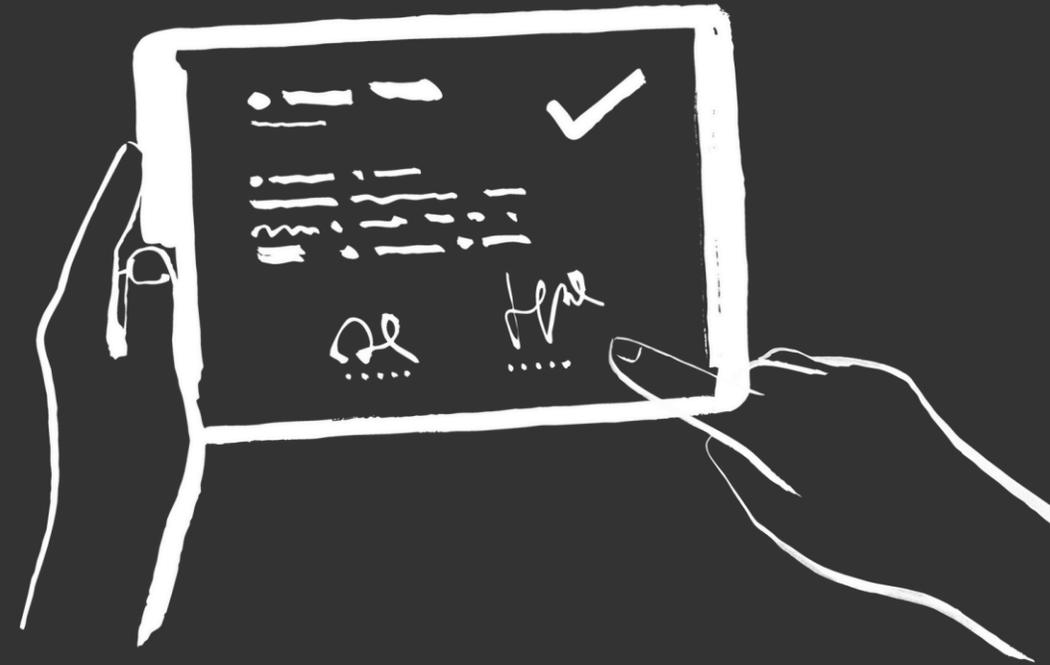
Da Marvin in einer anderen Stadt wohnt, schaut er sich die Wohnung per **Online-Viewing** aus der Ferne an. Über den Preissatlas konnte er sich schnell ein Bild machen, dass die verlangte Miete für die Lage fair ist.



Ole vergleicht die eingegangenen Bewerbungen mit den Wunschkriterien, die er über **VermieterPlus** festgelegt hat. Marvin passt als Mieter perfekt und erhält die Zusage.



Ole erstellt den **digitalen Mietvertrag** und schickt ihn an Marvin, der ebenfalls **digital unterschreibt**. Drucken, Einscannen oder der traditionelle Postversand sind nicht mehr nötig.



Ole überträgt mit wenigen Klicks die Kundendaten aus ImmoScout24 nahtlos in sein **Mieterverwaltungssystem (Vermietet.de)** für die weitere Kommunikation...



...und Marvin packt schon mal für den Umzug. Über ImmoScout24 hat er auch gleich das **perfekte Umzugsunternehmen gefunden**. Zwei weitere zufriedene Kunden – und einer langfristigen Partnerschaft steht nichts mehr im Wege.



Die Verkaufspreise für Immobilien steigen weiter

+9%

Angebotspreise von Bestands-
Eigentumswohnungen im Jahr
2020 (vs. 2019)

215 Mrd. €

Wert der Transaktionen für
Wohnimmobilien 2020 in
Deutschland
(+5% vs. 2019)¹

~8,5 Mrd. €

wachsender Makler-
Provisions-Pool²

¹GEWOS – IMA info 2020.

²Statistisches Bundesamt (Destatis), Pressemitteilung Nr. 370 vom 23. September 2019, Wert für 2017.

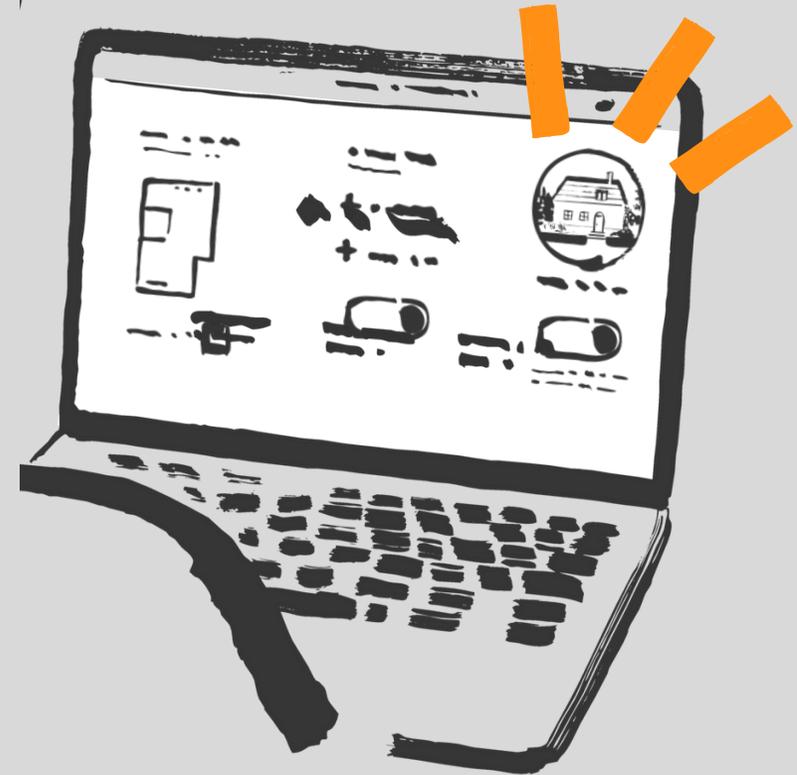
Mia und Florian haben kürzlich ein Haus geerbt. Sie haben die Immobilie im **Eigentümergebiet** von ImmoScout24 **bewerten** lassen und sich auf Empfehlung von ImmoScout24 dafür entschieden, mit einer Maklerin zu verkaufen



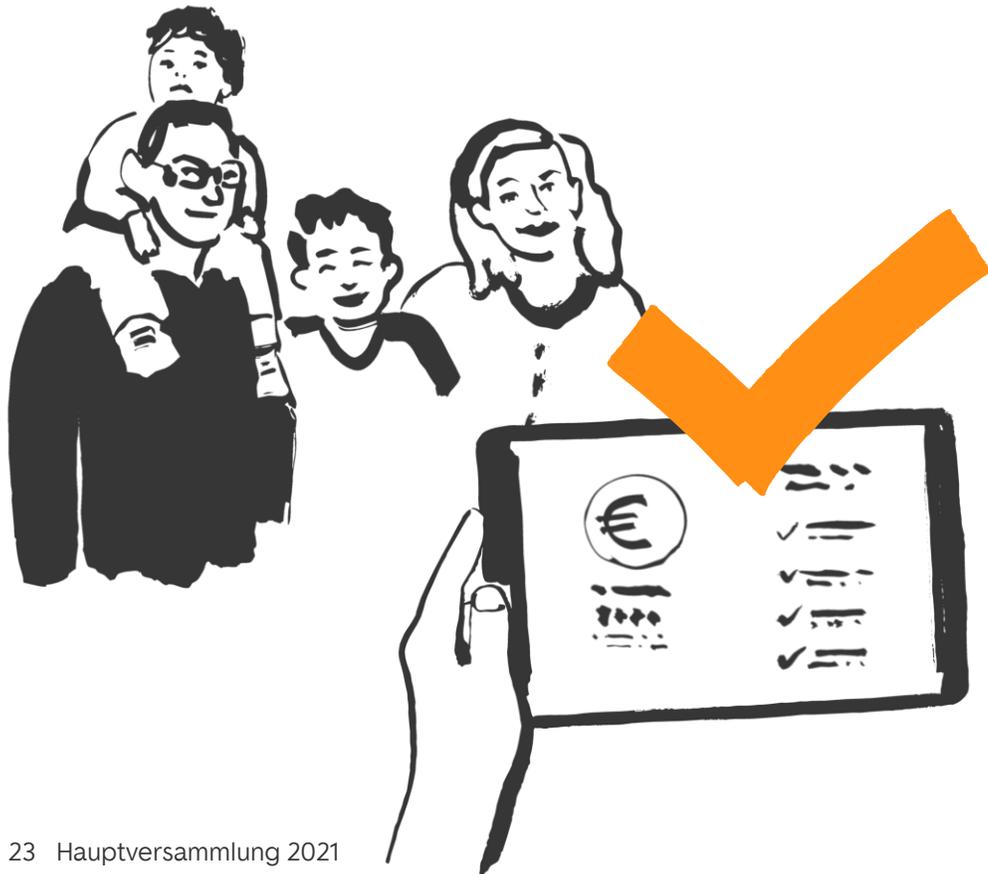
Über den **Maklervergleich** wurde ihnen die passende regionale Maklerin vorgeschlagen: Anke.
Mit ihrer **ImmoScout24-Mitgliedschaft** erhält Anke **Kontakte zu Eigentümer:innen**, die ihre Immobilie verkaufen wollen.



Anke hat zudem die „**Image-Edition**“ gebucht, mit der sie die Sichtbarkeit ihrer Inserate und ihres Profils erhöhen kann.



Auch für das Haus von Mia und Florian findet Anke schnell einen neuen Besitzer: eine junge Familie.
Die neuen Eigentümer haben vor dem Kauf mit ihrem **KäuferPlus-Abo** den aktuellen Wert der Immobilie geprüft und mit dem Angebot verglichen.
So haben sie maximale Transparenz und Sicherheit.



Nach dem erfolgreichen Verkauf kann sich Anke alle Details der Transaktion in ihrem Profil bei **FLOWFACT** ansehen.
Die Makler-Software ermöglicht ihr ein professionelles Kunden- und Geschäftsmanagement.



Mia und Florian freuen sich, dass sie ihr Haus schnell, bequem und für den besten Preis verkauft haben...



...die junge Familie hat dank **KäuferPlus** endlich ihr Traumhaus im Grünen gefunden...

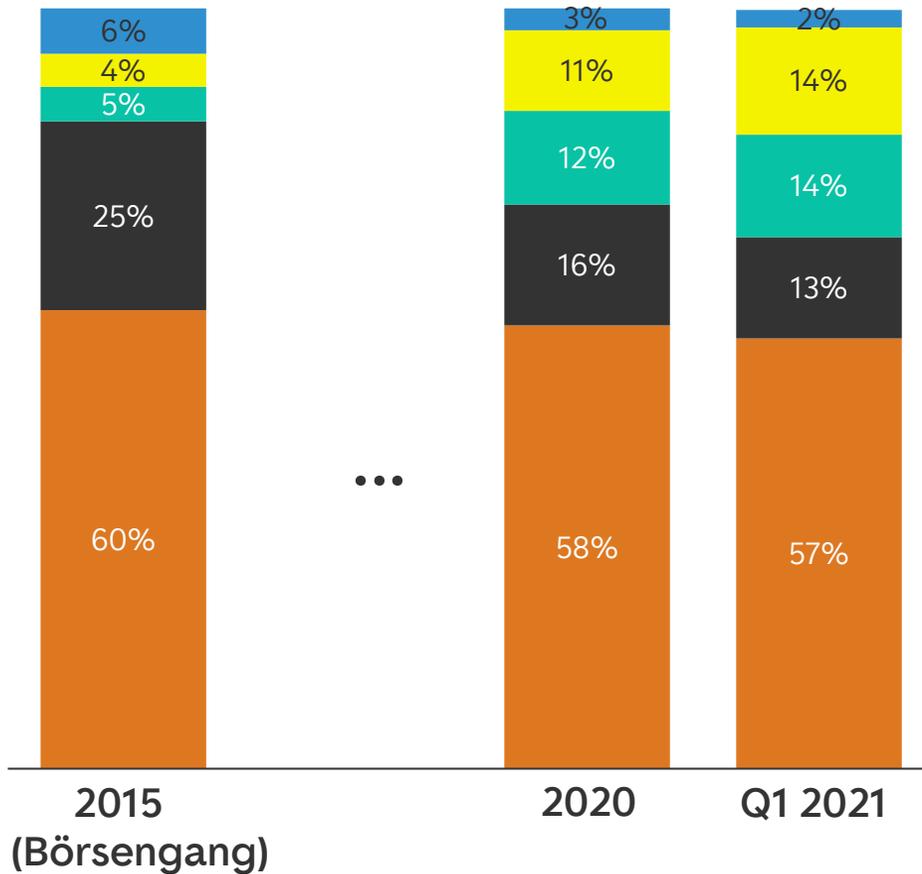


...und Anke konnte durch die **Mandatsvermittlung** von ImmoScout24 neues Geschäft generieren.



Unsere Marktnetzwerk-Strategie führt zu einer zunehmenden Diversifizierung der Umsätze

Aufschlüsselung der Umsatzströme von ImmoScout24 (ohne Österreich und FLOWFACT, inkl. immoverkauf24 seit H2 2020)



Mandatsvermittlung (Leads)

- Verkaufsmandate für Makler (inkl. immoverkauf24)
- Finanzierungs-Mandate
- Umzugs-Mandate

Konsumentenabos

- MieterPlus+
- KäuferPlus+
- VermieterPlus+

Anzeigen Einzelaufträge

- Private Anzeigen (inkl. On-Top-Produkte)
- Gewerbliche Anzeigen (inkl. On-Top-Produkte)

Anzeigen Rahmenverträge

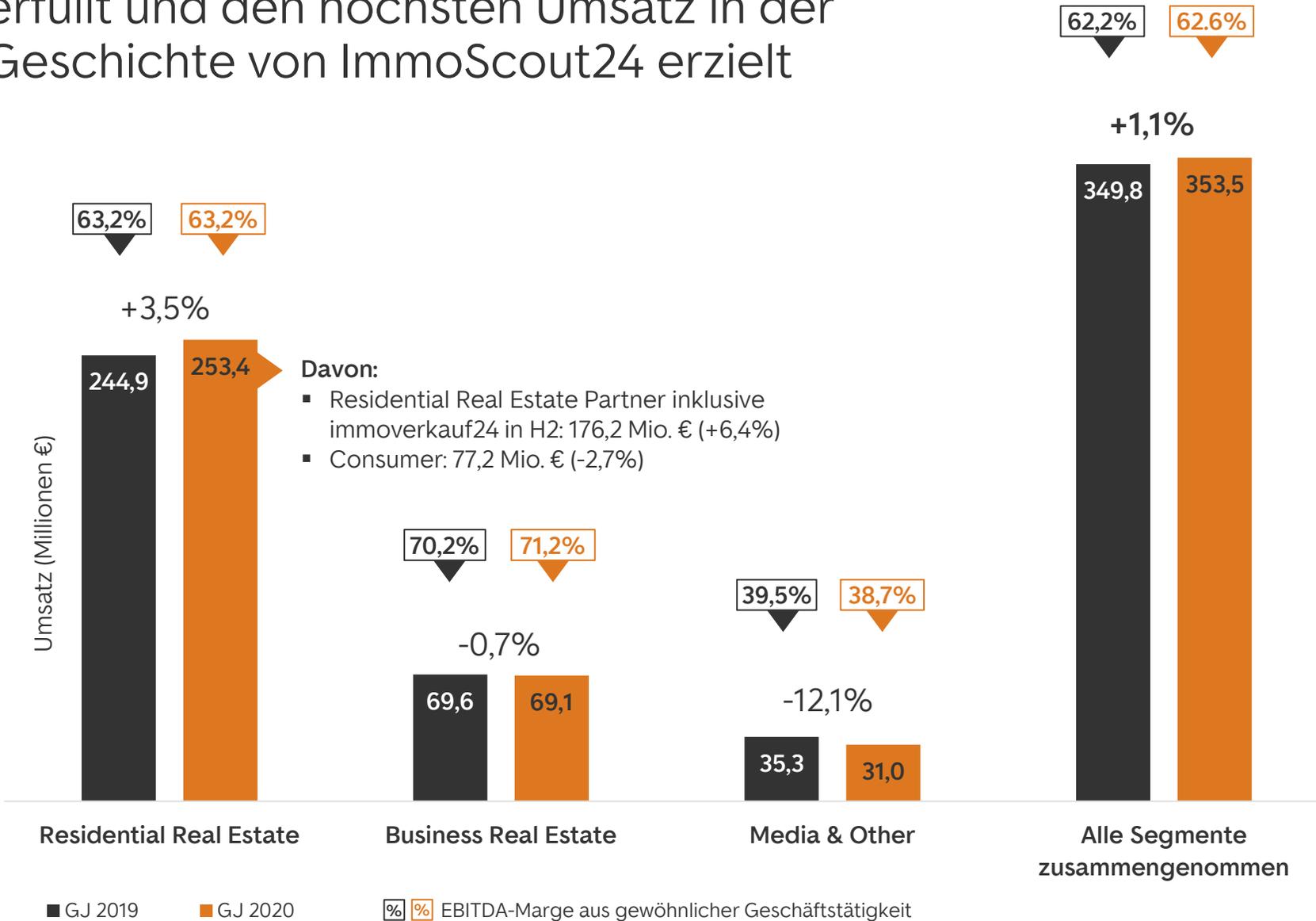
- Mitgliedschaften für Wohnimmobilien-Partner (inkl. On-Top-Produkte)
- Mitgliedschaften für Gewerbeimmobilien-Partner (inkl. On-Top-Produkte)

Werbegeschäft mit Dritten und Sonstiges

Finanzergebnisse Geschäftsjahr 2020 und Q1 2021



Wir haben unsere Jahresprognose voll erfüllt und den höchsten Umsatz in der Geschichte von ImmoScout24 erzielt



Konzernumsatz 2020:
353,8 Mio. €
 (+1,2%)

EBITDA-Marge aus
 gewöhnlicher
 Geschäftstätigkeit 2020:
60,0%
 (+0,1Pp)

Wir haben unsere Zukunftsinvestitionen verstärkt, was auch die breiter diversifizierte ImmoScout24-basierte Umsatzstruktur widerspiegelt

(in Mio. €)	2020	2019	+/-
Außenumsatz	353,8	349,7	+1,2%
Aktivierte Eigenleistungen	21,9	14,0	+57,1%
Personal	-71,4	-72,8	-1,9%
Marketing	-31,1	-30,4	+2,2%
IT	-17,1	-14,1	+20,9%
Sonstige operative Kosten*	-43,9	-37,0	+18,6%
Gesamte operative Kosten*	-163,5	-154,4	+5,9%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	212,3	209,3	+1,4%
EBITDA-Marge aus gew. Geschäftstätigkeit	60,0%	59,9%	+0,1Pp

*Zu einem geringen Anteil sind sonstige operative Erträge in den sonstigen operativen Kosten verrechnet

- ✓ Starker Anstieg der **aktivierten Eigenleistungen** durch Fokus auf IS24 und beschleunigte Produkteinführungen
- ✓ Operative Kosten hauptsächlich getrieben durch höhere **IT und sonstige operativen Kosten**
- ✓ **Marketingkosten** stiegen durch die Marketingkampagne in Q3 und Performance Marketing
- ✓ Operative Kosten enthalten **Dis-Synergien von 3,4 Mio. €**
- ✓ Kurzfristige Covid-19 bedingte **Kosteneinsparungen** realisiert und strukturelle **Kosten-effizienzen** genutzt

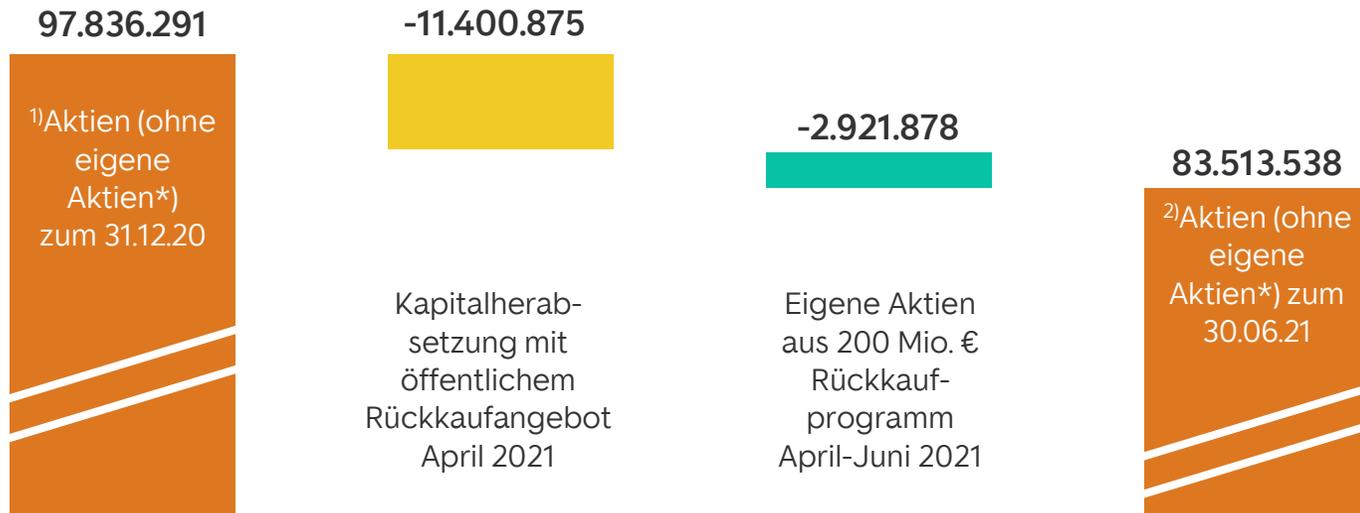
Unser Nettoergebnis profitierte deutlich von gesunkenen nicht-operativen Kosten

(in Mio. €)	2020	2019	+/-
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	212,3	209,3	+1,4%
Nicht-operative Kosten	-14,0	-45,7	-69,2%
Berichtetes EBITDA	198,3	163,7	+21,1%
Abschreibungen	-51,5	-54,2	-5,0%
EBIT	146,8	109,4	+34,1%
Finanzergebnis	-4,9	-15,2	-68,0%
Vorsteuerergebnis	141,9	94,2	+50,6%
Ertragsteuern	-39,5	-30,7	+28,5%
Nettoergebnis (fortgeführtes Geschäft)	102,4	63,5	+61,3%
<i>Unverwässertes Ergebnis je Aktie (fortgeführtes Geschäft)</i>	1,00	0,59	+69,5%
<i>Gewichtete durchschnittl. Anzahl Aktien (Mio.)</i>	102,1	107,1	-4,6%

- ✓ Deutlicher Rückgang der **nicht-operative Kosten** hauptsächlich aufgrund geringerer anteils-basierter Vergütungen und M&A-bezogener Kosten in 2020
- ✓ **Abschreibungen** geringer als im Vorjahr aufgrund niedrigerer Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und PPA
- ✓ **Finanzergebnis** spiegelt Anlage des AS24-Verkaufserlöses in Wertpapierspezialfonds wider
- ✓ **Nettoergebnis** aus fortgeführten Geschäft um deutliche 61,3% gestiegen
- ✓ **Unverwässertes Ergebnis je Aktie** aus fortgeführtem Geschäft von 1,00 €

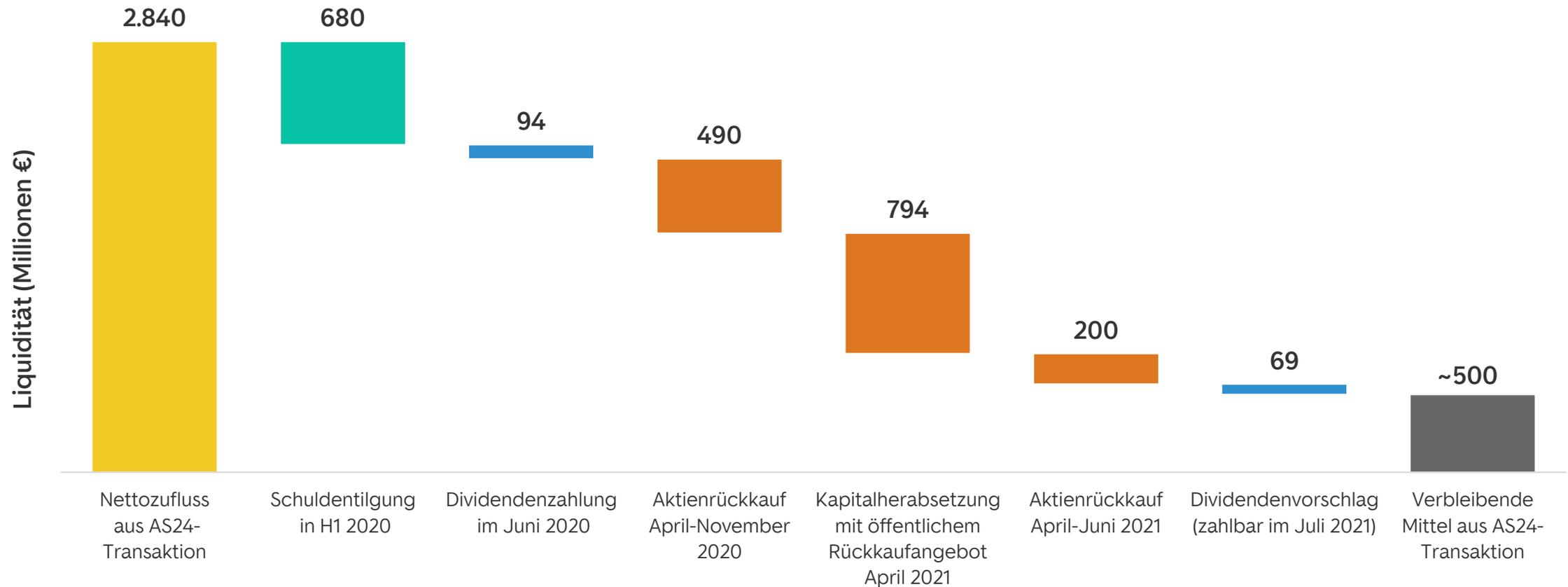
Der Dividendenvorschlag nach den weiteren Rückkäufen beläuft sich auf **0,82 € je Aktie**

	2020	2019
Bereinigtes Nettoergebnis	137,1 Mio. €	189,6 Mio. €
Dividende	68,5 Mio. €	93,7 Mio. €
Ausschüttungsquote	50,0%	49,4%
Dividende je Aktie (Aktienanzahl per 31.12.) ¹⁾	0,70 €	0,90 €
Angepasste Dividende je Aktie (Aktienanzahl per HV)²⁾	0,82 €	0,91 €



- ✓ **Dividendenpolitik** der Scout24 AG sieht die Ausschüttung von 30% bis 50% des bereinigten Nettoergebnisses vor.
- ✓ Der Dividendenvorschlag liegt am oberen Ende der Quote.
- ✓ Das bereinigte Nettoergebnis 2019 beinhaltet 12 Monate **AutoScout24**, 2020 beinhaltet nur 3 Monate.
- ✓ **Bereinigt** um reguläre Anpassungen, nicht-operative Effekte und Sondereffekte der AutoScout24 Transaktion.
- ✓ Aufgrund von **Kapitalherabsetzungen und Aktienrückkäufen** liegt der Dividendenvorschlag über dem ursprünglichen Vorschlag.

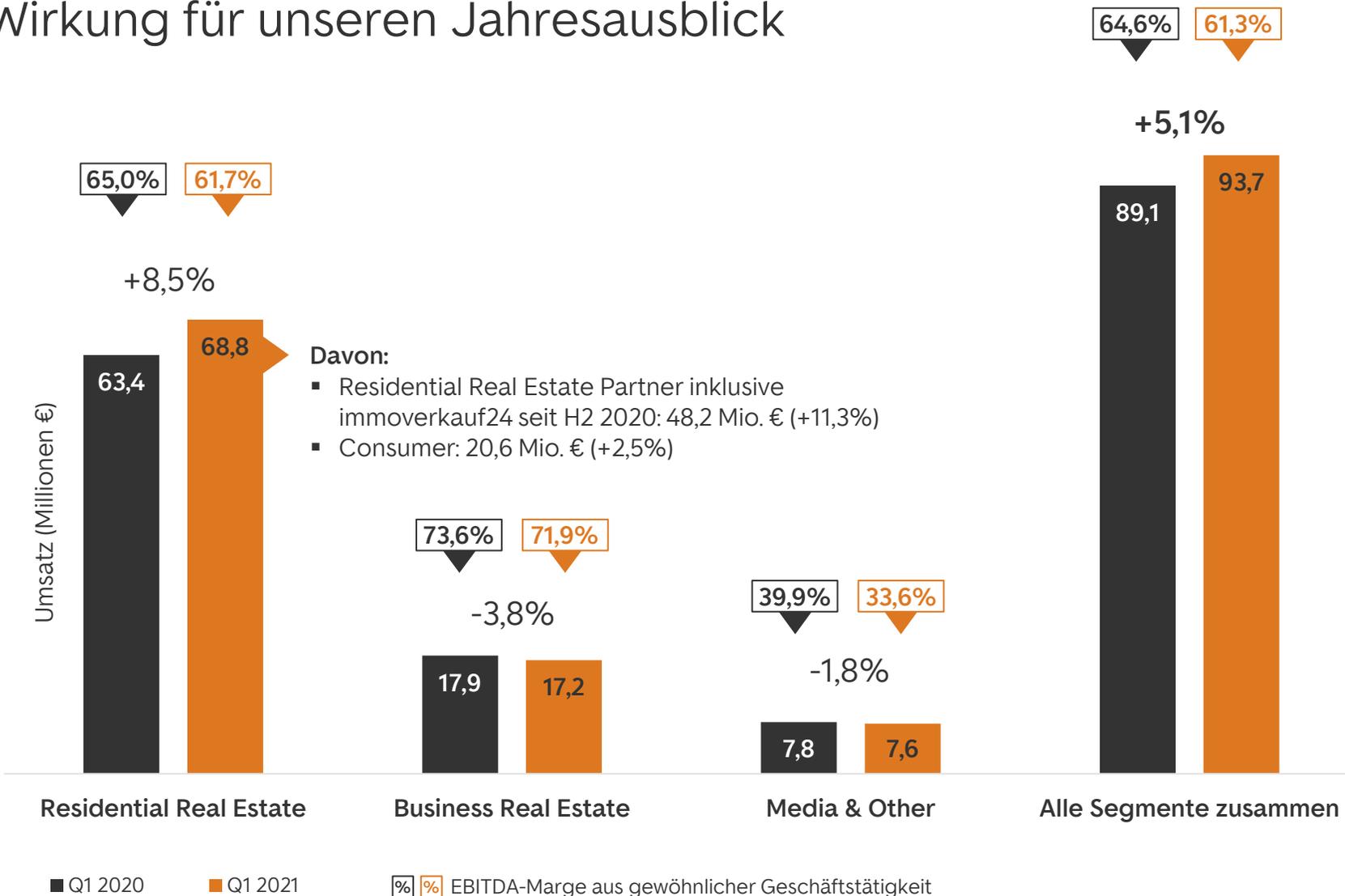
Seit dem Verkauf von AutoScout24 haben wir signifikante Mittel an unsere Aktionär:innen zurückgeführt



Mit **TOP 8** wird die Umwandlung der Scout24 von einer (deutschen) AG in eine (europäische) SE beantragt

	Aktiengesellschaft	Societas Europaea
Rechtsgrundlage	<ul style="list-style-type: none">• AG = deutsche Rechtsform (gem. AktG)	<ul style="list-style-type: none">• SE = supranationale, moderne Rechtsform (für Scout24 gilt SE-VO und AktG)
Board-Struktur	<ul style="list-style-type: none">• Dualistische Struktur: Vorstand+Aufsichtsrat	<ul style="list-style-type: none">• Monistische oder dualistische Struktur (Scout24 behält dualistische Struktur bei)
Image	<ul style="list-style-type: none">• Rein deutsche Gesellschaftsform	<ul style="list-style-type: none">• Scout24 versteht sich als führender europäischer Digitalkonzern, SE fördert internationale Unternehmenskultur, positive Kapitalmarktwahrnehmung
Unternehmensmitbestimmung	<ul style="list-style-type: none">• Starre deutsche Mitbestimmungsregeln	<ul style="list-style-type: none">• SE erlaubt, die Mitbestimmungsstrukturen passend zur Unternehmensstruktur zu gestalten (nachträgliche Veränderungen der Arbeitnehmerzahlen führen nicht zu geänderten Mitbestimmungsregeln)

In Q1 2021 konnten wir den Residential Real Estate Umsatz erneut deutlich steigern – mit positiver Wirkung für unseren Jahresausblick



Konzernumsatz
Q1 2021:
93,8 Mio. €
(+5,2%)

EBITDA-Marge
aus gew. Geschäftstätigkeit
Q1 2021:
58,7%
(-3,1 Pp)



Scout24

Ursula Querette

Head of Investor Relations & Treasury

Tel +49 89 262 02 4939

ir@scout24.com