

www.scout24.com

Ordentliche Hauptversammlung

Berlin | 8. Juni 2017

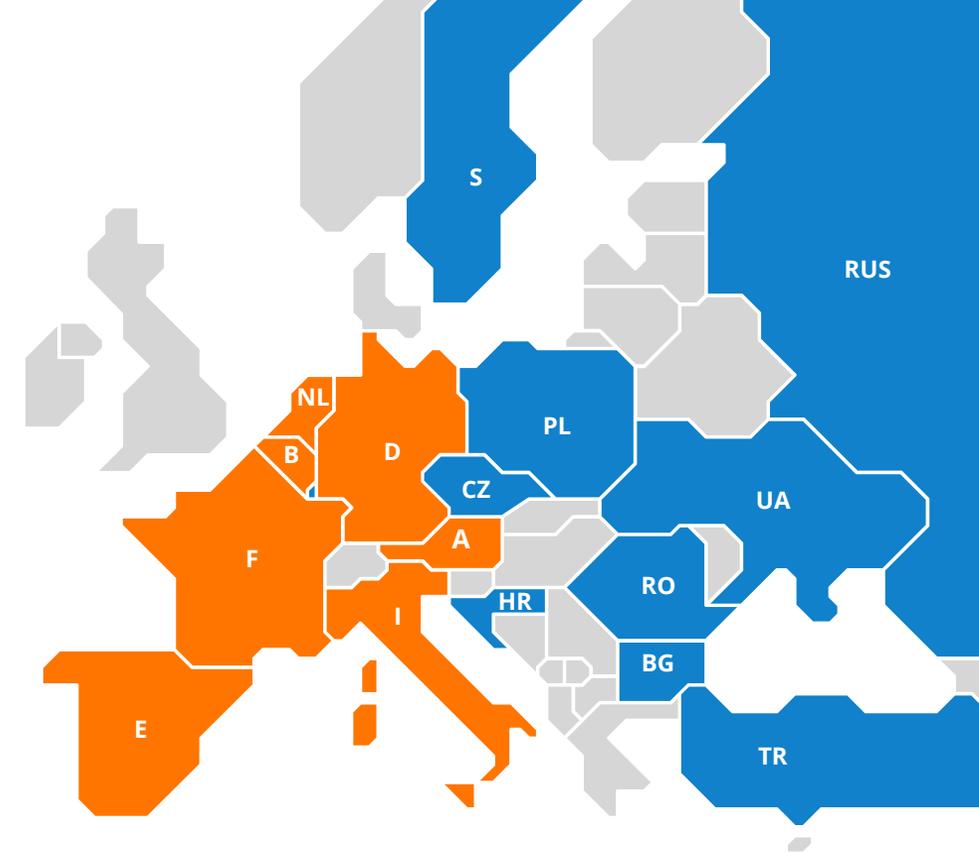
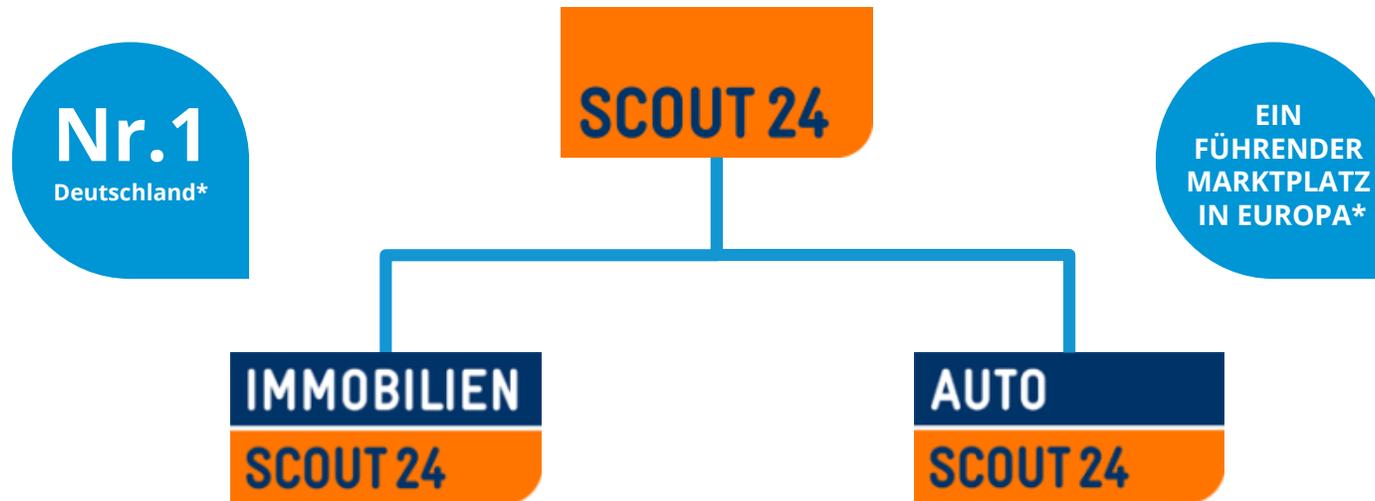
SCOUT 24



Tagesordnung

1. Vorlage des Jahresabschlusses 2016
2. Verwendung des Bilanzgewinns
3. Entlastung des Vorstands für 2016
4. Entlastung des Aufsichtsrats für 2016
5. Wahl des Abschlussprüfers
6. Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien
7. Wahlen von Aufsichtsratsmitgliedern
8. Änderung der Aufsichtsratsvergütung

Zwei führende Marktplätze unter einem Dach



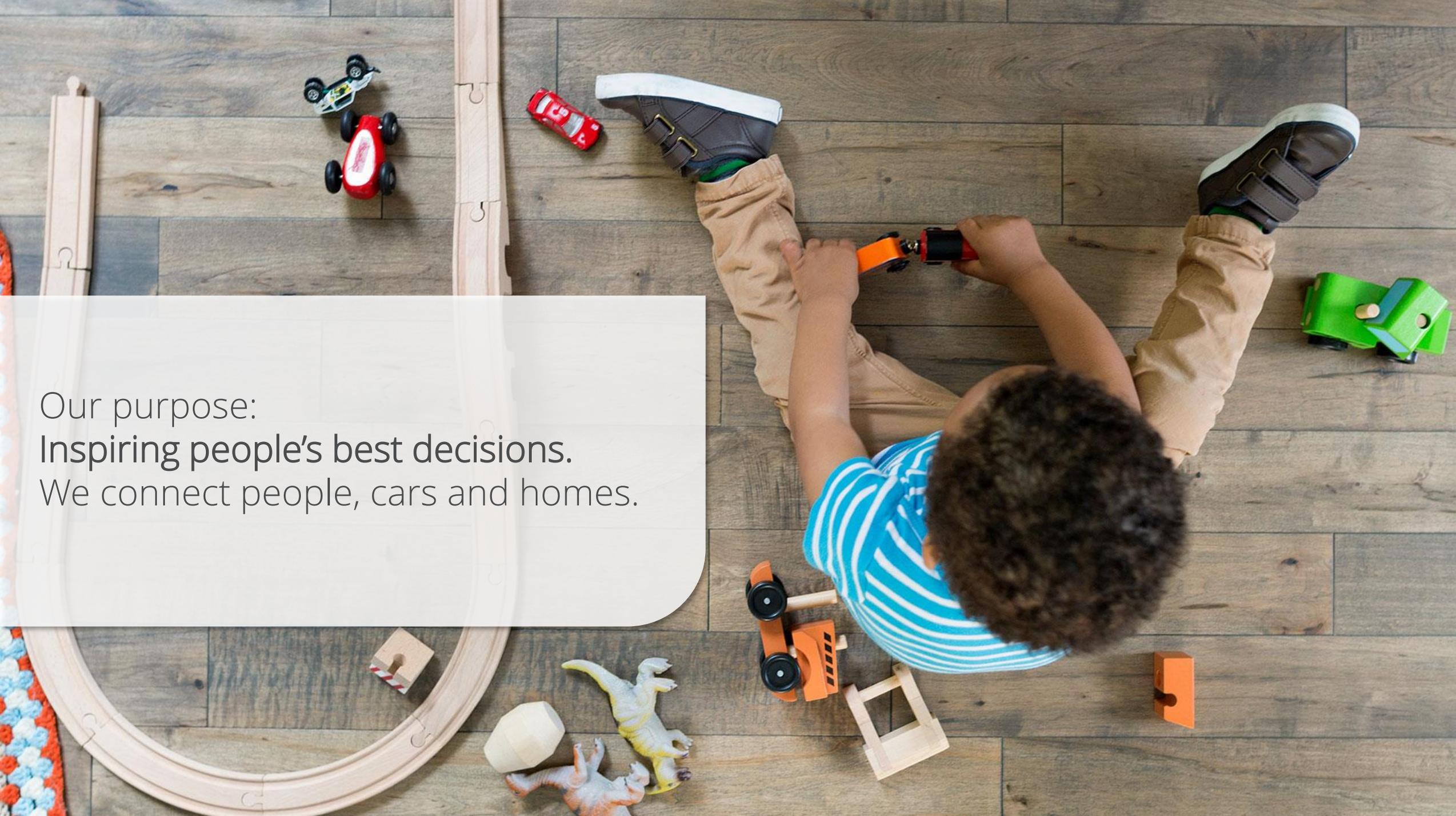
- ✓ ca. 12 Mio. Unique User/Monat in Deutschland¹
- ✓ mehr als 25 Tsd. Kunden in Deutschland²
- ✓ mehr als 2,6 Mio. aktive App-User/Monat in Deutschland³
- ✓ ca. 8 Mio. Unique User/Monat in Deutschland¹
- ✓ mehr als 40 Tsd. Kunden in Europa²
- ✓ mehr als 1,9 Mio. aktive App-User/Monat in Deutschland³

*ImmobilienScout24 ("IS24") ist das führende digitale Immobilienanzeigenportal in Deutschland, gemessen an Besucheranzahl und Nutzeraktivität sowie Anzahl der Kunden und Anzeigen (basierend auf ComScore und Schätzungen des Vorstands); AutoScout24 ("AS24") ist ein führender digitaler Automobilmarktplatz in Europa (Schätzungen des Vorstands basierend auf Anzeigenzahl und Unique Monthly Visitors) mit führenden Marktpositionen in Italien, Belgien (inklusive Luxemburg) und den Niederlanden, sowie Platz 2 in Deutschland, jeweils gemessen an der Anzeigenzahl (Quelle: Autobiz, Dezember 2016)

1) Quelle AGOF, Oktober 2016

2) Schätzung des Vorstands, Juni 2016

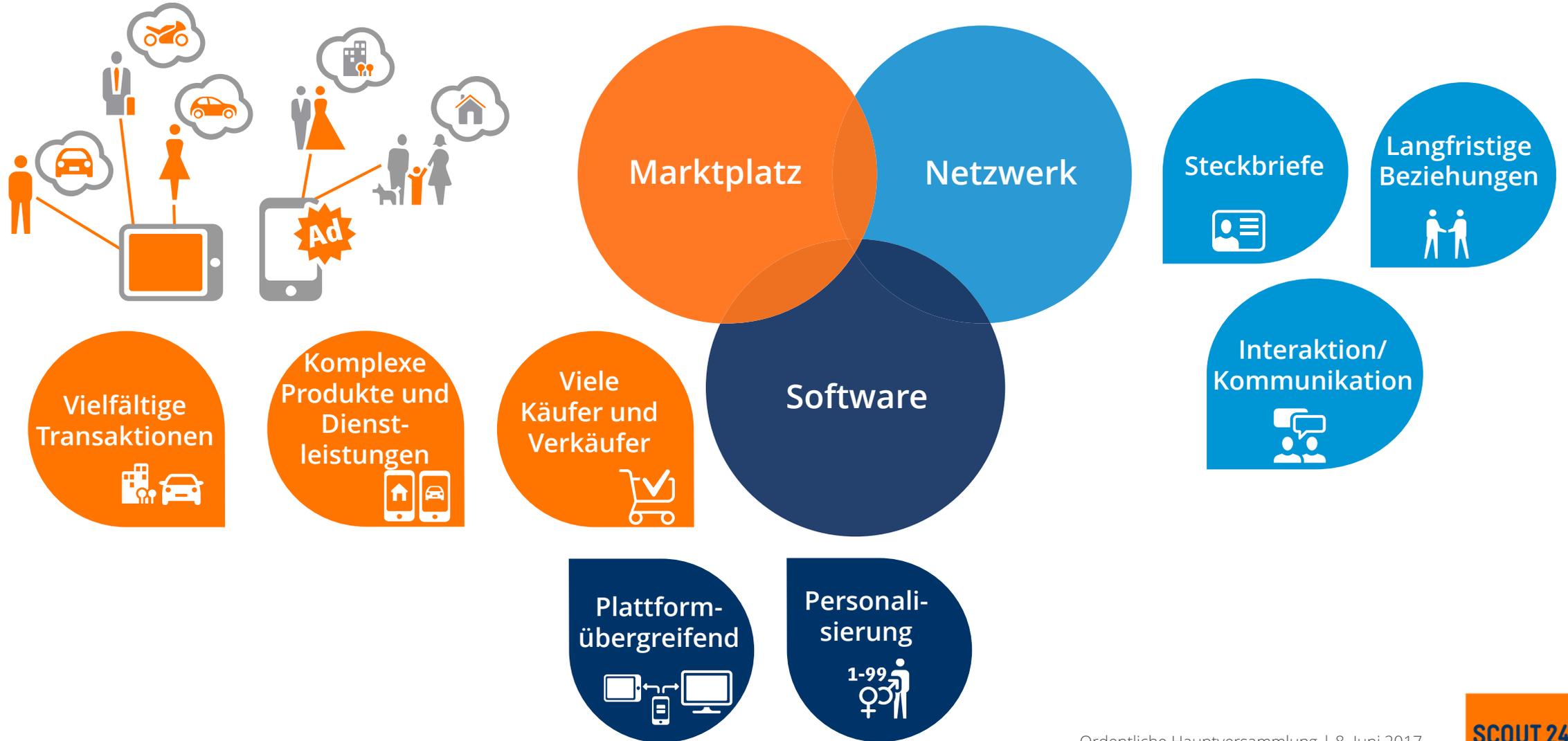
3) Schätzung des Vorstands, Durchschnitt 2016

A top-down view of a young child with dark curly hair, wearing a blue and white striped shirt and tan pants, sitting on a dark wood-grain floor. The child is focused on playing with a small orange and red toy car. Surrounding the child are various wooden toys: a red toy car, a green toy car, a white toy car, a wooden train engine, a wooden ladder, a wooden block, and two small dinosaur figurines. A wooden track is visible on the left side of the frame.

Our purpose:
Inspiring people's best decisions.
We connect people, cars and homes.

Aus dem Kleinanzeigenportal wird ein Marktnetzwerk

Zugang zu Produkten und Dienstleistungen am Puls der Zeit



Highlights 2016

Innovation
mit
Start-up
Spirit



Inspiration



Akquisition

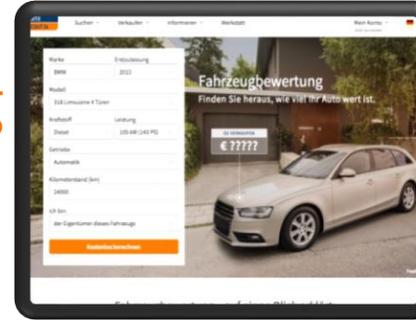


Innovation

Verbesserter digitaler Zugang zu Produkten und Dienstleistungen



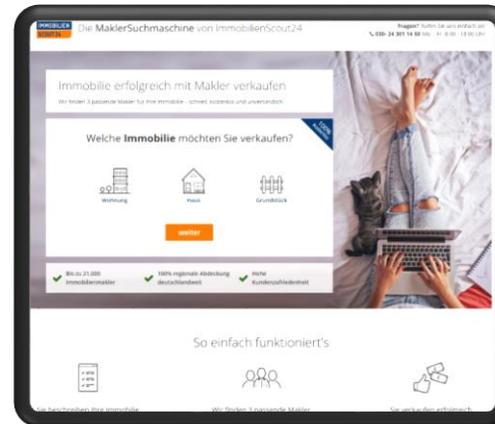
Innovative und kostenfreie Fahrzeugbewertung



Express-Verkauf



Makler-Suchmaschine



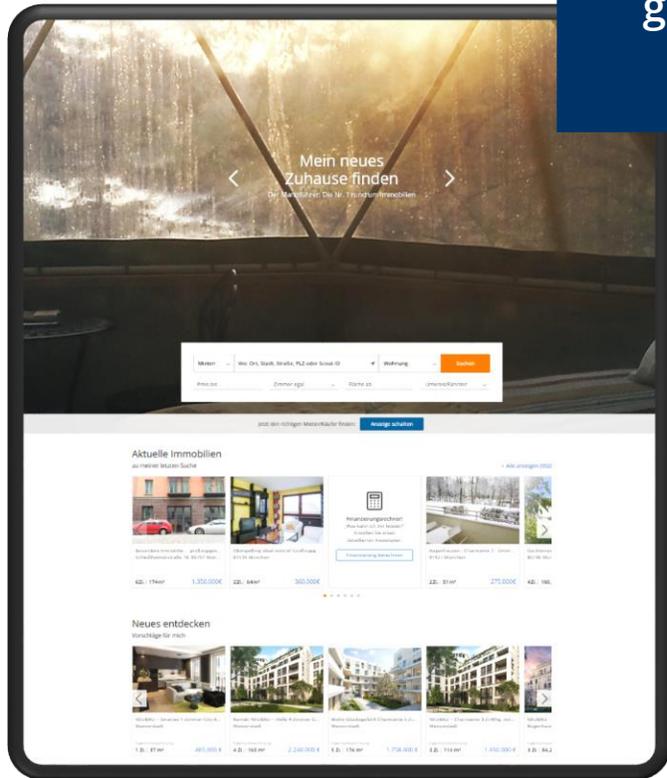
Finanzierungsprüfung in Kooperation mit der Postbank



Inspiration

Erweitertes Nutzererlebnis dank neuer Technologien

Das könnte Ihnen auch gefallen



Das neue Zuhause hautnah erleben



Akquisition

Erfolgreiche Akquisition und Integration der European AutoTrader B.V.



Wir folgen unserem Wachstumspfad....

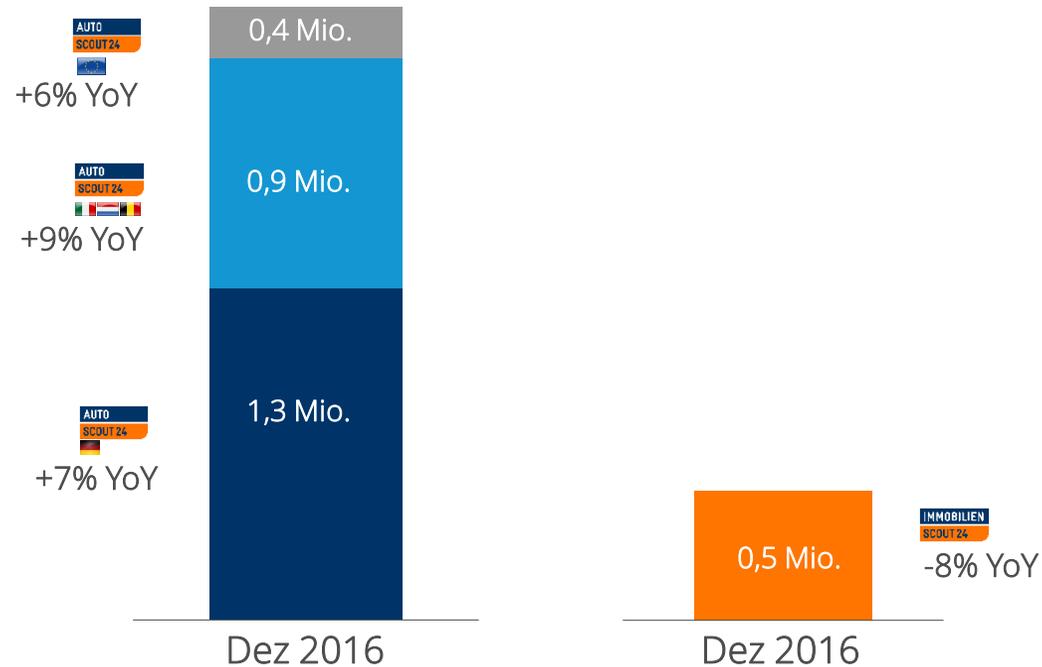


1) ARPU = Durchschnittlicher Erlös pro Makler bzw. Autohändler

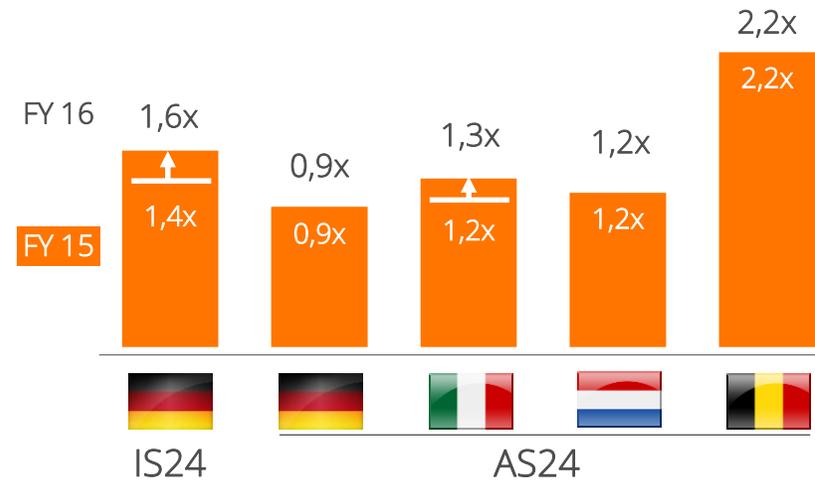
Operative Highlights 2016

Rekord-Anzeigenvolumen

Wir bleiben der wichtigste Marktplatz – für unsere Kunden und unsere Nutzer



Mehr als 3 Millionen aktive Anzeigen
Ende Dezember 2016

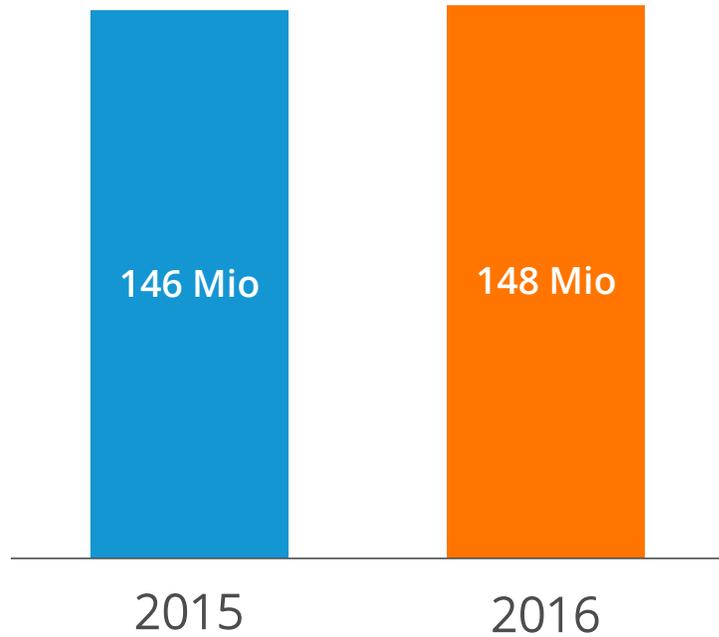


Wir bauen unsere marktführende
Positionen weiter aus¹

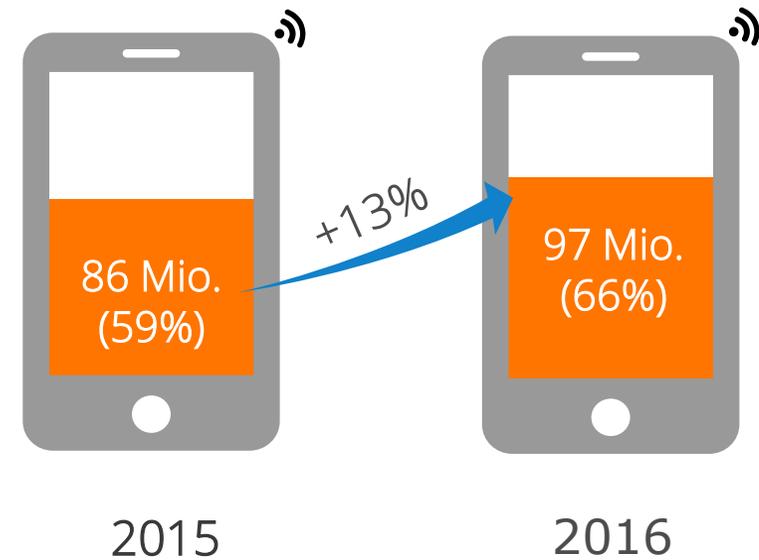
Quelle: Schätzungen des Vorstands, Autobiz (Dezember 2016)
1) Basierend auf Anzahl an Anzeigen im Vergleich zum nächsten Wettbewerber

Operative Highlights 2016

Rekord-Besucheranzahl



Besuche der Kernplattformen stabil auf hohem Niveau



7 von 10 Nutzern greifen von unterwegs zu

Rückblick und Ziele

Was wir erreicht haben

Einführung der Sichtbarkeitsprodukte bei IS24 und AS24



Erfolgreich umgesetzte Maßnahmen zur Steigerung der Vertriebsleistung



Kontinuierliche Verbesserung des Nutzererlebnisses



Erfolgreiche Refinanzierung und Stärkung unserer Finanzposition



Woran wir arbeiten

Erhöhung der Anzahl von Sichtbarkeitsprodukten mit Steigerung des ARPU¹

Vertriebsleistung in allen Regionen weiter stärken

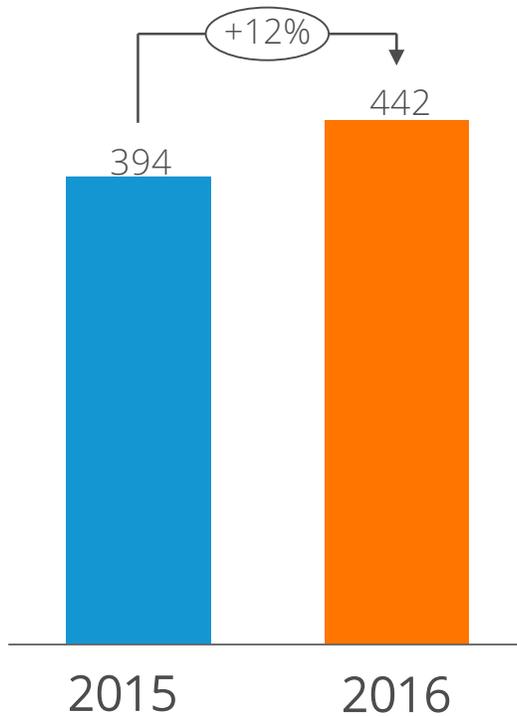
Nutzung der Innovationskraft für weitere Produktoptimierungen

Finanzielle Flexibilität für weiteres Wachstum und Beteiligung der Aktionäre am Gewinn einsetzen

1) ARPU = Durchschnittlicher Erlös pro Makler bzw. Autohändler

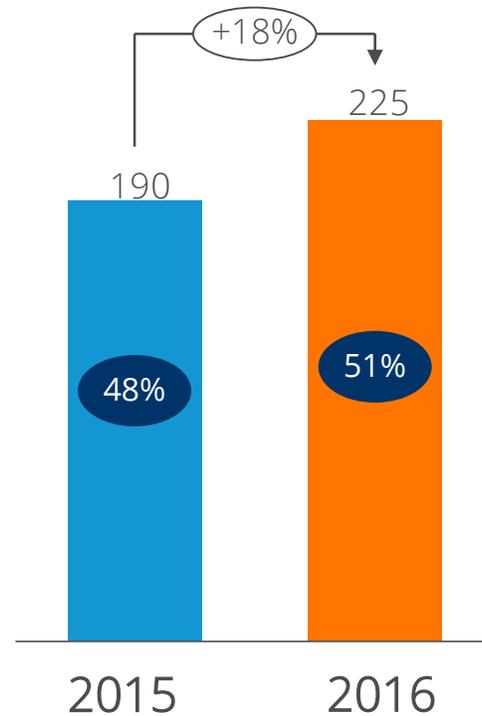
Finanzkennzahlen

Starkes organisches Umsatzwachstum...



Konzernumsatz

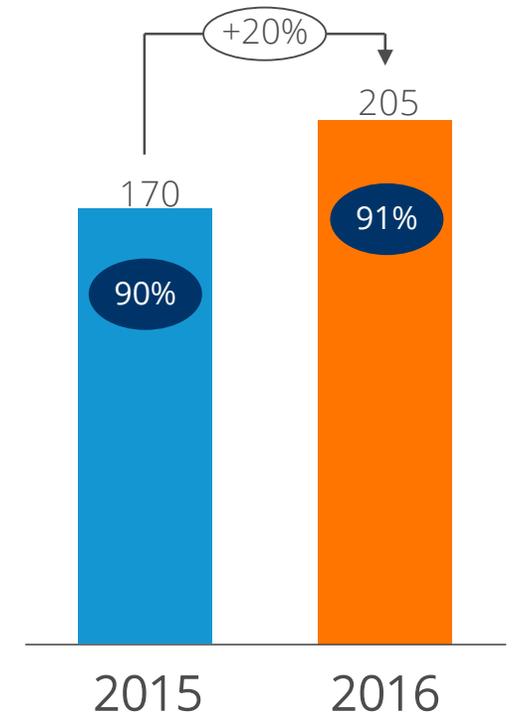
...und signifikante operative Hebel...



Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit¹

● EBITDA-Marge aus gew. Geschäftstätigkeit

...generieren solide & planbare Cashflows



Konzern Cash Contribution²

● Cash Conversion²

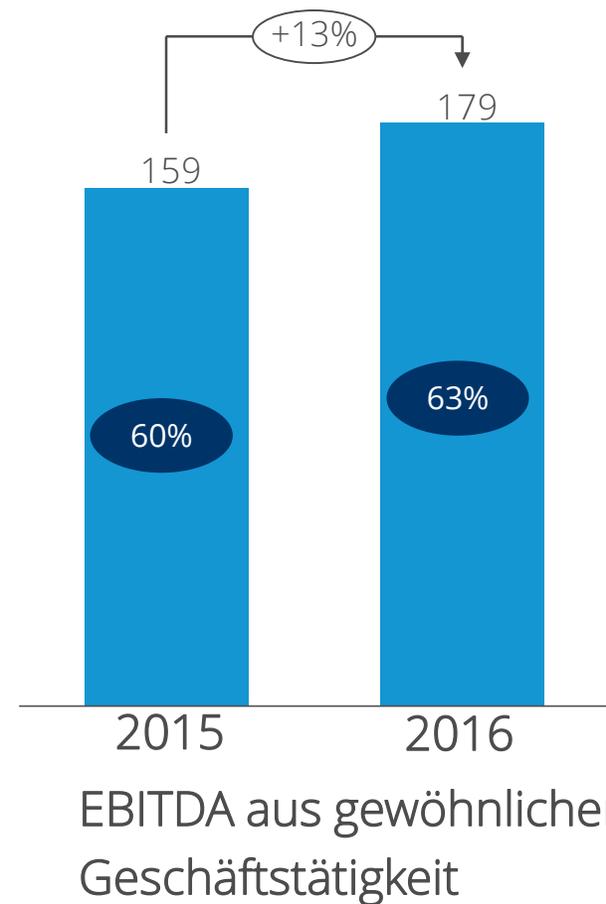
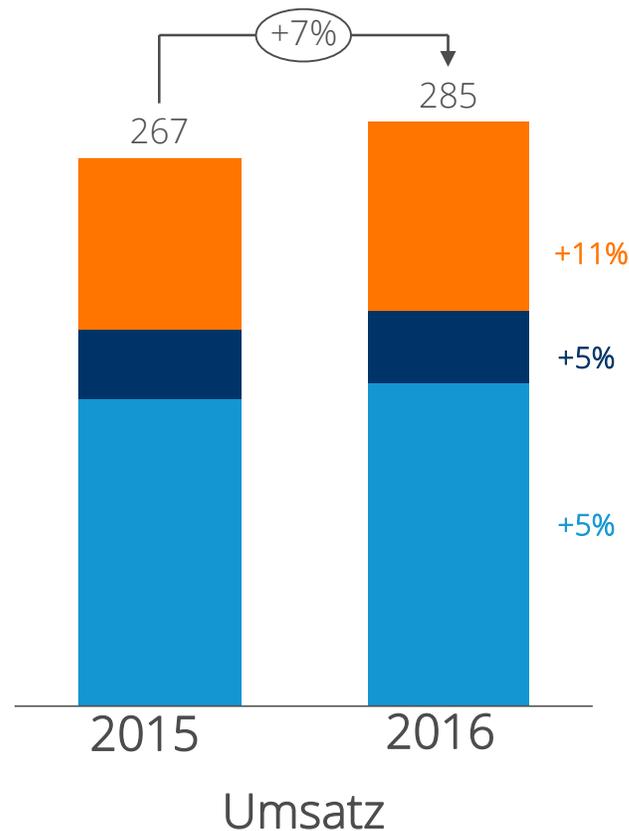
Hinweis: Alle Zahlenangaben in Millionen €.

1) EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA 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 externen Umsatzerlösen des jeweiligen Segments.

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.

ImmobilienScout24

Plattform für kontinuierliches Wachstum



- Umsatzerlöse von Kernmaklern
- Umsatzerlöse von anderen Maklern
- Sonstige Umsatzerlöse

● EBITDA-Marge aus gew. Geschäftstätigkeit

Hinweis: Alle Zahlenangaben in Millionen €.

1) EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA 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 externen Umsatzerlösen des jeweiligen Segments

Highlights

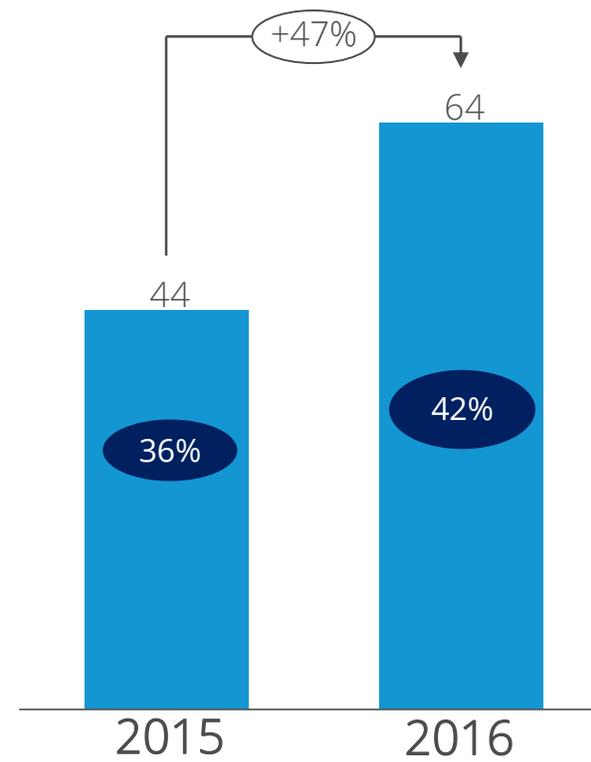
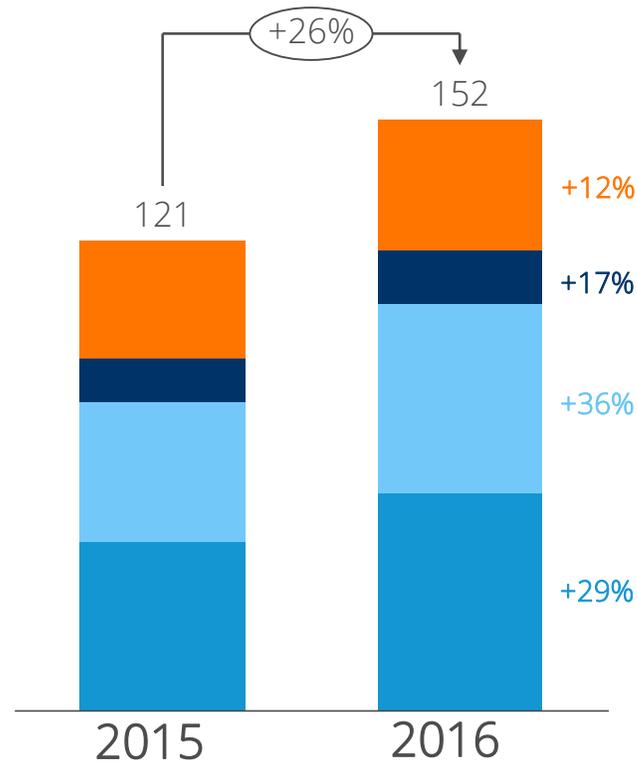
- Umsatzerlöse von Kernmaklern stabil zum Vorjahr trotz Rückgang der Kernmaklerzahlen dank solidem ARPU-Wachstum
- Umsatzerlöse von anderen Maklern im Wesentlichen getrieben durch dynamisch steigende Umsätze der österreichischen Portale sowie eine positive Entwicklung im gewerblichen Pay-per-Ad Bereich
- Sonstige Umsatzerlöse mit sehr guter Entwicklung im Bereich Monetarisierung der Dienstleistungsangebote für Nutzer sowie einer positiven Entwicklung im Bereich der privaten Anzeigen
- EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit profitiert von positiver Umsatzentwicklung sowie Kosteneffizienzen

Ausblick 2017:

- +4% Umsatzwachstum und +5% Steigerung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in Q1 2017 gegenüber Q1 2016

AutoScout24

Wachstumspotential weiter ausschöpfen



- Umsatz**
- Umsatzerlöse von Kernhändlern Deutschland
 - Umsatzerlöse von Kernhändlern BE/NL/LUX/IT
 - Umsatzerlöse von anderen Händlern
 - Sonstige Umsatzerlöse

- EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit**
- EBITDA-Marge aus gew. Geschäftstätigkeit

Highlights

- Umsatzerlöse von Kernhändlern in Deutschland und BeNeLux/Italien profitieren von einer wachsenden Anzahl Kernhändler und einem starken Wachstum des ARPU sowie einem Beitrag von 5,0 Millionen der AutoTrader.nl (im Februar 2016 akquiriert)
- Umsatzerlöse von anderen Händlern mit positiver Umsatzentwicklung in Österreich und Spanien sowie des Produktes "Express-Verkauf"
- Sonstige Umsatzerlöse mit solidem Wachstum der Werbeumsätze insbesondere mit Automobilherstellern ("OEM")
- EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit profitiert von starkem Umsatzwachstum kombiniert mit operativem Leverage

Ausblick 2017:

- +15% Umsatzwachstum und +25% Steigerung des EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit in Q1 2017 gegenüber Q1 2016

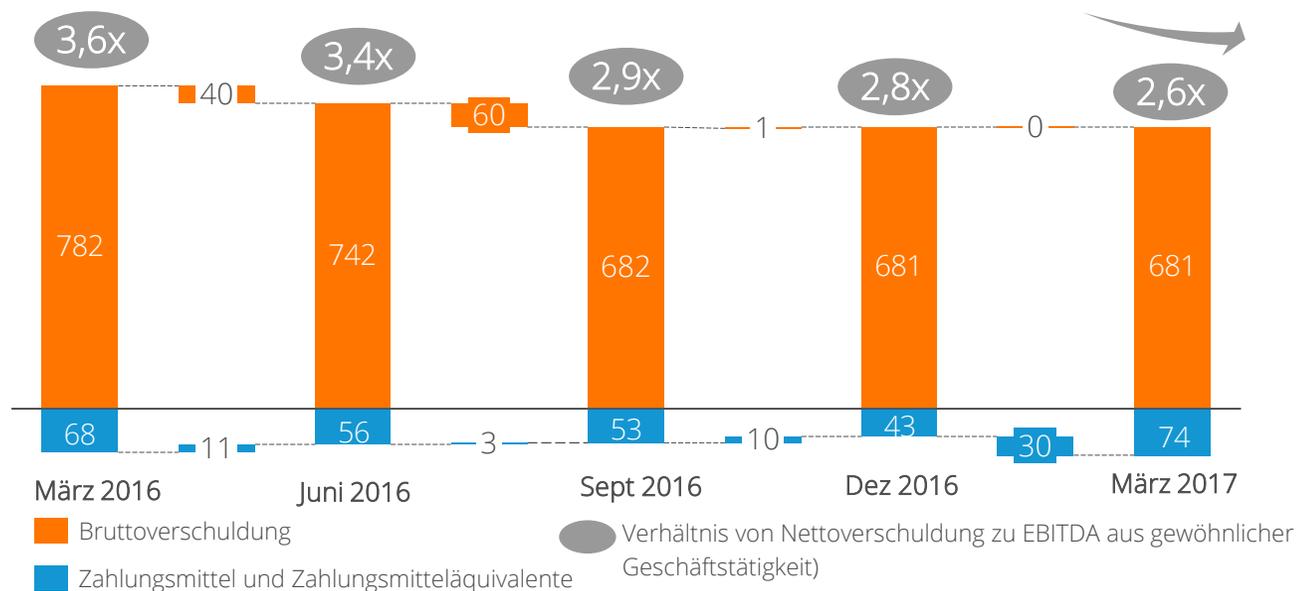
Hinweis: Alle Zahlenangaben in Millionen €.
 1) EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit entspricht dem EBITDA bereinigt um nicht-operative und Sondereffekte; die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit eines Segments ist definiert als das EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Verhältnis zu den externen Umsatzerlösen des jeweiligen Segments

Kapitalstruktur

Bereit für erste Dividendenzahlung nach Börsengang

Schwellenwerte für Zinsanpassung

Verschuldungsgrad (Nettoverschuldung/ EBITDA)	Marge ¹	
	Stammkredit	Revolvierender Kredit ²
>3,00x	2,00%	1,60%
>2,50x	1,70%	1,30%
>2,00x	1,50%	1,10%
>1,50x	1,30%	0,90%
>1,00x	1,10%	0,70%
<1,00x	0,90%	0,50%



- **Exzellente Finanzlage** durch Refinanzierung und vorangetriebenen Schuldenabbau
- **Erfolgreiche Refinanzierung** Ende des Jahres 2016 zu deutlich besseren Zinskonditionen; die anfängliche Zinsmarge von 1,7 % ist an den Verschuldungsgrad gebunden und wird sich mit weiterem Schuldenabbau reduzieren
- Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung eine **Dividendenausschüttung von € 0,30 pro dividendenberechtigte Stückaktie** für das Geschäftsjahr 2016 vor
- **Zukünftige Dividendenausschüttung zwischen 30,0 % und 50,0%** des bereinigten Konzernergebnisses geplant

1. Test des Verschuldungsgrades auf vierteljährlicher Basis mit neuem Spread anwendbar 45 Tage nach Quartalsende
 2. Die revolvingende Fazilität unterliegt einer Auslastungsgebühr bezogen auf den in Anspruch genommenen Betrag (<33,3%: 0,1%, <66,7%: 0,2%, > 66,7%: 0,4%)
 3. Nettoverschuldung ist definiert als Summe der kurz- und langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten, vermindert um liquide Mittel

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

(in Millionen €)	01.01. 2016 - 31.12.2016	01.01. 2015 - 31.12.2015
Umsatzerlöse	442,1	393,6
Aktivierete Eigenleistungen	11,7	10,6
Sonstige betriebliche Erlöse	2,6	8,5
Gesamtleistung	456,4	412,7
Personalaufwand	-112,0	-99,5
Marketingaufwand	-50,6	-50,6
IT Aufwand	-13,3	-12,3
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-73,7	-83,2
Abschreibungen	-65,5	-65,6
Betriebsergebnis (EBIT)	141,3	101,3
Finanzergebnis	- 42,8	- 22,4
Ergebnis vor Ertragsteuern	98,5	78,9
Ertragsteuern	- 31,6	- 22,0
Ergebnis nach Steuern	66,9	56,9
Ergebnis je Aktie (€)	0,62	0,56

Überleitungsrechnung

(in Millionen €)	01.01. 2016 - 31.12.2016	01.01. 2015 - 31.12.2015
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	224,5	189,6
Nicht-operative Effekte	- 17,8	- 22,6
darin Personalaufwand	-15,3	-11,9
darin Kosten im Rahmen von M&A Transaktionen	-3,3	0,0
darin Kosten des Börsengangs	0,0	-5,5
darin sonstige nicht-operative Kosten	0,8	-5,3
EBITDA	206,8	166,9
Abschreibungen und Wertminderungen	- 65,5	- 65,6
Ergebnis aus at-Equity bilanzierten Unternehmen	0,0	- 0,8
Ertrag aus dem Verkauf von Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	-	22,1
Sonstiges Finanzergebnis	- 42,9	- 43,7
Ergebnis vor Ertragsteuern	98,5	78,9

Konzern-Bilanz: Aktiva

	31.12.2016	31.12.2015
(in Millionen €)		
Kurzfristige Vermögenswerte	96,2	117,7
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	43,4	70,6
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	43,3	37,8
Finanzielle Vermögenswerte	0,4	0,3
Ertragsteuerforderungen	1,2	0,3
Sonstige Vermögenswerte	7,8	8,6
Langfristige Vermögenswerte	2.034,7	2.055,5
Geschäfts- oder Firmenwert	816,2	787,3
Marken	983,5	983,7
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	217,6	259,5
Sachanlagen	10,0	13,0
Beteiligungen an at-Equity bilanzierten Unternehmen	1,7	1,6
Finanzielle Vermögenswerte	0,5	0,8
Aktive latente Steuern	3,5	6,7
Sonstige Vermögenswerte	1,8	2,9
Bilanzsumme	2.130,9	2.173,2

Konzern-Bilanz: Passiva

(in Millionen €)	31.12.2016	31.12.2015
Kurzfristige Verbindlichkeiten	112,3	86,9
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	27,9	25,6
Finanzielle Verbindlichkeiten	31,8	6,0
Ertragsteuerverbindlichkeiten	15,9	15,3
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	36,7	40,0
Langfristige Verbindlichkeiten	1.027,8	1.165,0
Finanzielle Verbindlichkeiten	645,5	767,9
Passive latente Steuern	378,6	393,0
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	2,6	2,6
Eigenkapital	990,8	921,3
Gezeichnetes Kapital	107,6	107,6
Kapitalrücklage	427,6	424,1
Gewinnrücklage	455,0	387,9
Bewertung von Pensionsverpflichtungen	-0,1	-0,1
Sonstige Rücklagen	1,1	1,1
Eigene Anteile (13.400 Stück, Vorjahr 0 Stück)	-0,5	-
Nicht beherrschende Anteile	-	0,7
Bilanzsumme	2.130,9	2.173,2

Konzern-Kapitalflussrechnung

(in Millionen €)	01.01. 2016 - 31.12.2016	01.01. 2015 - 31.12.2015
Ergebnis nach Steuern	66,9	56,9
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit fortgeführter Aktivitäten	154,9	124,5
Cashflow aus Investitionstätigkeit fortgeführter Aktivitäten	-48,8	36,2
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit fortgeführter Aktivitäten	- 133,3	- 111,6
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes	0,0	0,2
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-27,2	49,2
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenanfang	70,6	21,4
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	43,4	70,6

Wesentliche Kennzahlen Q1 2017

(in Millionen €)	Q1 2017	Q1 2016 ¹	+/-
Außenumsätze	113,9	105,8	+7,7%
davon IS24	72,1	69,1	+4,3%
davon AS24	40,4	35,0	+15,4%
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	56,5	52,2	+8,2%
davon IS24	44,4	42,4	+4,7%
davon AS24	17,3	13,9	+24,5%
EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	49,6%	49,3%	+0,3pp
davon IS24	61,6%	61,3%	+0,3pp
davon AS24	42,8%	39,7%	+3,1pp
EBITDA	53,3	48,6	+9,7%
davon IS24	41,0	39,3	+4,3%
davon AS24	15,4	12,6	+22,2%
Investitionen	4,1	4,9	-16,3%
Cash Contribution	52,4	47,3	+10,8%
Cash Conversion	93%	91%	+2pp

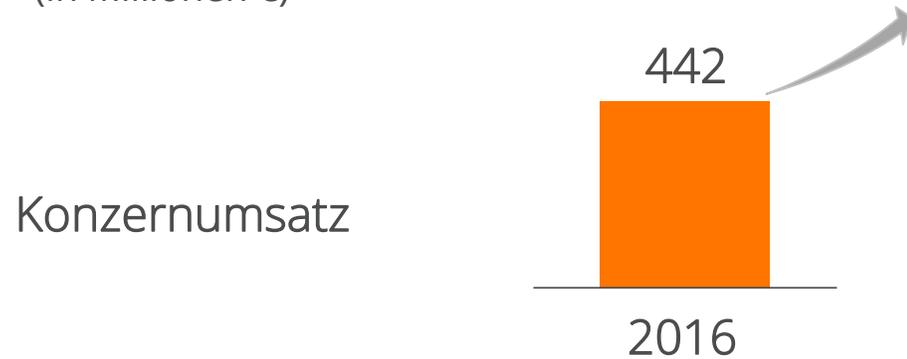
1) Gegenüber der Quartalsmitteilung zum 1. Quartal 2016 wurde der Ergebnisbeitrag der zum 1. Februar 2016 erworbenen European AutoTrader B.V., Amsterdam, seit dem Erwerbszeitpunkt berücksichtigt (siehe Q2 2016 Mitteilung).

Ausblick Gesamtjahr 2017 [unverändert]

Auf Kurs die Jahresziele zu erreichen

Außenumsätze

(in Millionen €)



Erwarteter Anstieg des Konzernumsatzes im **hohen einstelligen** Prozentbereich

EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit

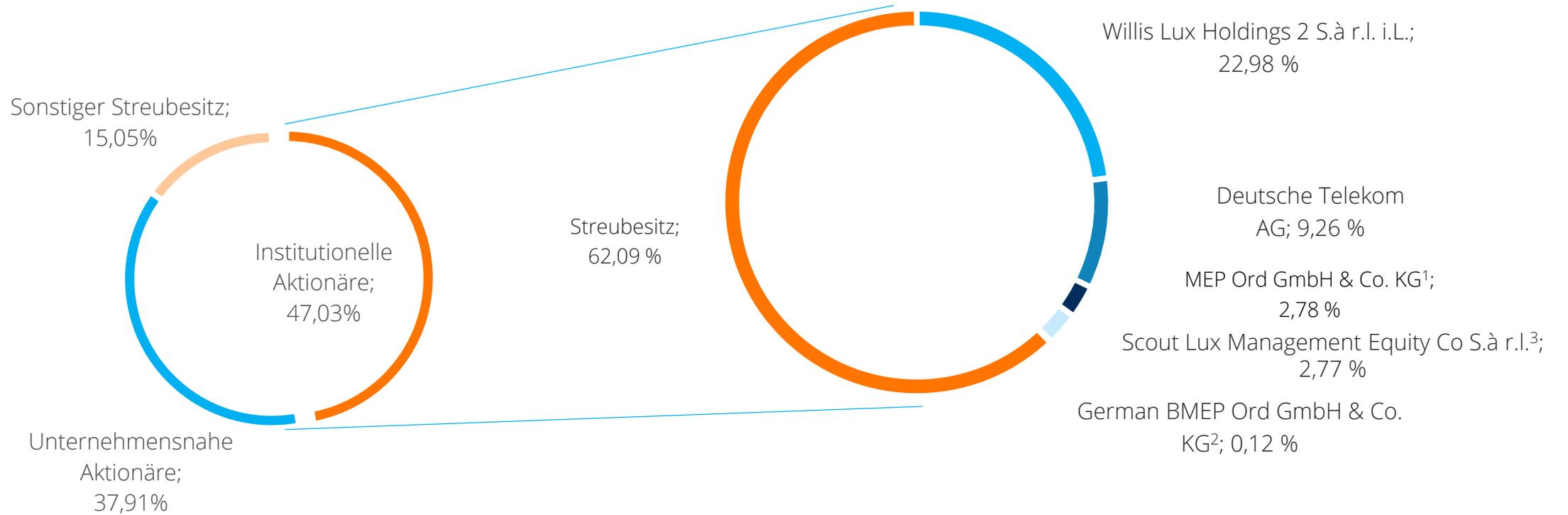
(in Millionen €)



Die EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit soll im Konzern um **rund einen Prozentpunkt** steigen

● EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit

Aktionärsstruktur



Kursverlauf (indexiert)



Tagesordnung

1. Vorlage des Jahresabschlusses 2016
2. Verwendung des Bilanzgewinns
3. Entlastung des Vorstands für 2016
4. Entlastung des Aufsichtsrats für 2016
5. Wahl des Abschlussprüfers
6. Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien
7. Wahlen von Aufsichtsratsmitgliedern
8. Änderung der Aufsichtsratsvergütung

SCOUT 24