

**Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,**

am 17. Juni findet die diesjährige Hauptversammlung der Scout24 SE wie im Vorjahr als Präsenzveranstaltung statt. Wir würden uns sehr freuen, Sie persönlich in München zu begrüßen. Auch in diesem Jahr möchte ich Sie vorab kurz über die aus Sicht des Aufsichtsrats wesentlichen Entwicklungen im vergangenen und im laufenden Geschäftsjahr informieren.

**2025 war erneut ein starkes Geschäftsjahr**

Das Geschäftsjahr 2025 war erneut ein sehr erfolgreiches Jahr. Trotz geopolitischer Turbulenzen und einer schwierigen konjunkturellen Lage konnte Scout24 die Stärke ihres Geschäftsmodells abermals eindrucksvoll unter Beweis stellen.

Der Umsatz stieg zum fünften Mal in Folge zweistellig um 14,7 Prozent auf 649,6 Millionen Euro. Diese sehr erfreuliche Entwicklung wurde maßgeblich durch die weiterhin hohe Nachfrage nach den Kernprodukten der ImmoScout24 in den Segmenten Professional und Private getragen. Die durchschnittliche Kundenzahl im B2B-Segment erreichte mit rund 26.000 ein neues Allzeithoch. Im B2C-Segment verzeichneten wir rund 507.000 Kunden – ein Wachstum von 14 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Im Zentrum unserer Strategie steht die ganzheitliche Verknüpfung von Wohnungssuchenden, Eigentümern und Maklern entlang der gesamten Immobilien-Wertschöpfungskette. Das bezeichnen wir als Interkonnektivität. Unter anderem durch die konsequente Verfolgung dieser Strategie verbesserte sich die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit auf 62,5 Prozent, während das bereinigte Ergebnis je Aktie von 2,90 Euro im Vorjahr auf 3,47 Euro stieg.

Scout24 zählt zu den am schnellsten wachsenden und profitabelsten Unternehmen in Deutschland und erzielt auch im internationalen Vergleich in allen wesentlichen Kennzahlen Spitzenwerte. Beispielsweise betrug das Umsatzwachstum in den letzten vier Geschäftsjahren im Durchschnitt 13 Prozent pro Jahr. Im MDAX lag der Durchschnittswert in diesem Zeitraum lediglich bei 3 Prozent und im DAX sogar nur bei 1 Prozent. Hinzu kommt ein außergewöhnlich starker Free Cashflow, der mit einer Marge von 42 Prozent im Geschäftsjahr 2025 nachhaltige Investitionen in weiteres Wachstum ermöglicht. Dabei profitieren unsere Aktionäre von überdurchschnittlichem Gewinnwachstum: In den Geschäftsjahren 2022-2025 lag das Ergebnis je Aktie (EPS)-CAGR von Scout24 durchschnittlich bei 28 Prozent, während die Unternehmen im MDAX durchschnittlich 10 Prozent und die Unternehmen im DAX durchschnittlich 7 Prozent erreichten.

Unsere Aktionäre partizipieren über kontinuierliches Dividendenwachstum und Aktienrückkäufe am Erfolg des Unternehmens. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung dieses Jahr eine Dividende von 1,50 Euro je Aktie vor – eine Steigerung von fast 14 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Damit steigt das Dividendenwachstum zum vierten Mal in Folge zweistellig. Außerdem haben wir 2025 Aktien für 124 Mio. Euro zurückgekauft und ein weiteres Rückkaufprogramm über 500 Mio. Euro aufgelegt.

Auch für das Geschäftsjahr 2026 ist Scout24 hervorragend positioniert: Der Vorstand erwartet erneut ein zweistelliges Umsatzwachstum. Diese Prognose basiert auf der weiterhin erfolgreichen Umsetzung unserer produkt- und technologiegetriebenen Strategie mit klarem Fokus auf Interkonnektivität und KI.

Diese bemerkenswerten Erfolge wären ohne das herausragende Engagement und den großen persönlichen Einsatz aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Scout24 in durchaus schwierigen Zeiten nicht möglich gewesen. Im Namen des Aufsichtsrats möchte ich dem gesamten Team dafür meinen herzlichen Dank aussprechen.

## **Künstliche Intelligenz als Innovationstreiber und Wachstumskatalysator**

Der Aufsichtsrat hat die Entwicklung des Unternehmens auch im vergangenen Geschäftsjahr intensiv begleitet. Ein Schwerpunkt war der strategische Einsatz von Künstlicher Intelligenz.

Im vergangenen Jahr wurde in den Medien die Frage aufgeworfen, ob KI das Geschäftsmodell von Online-Marktplätzen wie Scout24 mittelfristig bedroht. Dies hat sich bei uns ebenso wie bei allen anderen Plattform-Unternehmen in den Aktienkursen niedergeschlagen, die sich von ihren Höchstständen teilweise deutlich entfernt haben.

Der Aufsichtsrat hat sich gemeinsam mit dem Vorstand eingehend mit dieser Frage auseinandergesetzt. Wir kommen nach sorgfältiger Analyse zu einem klaren Ergebnis: Die Einschätzung, KI werde das Geschäftsmodell von Scout24 grundlegend gefährden, teilen wir nicht. Im Gegenteil: Wir sehen in der KI eine große Chance für unser Unternehmen. Dafür sprechen mehrere Gründe.

Erstens verfügt Scout24 über einen einzigartigen Datenschatz, der über mehr als 25 Jahre aufgebaut wurde und der durch KI nicht repliziert, sondern erst in seinem vollen Wert erschlossen werden kann. Rund 19,1 Millionen Nutzerinnen und Nutzer besuchen ImmoScout24 monatlich über die Website oder die App. Seit 2021 hat Scout24 über 400 Millionen Euro in die technologische Infrastruktur und strategische Akquisitionen investiert – darunter die Migration der gesamten IT-Infrastruktur in die Cloud, den Aufbau eines strukturierten Daten-Pools und die Schaffung moderner Datenarchitektur. Die Plattform verfügt über umfassende Daten zu Immobilienpreisen, Marktentwicklungen,

Objektmerkmalen und Nutzerverhalten, die in dieser Tiefe und Breite am deutschen Immobilienmarkt einzigartig sind. KI ist auf hochwertige, strukturierte Daten angewiesen, um verlässliche Ergebnisse zu liefern – und genau hier liegt unser strategischer Vorteil. Kein allgemeines KI-Modell kann diese proprietären Daten aus sich heraus erzeugen oder ohne Weiteres replizieren.

Zweitens haben wir die Bedeutung von KI früher erkannt als unsere Wettbewerber. Bereits seit Jahren investieren wir in KI und nutzen diese Technik aktiv, um das Produktangebot weiterzuentwickeln und die Kundenzufriedenheit zu steigern. Im Oktober 2025 wurde HeyImmo gelauncht – ein KI-gestützter Assistent, der Nutzer durch alle Phasen von der Suche über den Kauf bis hin zur Verwaltung begleitet. Darüber hinaus wurde eine KI-basierte Suche eingeführt, die natürliche Spracheingaben versteht und erstmals auch visuelle Merkmale auf Objektfotos durchsuchbar macht. Das CRM-System PropstackAI unterstützt Immobilienprofis bei der Inseraterstellung und bei der Automatisierung von Arbeitsabläufen, während der Property Hub als zentrale Anlaufstelle für den gesamten Immobilien-Lebenszyklus alle Marktteilnehmer intelligent vernetzt. Im Januar 2026 führte ImmoScout24 als eine der ersten europäischen Immobilienplattformen eine eigene App in ChatGPT ein und bietet damit einen zusätzlichen Zugang zur Immobiliensuche.

Drittens treiben wir die KI-Expertise im Unternehmen konsequent voran. KI hat sich als zentraler Innovationstreiber etabliert. Die strategische Bedeutung von KI spiegelt sich durchgängig auf allen Unternehmensebenen wider. Der Aufsichtsrat hat seit 2025 mit Lutz Finger ein Mitglied mit herausragender Expertise in KI und sein Kompetenzprofil mit Blick auf die strategische Bedeutung dieser Technologie gezielt ergänzt. Darüber hinaus haben wir die Förderung der KI-Kompetenz und die KI-Nutzung im Unternehmen als nichtfinanzielles Ziel des Vorstands im Short-Term Incentive verankert.

Zusammengefasst: Künstliche Intelligenz ist für Scout24 keine Bedrohung, sondern ein Treiber für Innovation und ein Katalysator für weiteres Wachstum. Mit der Kombination aus einzigartigen Daten auf einer geschützten Plattform, einer konsequenten KI-Strategie und nachhaltigen Investitionen ist Scout24 optimal für die digitale Zukunft der Immobilienbranche aufgestellt.

## **Entwicklung im Vorstand**

Eine der Kernaufgaben des Aufsichtsrats ist die Besetzung des Vorstands. Seit der letzten Hauptversammlung hat der Aufsichtsrat zwei wichtige personelle Entscheidungen getroffen:

Zum einen wurde Martin Mildner zum 1. März 2026 zum neuen Chief Financial Officer (CFO) bestellt. Er hat die Nachfolge von Dr. Dirk Schmelzer angetreten, der auf eigenen Wunsch zum 28. Februar 2026 aus dem Unternehmen ausschied. Der Aufsichtsrat hat

mit Martin Mildner einen hochqualifizierten Finanz- und Kapitalmarktexperten mit umfangreicher Erfahrung als CFO börsennotierter Unternehmen gewonnen. Mit seinem tiefen Verständnis für digitale Geschäftsmodelle ist Martin Mildner die ideale Besetzung für die Position des CFO bei Scout24 und konnte seit seinem Eintritt im März 2026 auch bereits erste wichtige Akzente setzen.

Zum anderen wurde die im kommenden Jahr auslaufende Bestellung unserer Chief Commercial Officer (CCO) Dr. Gesa Crockford vorzeitig um drei weitere Jahre bis Ende März 2030 verlängert. Ihr Ressort umfasst die Vertriebsorganisation, den Kundendienst sowie Customer Relationship Management. Darüber hinaus verantwortet sie den gesamten Professional-Bereich der Scout24-Gruppe einschließlich der entsprechenden Tochtergesellschaften. Mit ihrer langjährigen Erfahrung in der Gestaltung und Transformation von Geschäftsmodellen, Preisgestaltung und Unternehmensstrategie leistet sie herausragende Arbeit und ist eine wesentliche Säule für den Erfolg des Unternehmens.

Der Aufsichtsrat schätzt die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem gesamten Vorstandsteam um unseren erfolgreichen CEO Ralf Weitz sehr.

## **Hauptversammlung 2026**

In diesem Jahr steht neben den üblichen Tagesordnungspunkten die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder auf der Tagesordnung der Hauptversammlung, die zuletzt durch Beschluss der Hauptversammlung im Jahr 2022 angepasst wurde. Nach Ablauf des gesetzlichen Vier-Jahres-Zyklus muss sie der Hauptversammlung erneut zur Beschlussfassung vorgelegt werden.

Die aktuelle Aufsichtsratsvergütung wurde mit Hilfe eines unabhängigen externen Vergütungsberaters überprüft. Die Überprüfung hat ergeben, dass die Vergütung angehoben werden sollte. Die aktuelle Vergütung liegt unter dem 10. Perzentil im DAX-Vergleich und lediglich am Median im MDAX-Vergleich, obwohl Scout24, wie gezeigt, in wertorientierten Kennzahlen wie EBITDA-Marge, Umsatzwachstum, Free Cash Flow und Ergebnis je Aktie (EPS) durchgängig im Spitzenfeld rangiert. Damit ist die Vergütung derzeit weder marktüblich noch wettbewerbsfähig. Zudem ist der Aufsichtsrat mit sechs Mitgliedern bewusst kompakt gehalten. Dadurch wird die Arbeit im Aufsichtsrat und seinen Ausschüssen sehr effizient erledigt, während für die Gesellschaft vergleichsweise geringe Kosten anfallen. Allerdings müssen die einzelnen Mitglieder mehr Aufgaben und Verantwortung übernehmen.

Beispielhaft möchte ich die Rolle von Frank Lutz hervorheben: Frank Lutz hat als stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender und Vorsitzender des Prüfungsausschusses zwei sehr wichtige Positionen übernommen, wobei gerade diese Kombination aus Sicht des Aufsichtsrats wertvoll ist. Als Vorsitzender des Prüfungsausschusses übernimmt er

eine Vielzahl von gesetzlich vorgegeben Aufgaben und besetzt darüber hinaus eine wichtige Schnittstelle zur Finanzorganisation der Gesellschaft. Um der Überwachungs- und Beratungsfunktion des Aufsichtsrats gerade in volatilen Zeiten gerecht zu werden, ist an dieser Schnittstelle ein regelmäßiger und nicht nur punktueller Austausch erforderlich. Als stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender unterstützt er meine Arbeit als Aufsichtsratsvorsitzender, insbesondere bei der Vorbereitung von Sitzungen des Aufsichtsrats und sonstigen Terminen, wie beispielsweise der Governance Roadshow, wofür seine Kenntnisse aus der Arbeit als Vorsitzender des Prüfungsausschusses äußerst hilfreich sind.

Mit der Anhebung der Vergütung soll erstmals eine Aktienerwerbs- und -haltepflicht eingeführt werden. Aufsichtsratsmitglieder müssen einen Teil ihrer Festvergütung in Aktien der Gesellschaft investieren und diese Aktien während ihrer Amtszeit halten. Damit soll ein Gleichlauf mit den Interessen unserer Aktionäre unterstrichen werden.

Die Einzelheiten der vorgeschlagenen Anpassung ergeben sich aus der Einladung zur Hauptversammlung. Außerdem haben wir relevante Leistungskennzahlen, Vergleichswerte sowie weitere Informationen zur Aufsichtsratsvergütung in einer Präsentation zusammengefasst, die über die Internetseite der Gesellschaft unter <https://www.scout24.com/investor-relations/hauptversammlung> zugänglich ist.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wir blicken auf ein erfolgreiches Jahr 2025 zurück. Die hervorragenden Ergebnisse sind das Resultat einer gemeinsamen Anstrengung und klaren Zielverfolgung kombiniert mit hervorragendem Teamwork des Vorstands und aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Durch innovative Produkte, den strategischen Einsatz von KI, eine starke Marke und eine klare Strategie treibt Scout24 nachhaltiges Unternehmenswachstum voran und schafft so Wert für ihre Aktionäre. Wir sind fest davon überzeugt, dass unser Unternehmen bestens gerüstet ist, um in einem sich wandelnden Umfeld weiterhin erfolgreich zu sein. Der Aufsichtsrat wird mit großem Engagement seinen Teil dazu beitragen, diesen Erfolgsweg fortzusetzen.

Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen und Ihre Treue zu Scout24.

**Für den Aufsichtsrat**

**Dr. Hans-Holger Albrecht**

**(Aufsichtsratsvorsitzender)**