

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 2020 definiert, der unter [www.scout24.com/investor-relations/finanzberichte-praesentationen](http://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:innen<sup>1</sup> auf Plattform

**101,8 Mio**

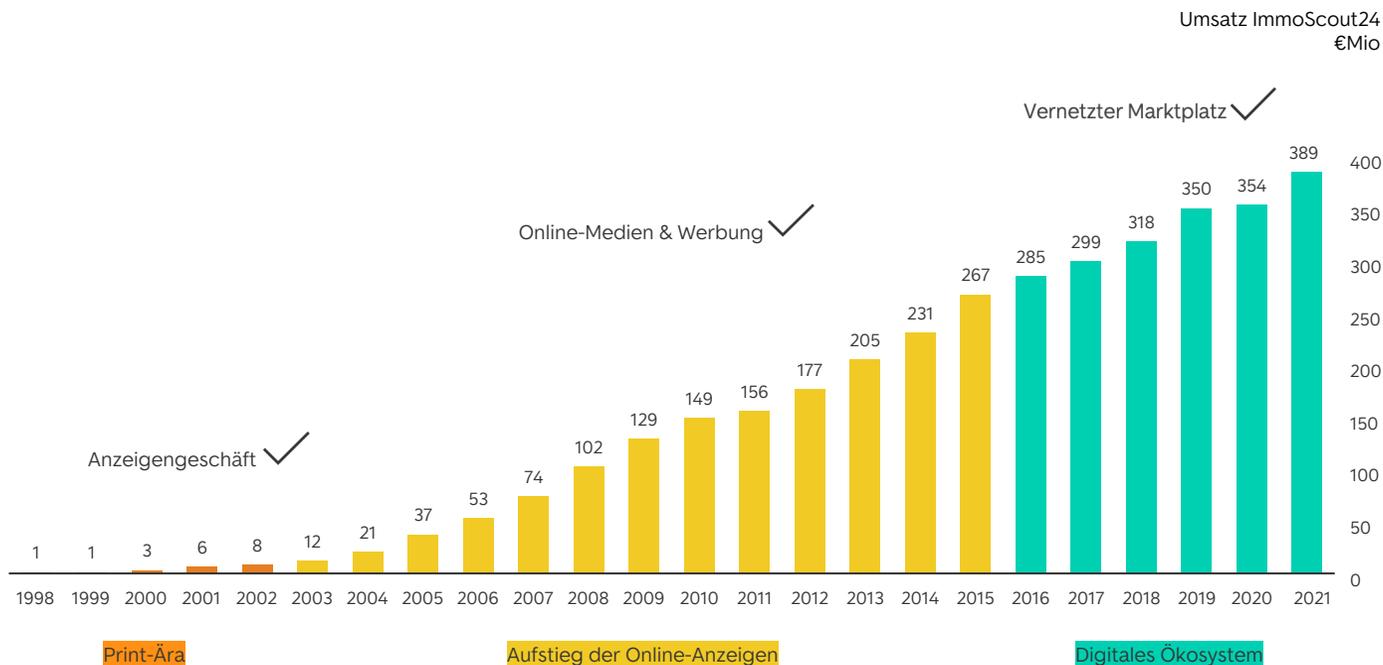
ImmoScout24.de monatliche Sessions<sup>2</sup>

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> 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

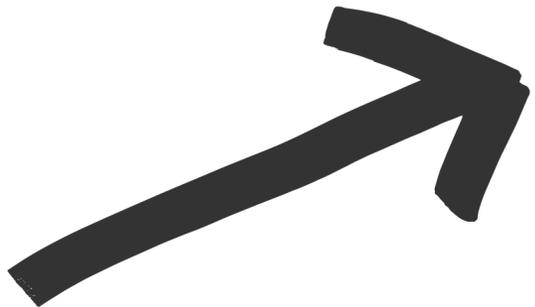
Der Anteil digital initiiertes Transaktionen wird von 4 % im Jahr 2021 auf ~10 % im Jahr 2030 steigen.

## 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.\*



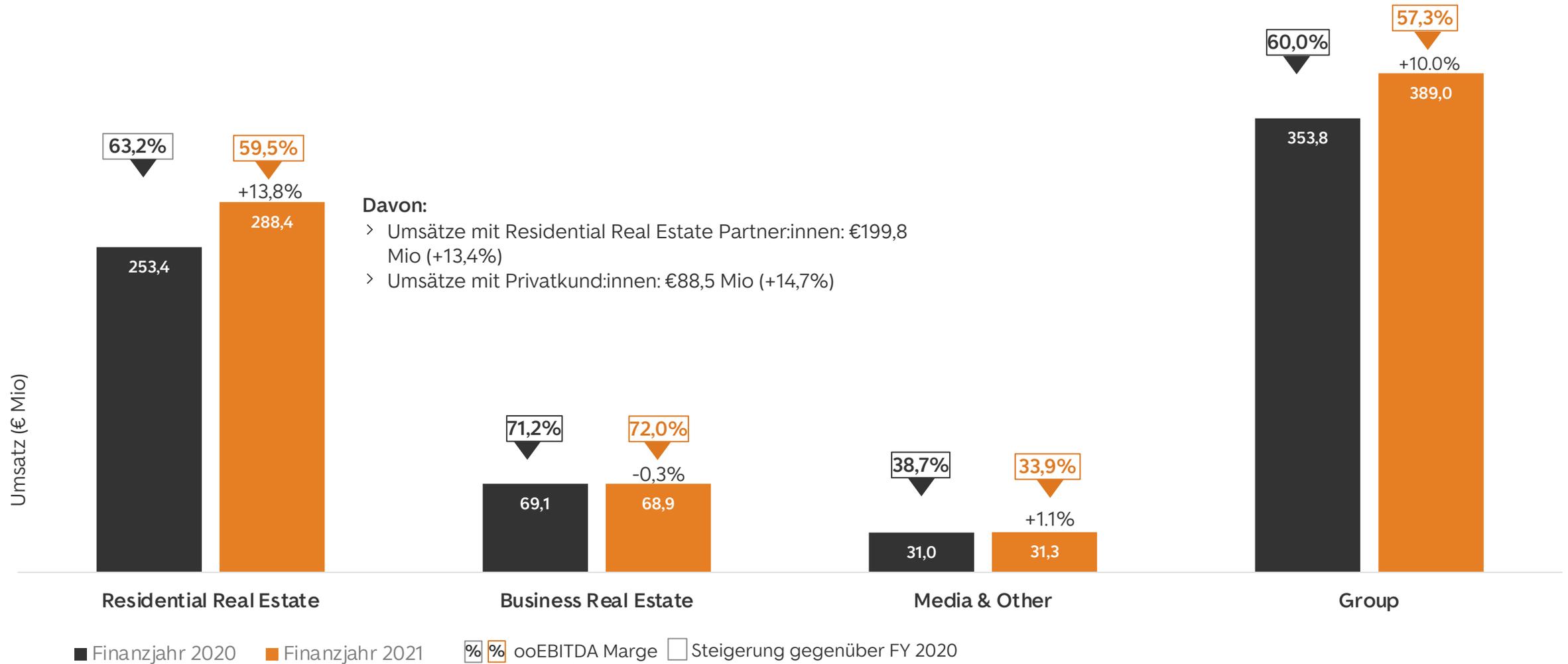
\*Wir gehen von 12% Marketingausgaben (von den gesamten Provisionseinnahmen) aus, verteilt auf 70/30 online/offline und 55/45 Objekte/Mandate.



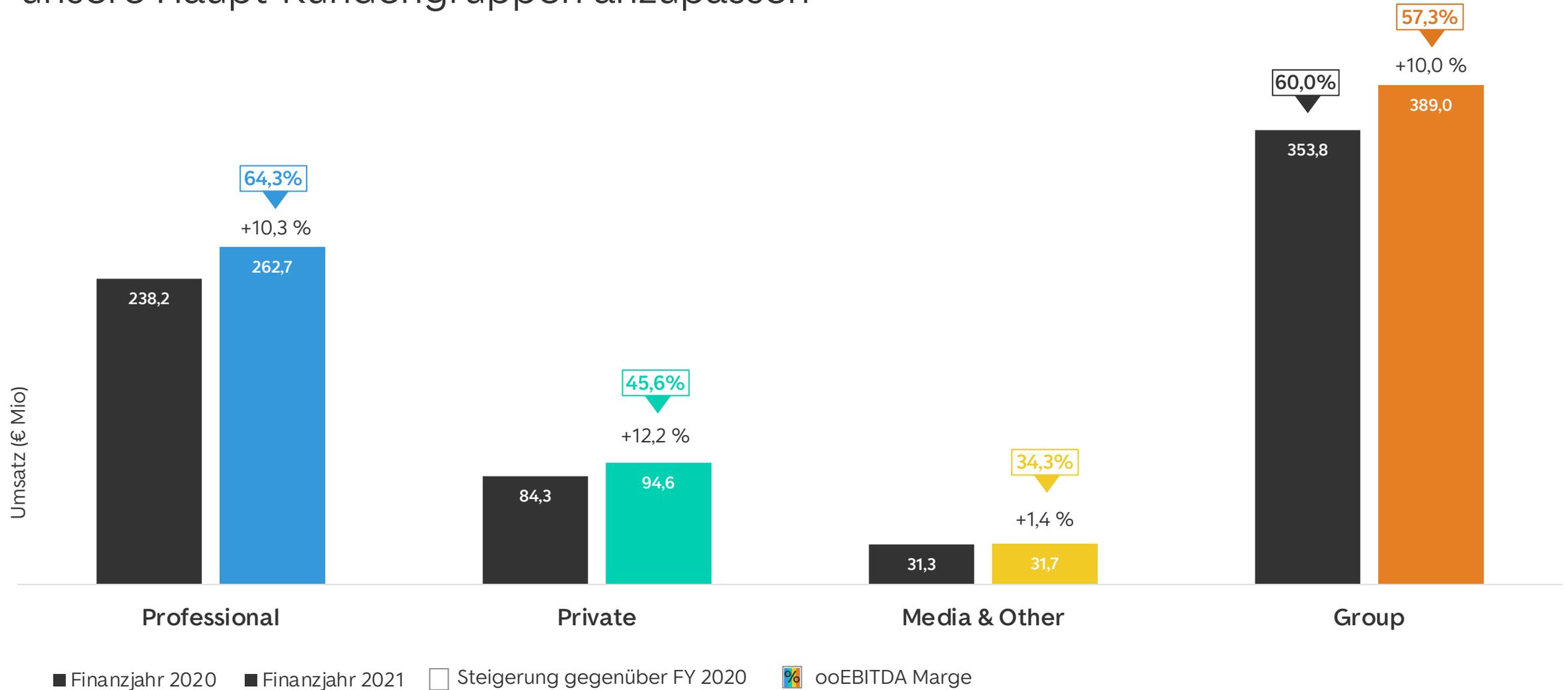
# Finanzergebnisse

## Geschäftsjahr 2021 und Q1 2022

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



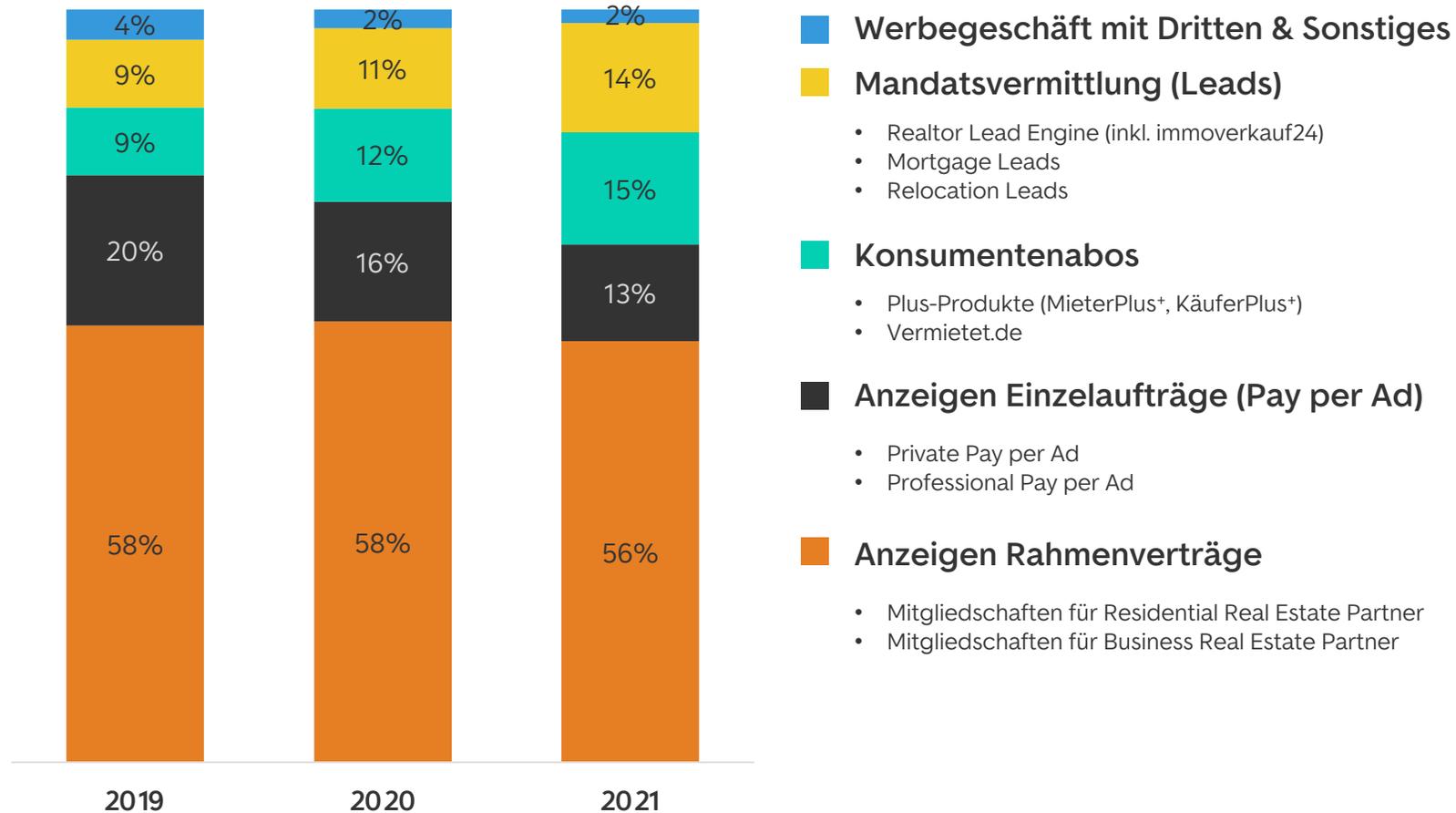
Wir haben in 2021 entschieden, unsere Segmentstruktur mit Blick auf unsere Haupt-Kundengruppen anzupassen



# 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%
<b>Aktivierte Eigenleistungen</b>	<b>26,6</b>	<b>22,0</b>	<b>+21,1%</b>
Personal	-82,6	-71,4	+15,7%
Marketing	-36,3	-31,1	+16,8%
IT	-18,1	-17,1	+5,9%
Einkaufskosten	-26,6	-16,2	+63,6%
Sonstige operative Kosten	-29,3	-27,7	+5,6%
<b>Gesamte operative Kosten</b>	<b>-192,8</b>	<b>-163,5</b>	<b>+17,9%</b>
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	222,8	212,3	+5,0%
<i>EBITDA-Marge aus gew. Geschäftstätigkeit</i>	<i>57,3%</i>	<i>60,0%</i>	<i>-2,7pp</i>

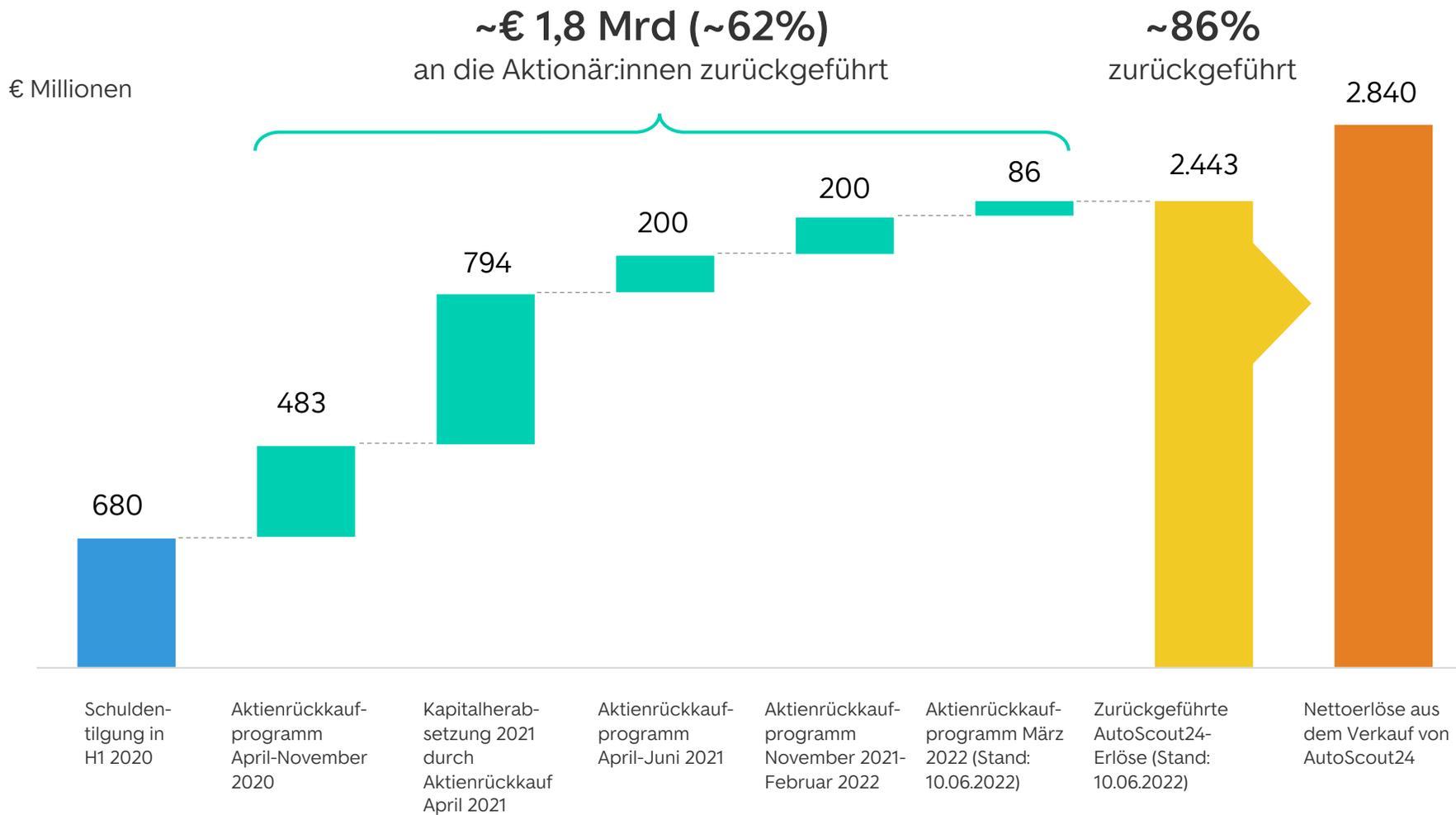
- ✓ Höhere Kapitalisierungsrate (aktivierte Eigenleistungen) vor allem aufgrund der Entwicklungen bei Vermietet.de.
- ✓ Personalkosten stiegen durch die Integration der Mitarbeiter von Vermietet.de und IV24 sowie durch den Personalaufbau bei ImmoScout24.
- ✓ Die Marketingkosten stiegen aufgrund verstärkter 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	+/-
<b>EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</b>	<b>222,8</b>	<b>212,3</b>	<b>+5,0%</b>
Nicht-operative Kosten	22,0	14,0	+57,1%
<b>Berichtetes EBITDA</b>	<b>200,8</b>	<b>198,3</b>	<b>+1,3%</b>
Abschreibungen	-63,1	-51,5	+22,5%
<b>EBIT</b>	<b>137,7</b>	<b>146,8</b>	<b>-6,1%</b>
Finanzergebnis	-5,0	-4,9	-2,0%
<b>Vorsteuerergebnis</b>	<b>132,7</b>	<b>141,9</b>	<b>-6,5%</b>
Ertragsteuern	-42,1	-39,5	+6,8%
<b>Nettoergebnis*</b>	<b>90,6</b>	<b>102,4</b>	<b>-11,6%</b>
<i>Ergebnis je Aktie (unverwässert, fortgeführtes Geschäft)</i>	1,03	1,00	+3,0%
<b>Bereinigtes Nettoergebnis*</b>	<b>133,6</b>	<b>126,3</b>	<b>+5,8%</b>
<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)

# Wir haben ~62% des Erlöses aus dem AutoScout24-Verkauf über Aktienrückkäufe an unsere Aktionär:innen ausgeschüttet

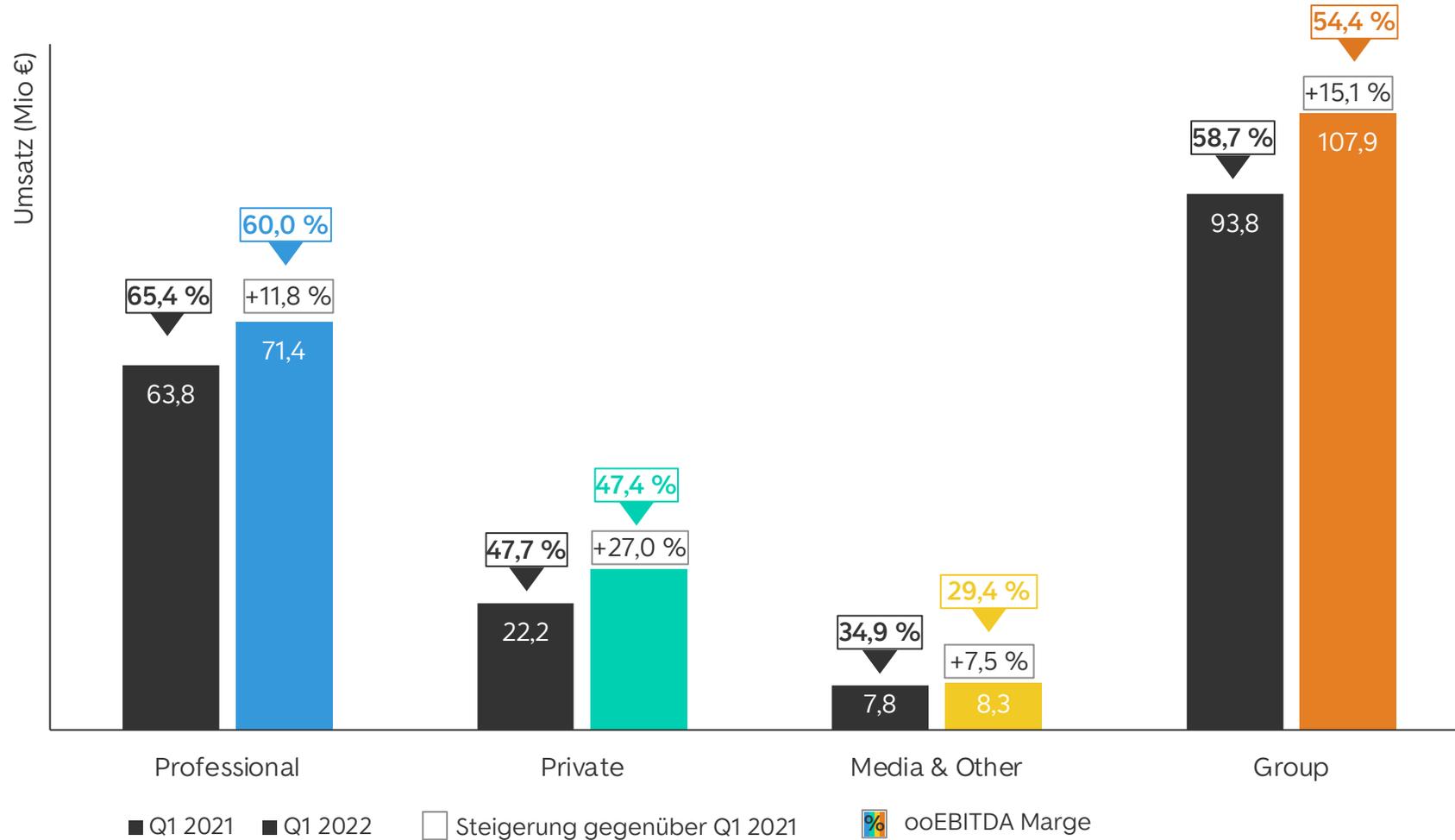


Seit April 2020 hat Scout24 ~62% des Nettoerlöses aus dem AS24-Verkauf über Aktienrückkäufe an die Aktionäre zurückgegeben

- Rückkäufe von insgesamt ~26,3 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 %

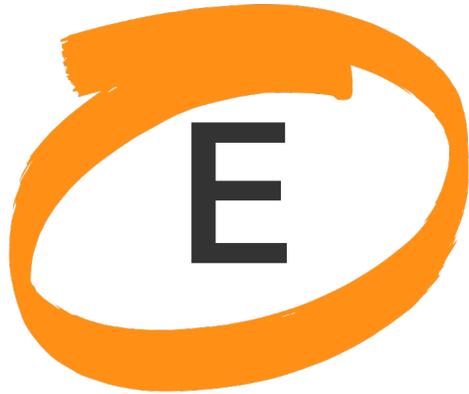
EBITDA aus gewöhnlicher  
Geschäftstätigkeit  
(54,4% Marge)

**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



Social



Governance

- **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