

Scout24

with **Growing
Impact**

Hauptversammlung
5. Juni 2024



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 Präsentation 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 2022 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.

Bericht des Vorstands

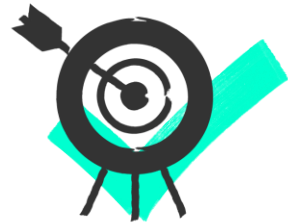


Scout24 ist die Nummer 1 für Immobilien in Deutschland

25

Jahre
ImmoScout24

Langjährige Erfahrung
und großer
Datenschatz



Resilientes
Geschäftsmodell, das
in allen Marktlagen
funktioniert

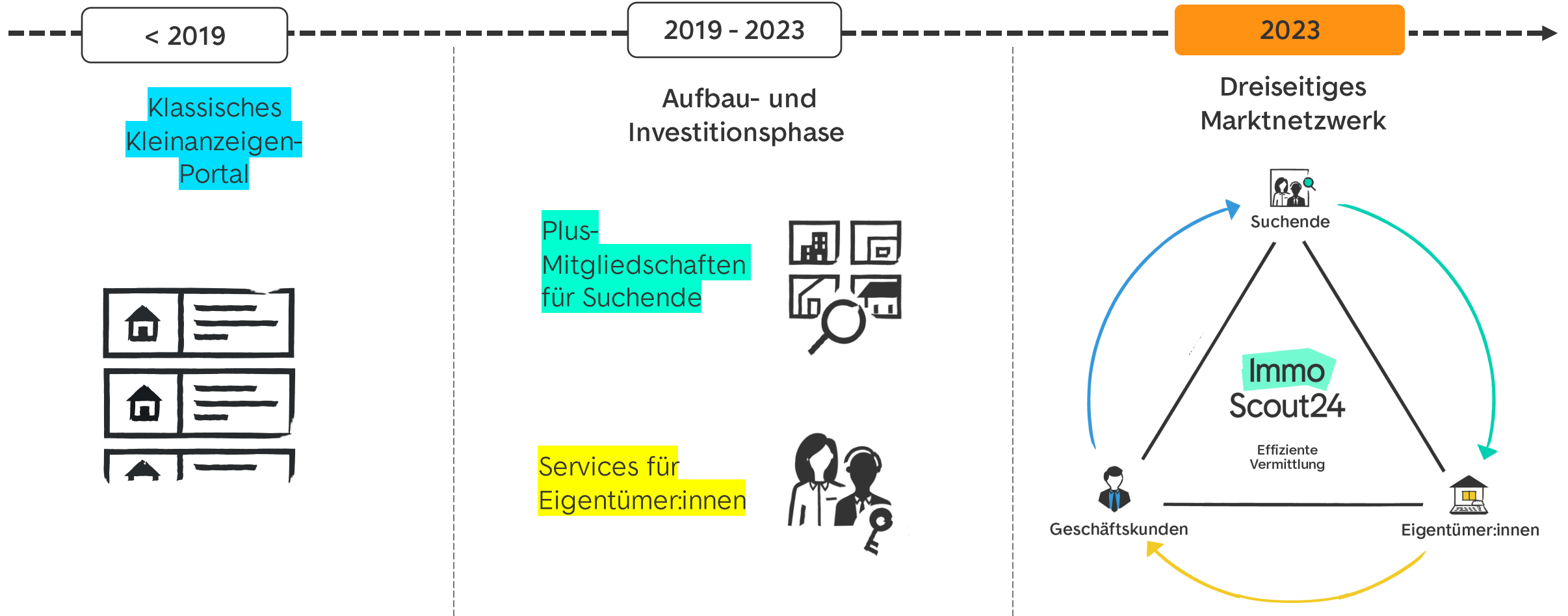


Massive Investitionen in
Produkt & Technologie



Einzigartige
Wachstumsgeschichte
mit hoher Profitabilität
und Marge

Seit 2019 haben wir Scout24 vom Anzeigen-Portal zu einem einzigartigen dreiseitigen Marktnetzwerk entwickelt



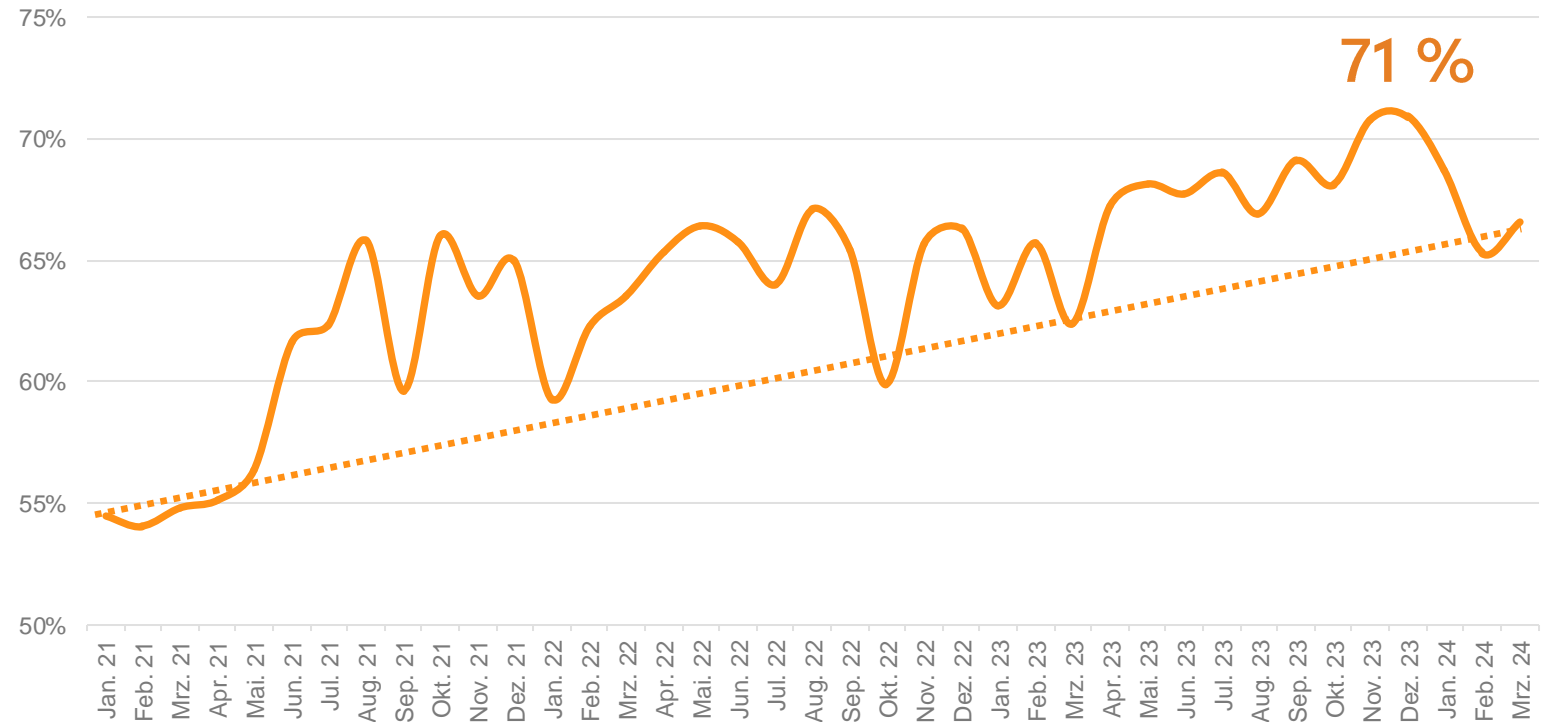
Wir machen unsere
Geschäftskund:innen
erfolgreich.



Die Rolle der Makler:innen ist wichtiger denn je

- > Eigentümer:innen setzen bei der Vermarktung ihrer Immobilien vermehrt auf Expert:innen.
- > Die Maklerquote ist seit Anfang 2021 stark gestiegen.
- > Erstes Quartal 2024: Über 65 Prozent aller Angebote werden über Makler:in angeboten.

Entwicklung der Angebote mit Maklerunterstützung von 55 auf bis zu 70 Prozent



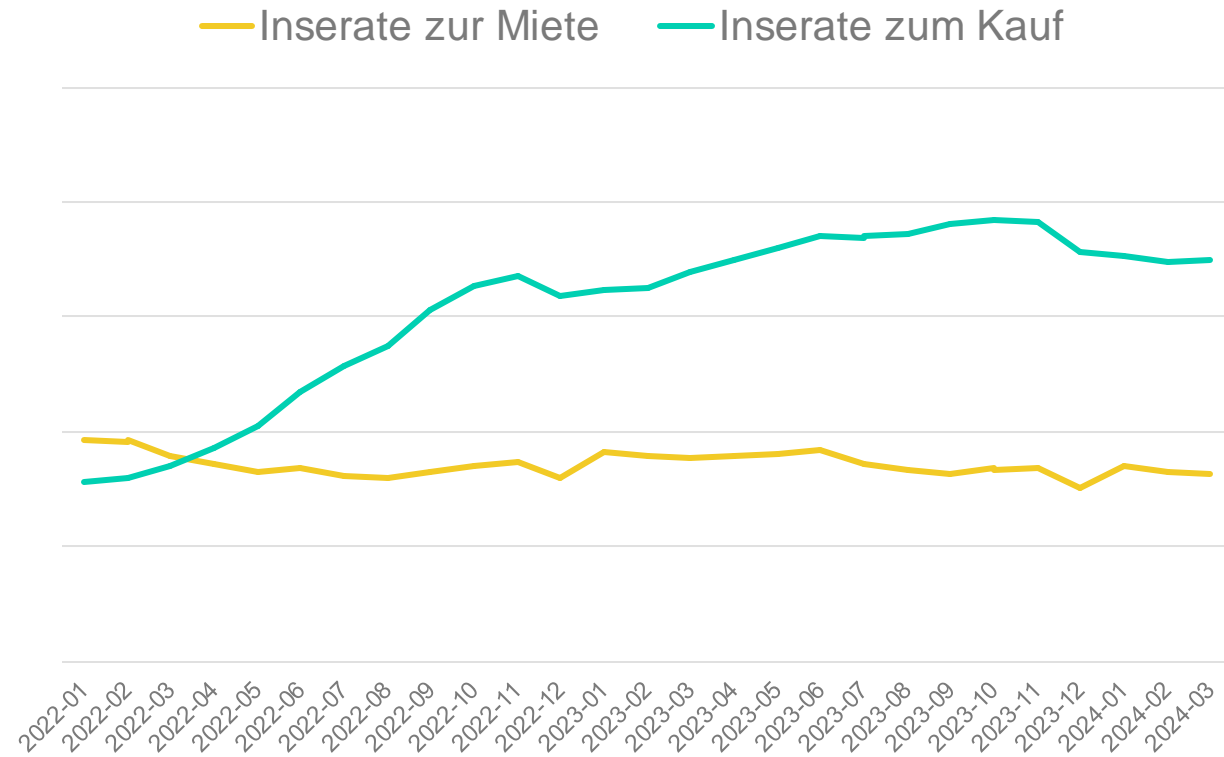
Quelle: Sprengnetter

Überangebot an Immobilien im Markt

Die Herausforderung liegt nicht mehr in der Objektakquise, sondern darin, solvente Käufer:innen zu finden

Ende 2023 gab es
doppelt so
viele Kaufangebote
bei ImmoScout24 als
Anfang 2022

Anzahl der Inserate bei ImmoScout24



Wir helfen Makler:innen dabei, ihr Geschäft auszubauen



19 Mio.

Nutzer:innen pro Monat

Stärkste Reichweite
zu Suchenden und
Eigentümer:innen



Flatrate-Produkte im Abo
stärkste Mitgliedschaften
aller Zeiten inkl. neue
Top-Platzierungen



FLOWFACT
Propstack

CRM-Systeme
für ein professionelles
Kunden- und
Geschäftsmanagement



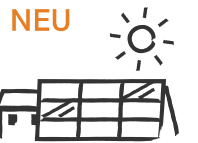
Verkäufer



Baufi



Umzug



Solarenergie

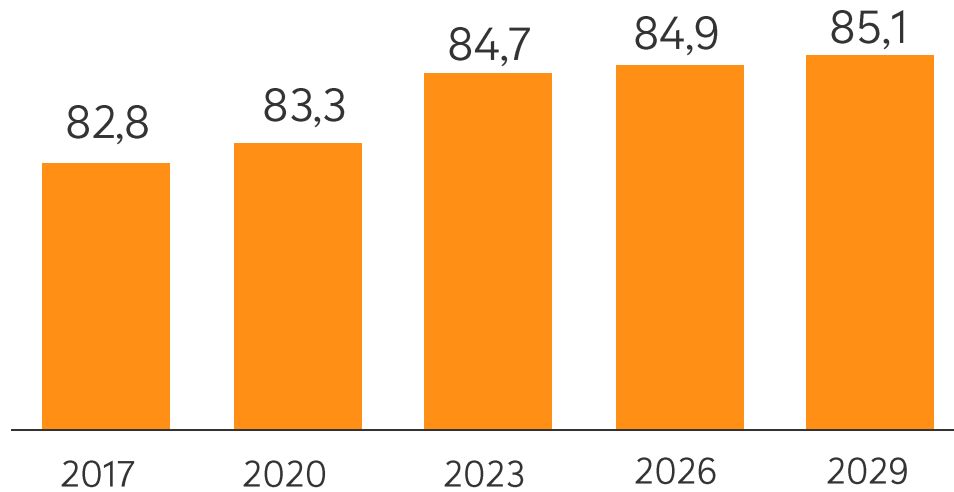
Beste Lead-Qualität
für Geschäftskund:innen

Wir bringen
Suchende in ihr
Traumzu Hause.



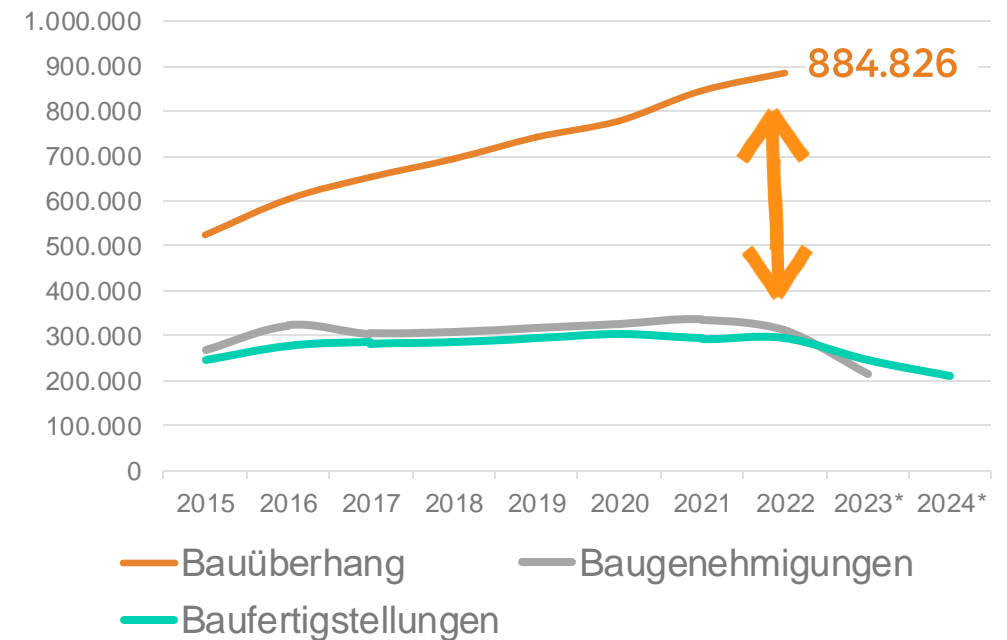
Die steigende Nachfrage erzeugt einen großen Wettbewerbsdruck

Bevölkerungsentwicklung in Deutschland (in Mio.)



Quelle: Statistisches Bundesamt Destatis

Enormer Wohnraum-Mangel



Quelle: Destatis, Prognose für 2023 und 2024: Ifo-Institut

Mit unseren Plus-Produkten schaffen und definieren wir neue Marktstandards und begleiten Suchende über die Suchphase hinaus.

Vorteile auf einen Blick (Auszug)

Suche

MieterPlus⁺
KäuferPlus⁺

- ✓ Exklusive Anzeigen vorrangig kontaktieren
- ✓ Immer oben im Postfach
- ✓ Konkurrenz Analyse / Chancen-Check

Bewerben

MieterPlus⁺
KäuferPlus⁺

- ✓ Hochwertige Bewerbermappe
- ✓ Topaktuelle Bonitätsauskunft
- ✓ Mietzahlungs-/ Einkommensnachweise

Wohnen/Besitzen

VermietenPlus⁺
WohnenPlus⁺ **NEU**

- ✓ Digitale Verwaltung von Mietobjekten (z.B. Nebenkostenabrechnungen, Prüfung Mieteingänge)
- ✓ Mietrechtsberatung, Schlüsselnotdienst, Nebenkosten-Check

Wir sind die erste
Anlaufstelle für
Eigentümer:innen.



Deutschland ist ein
Land der privaten
Vermieter:innen

80,6 %

aller Wohnungen sind
im Eigentum von
Privatpersonen

53,5 %

aller Wohnungen in
Deutschland sind
Mietwohnungen

66 %

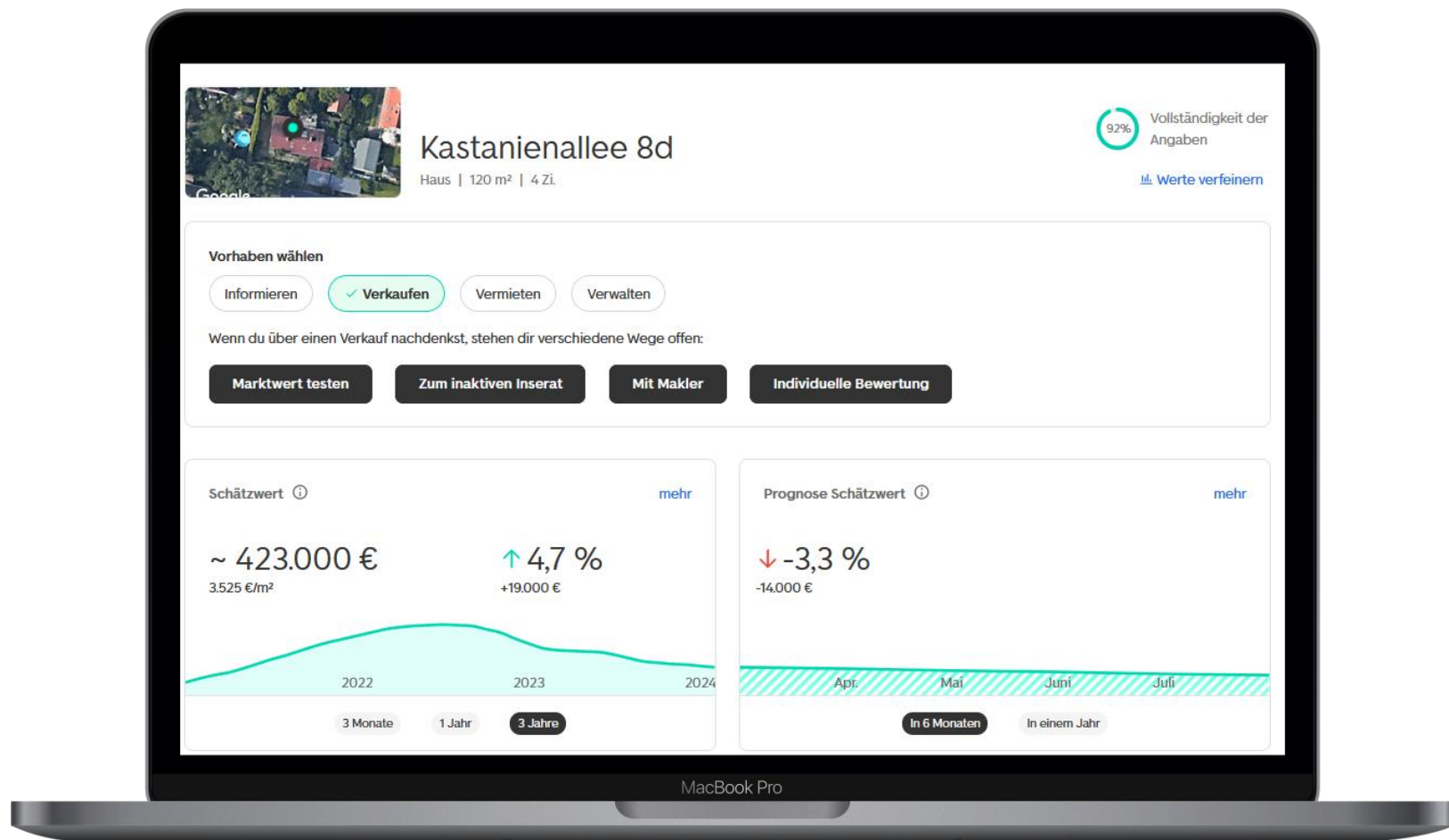
der vermieteten Wohnungen
werden von Privatpersonen
zur Verfügung gestellt

Quelle: Haufe Immobilienmanager

Der Eigentümer-Bereich

- > **Portfolio-Ansicht** aller Immobilien
- > **Wertentwicklung** der Immobilie inkl. Prognose
- > **Potenzielle Mieteinnahmen** inkl. Prognose + Brutto-Mietrendite
- > Aktuelle **Nachfrage** nach vergleichbaren Objekten
- > **Regionaler Marktvergleich**
- > **Sanierungsrechner** für die energetische Sanierung

Unsere zentrale Anlaufstelle für die Bedürfnisse privater Eigentümer:innen



Unsere nächste
Phase:
Interkonnektivität



Sabine hat von ihren Eltern ein Haus geerbt.



Da sich Sabine einen Verkauf ihrer Immobilie vorstellen kann, meldet sie sich in unserem **Eigentümer-Bereich** an und hinterlegt dort zentral die Daten zu ihrem Haus.



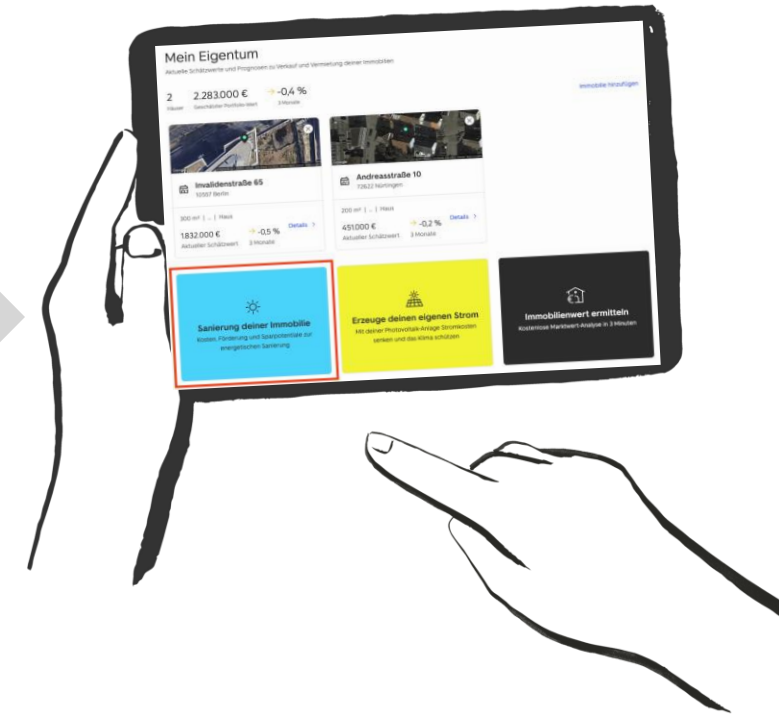
Sabine lässt ihr Haus über den **Eigentümer-Bereich** bewerten. Hier kann sie auf Daten unserer Tochterfirma **Sprengnetter** zurückgreifen.

SPRENGNETTER

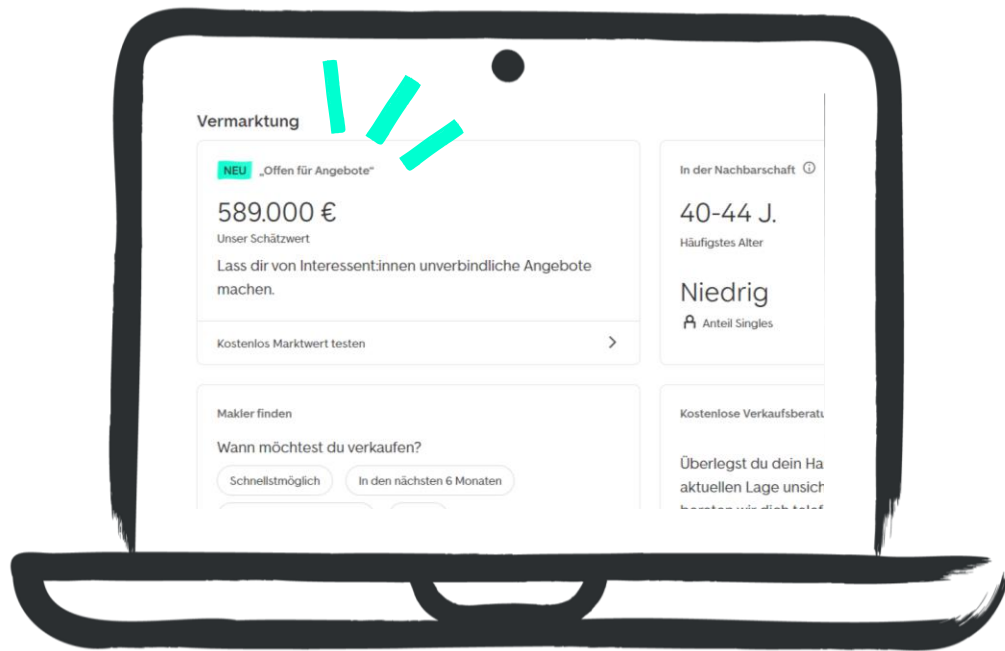
Immo
Scout24



Im **Eigentümer-Bereich** erfährt Sabine dank der **Sprengnetter**-Daten auch, wie sie den Wert ihrer Immobilie steigern kann – beispielsweise durch Modernisierungsmaßnahmen.



Zeitgleich stellt sie über den **Eigentümer-Bereich** ihr Haus auf der **ImmoScout24-Plattform** ein. Sie verwendet dabei die „**Offen für Angebote**“-Funktion, um sich unverbindliche Preisvorschläge von Interessentinnen einzuholen.



Sabine wünscht sich Unterstützung beim Verkauf und beschließt auf Empfehlung von ImmoScout24, ihre Immobilie mit Makler:in zu verkaufen. Über den **Maklervergleich** im **Eigentümer-Bereich** wird ihr der passende regionale Makler vorgeschlagen: Bernd.



Bernd setzt sich in Verbindung mit Sabine. Er ist ebenfalls Kunde bei ImmoSout24 und nutzt unsere Maklersoftware **FLOWFACT** für ein professionelles Kunden- und Geschäftsmanagement. Mit nur einem Klick erstellt Bernd das Exposé des Hauses und fügt direkt eine 360-Grad-Tour ein.



Schnell sind die passenden Käufer für Sabines Immobilie gefunden: Britta und Flo. Nach dem Kauf vermieten sie die Immobilie erstmal. Sie haben über den **Eigentümer-Bereich** ein **VermietenPlus-Abo** abgeschlossen und können darüber alle Prozesse rund um die Immobilie digital verwalten.



VermietenPlus⁺

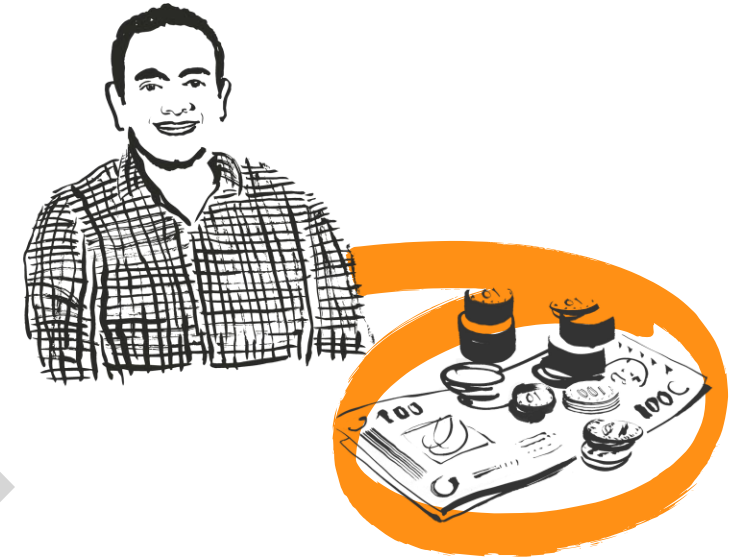
Alle Zielgruppen haben von der Vernetzung über ImmoScout24 profitiert



Sabine freut sich, dass sie über den **Eigentümer-Bereich** und die Vernetzung mit Makler Bernd ihre Immobilie schnell und sicher verkaufen konnte...



...Britta und Flo haben eine gute Wertanlage gefunden, die sie über ihr **VermietenPlus-Abo** ganz einfach digital verwalten können...

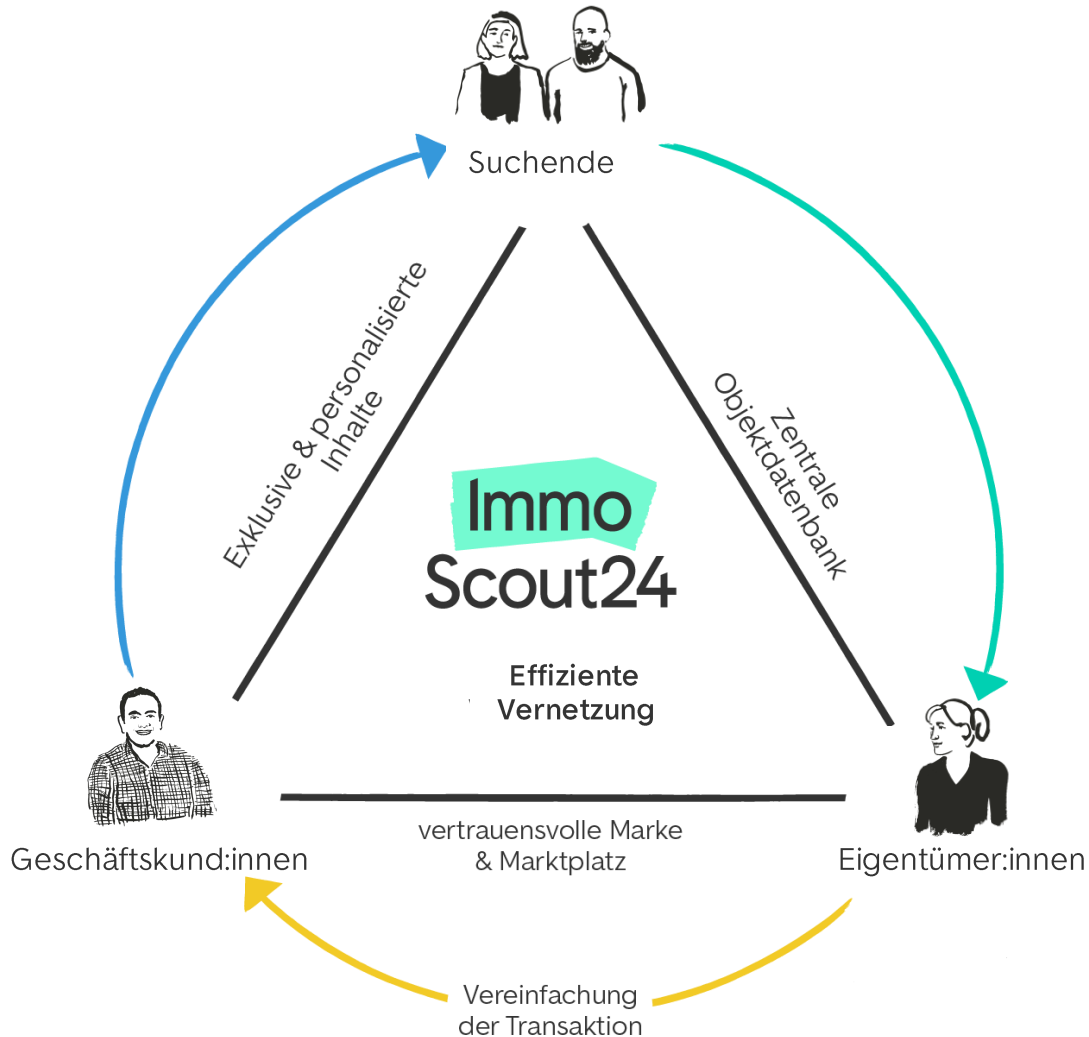


...und Makler Bernd konnte durch die **Mandatsvermittlung** von ImmoScout24 neues Geschäft generieren.

Ein weiterer Vorteil: Die Immobilie ist über den Eintrag in den **Eigentümer-Bereich** jetzt in unserem Ökosystem – und kann mit Daten und Informationen angereichert werden. Unsere Vision: der **Eigentümer-Bereich** als Startpunkt für jede zukünftige Transaktion.



Wir vernetzen alle Zielgruppen effizient miteinander...



...damit sie Transaktionen einfach, sicher und erfolgreich abschließen können



Erweiterung des klassischen Anzeigengeschäfts



Fokus auf Content, Daten und exklusive Markteinblicke



Eigentümer und Objekte als Startpunkt jeder Transaktion



Digitalisierung der Transaktion mithilfe von Technologie und KI

Wir bauen mit ImmoScout24 unser Angebot weiter aus

Marktpotenzial



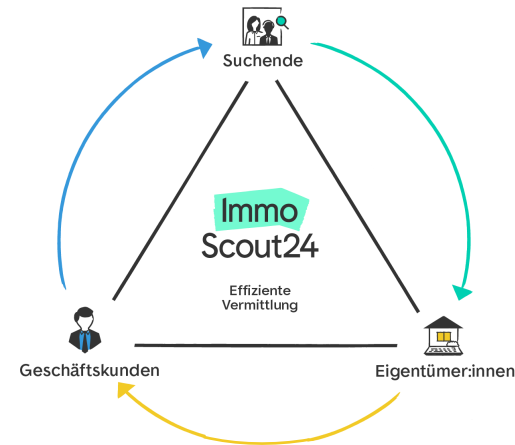
Der deutsche Immobilienmarkt bietet weiterhin Wachstumspotenzial.

Ökosystem



Wir entwickeln Scout24 über einen Anzeigenmarktplatz hinaus weiter und bauen den Eigentümerbereich aus.

Interkonnektivität



Wir führen Anzeigen und Daten zusammen, um unsere Kund:innen effizient zu vernetzen.

Wachstumskurs



Wir steigern die Profitabilität und setzen unseren Wachstumskurs fort.

Finanzergebnisse

Geschäftsjahr 2023 und Q1 2024



Im Geschäftsjahr 2023 haben wir die Marke von 500 Mio. EUR Umsatz übertroffen
Alle Geschäftsbereiche haben zum Wachstum beigetragen

Konzern

509,1 Mio. EUR

+13,8 %
Konzernumsatzerlöse

303,9 Mio. EUR

+21,0 %
Konzern-EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit
(59,7 % Marge)

Professional

292,4 Mio. EUR

+12,4 %
Umsatz Mitgliedschaften

21.868

+3,4 %
Anzahl Geschäftskund:innen

1.114 EUR

+8,7 %
ARPU

Private

72,1 Mio. EUR

+20,0 %
Umsatz Mitgliedschaften

357.850

+17,7 %
Anzahl private Kund:innen

16,8 EUR

+2,0 %
ARPU

Das erste Quartal 2024 zeigt weiterhin eine starke Dynamik in unserem Kerngeschäft

Konzern

136,1 Mio. EUR

+11,7 %
Konzernumsatz

79,5 Mio. EUR

+16,5 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit
(58,4 % Marge)

Professional

79,1 Mio. EUR

+11,7 %
Umsatz Mitgliedschaften

22.091

+1,8 %
Anzahl Geschäftskund:innen

1.131 EUR

+4,0 %
ARPU

Private

20,4 Mio. EUR

+19,8 %
Umsatz Mitgliedschaften

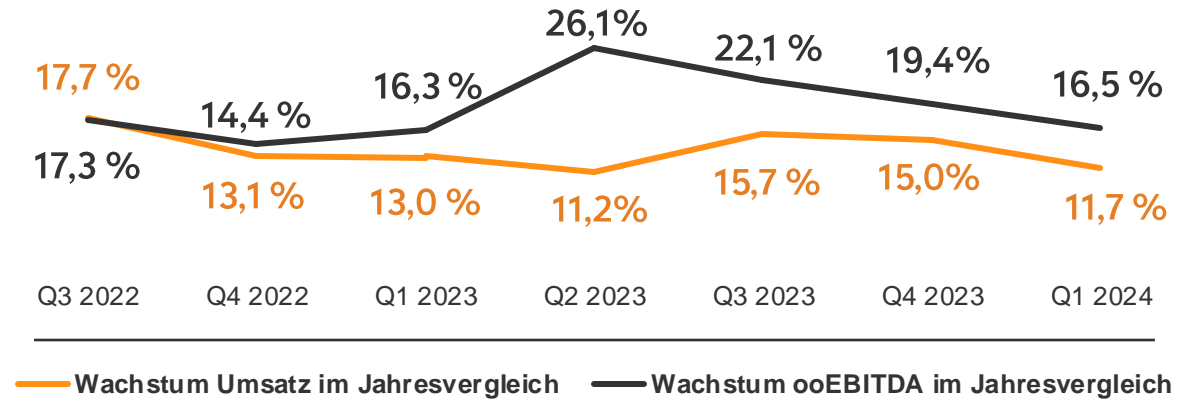
413.189

+20,8 %
Anzahl private Kund:innen

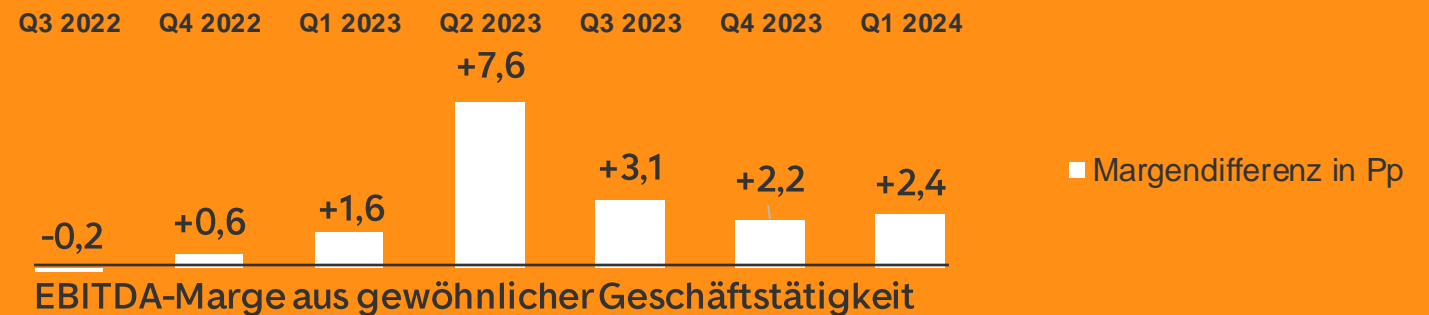
16,5 EUR

-0,9 %
ARPU

Unser **operatives Ergebnis** wächst deutlich überproportional zum Umsatz



Auch im Jahr 2023 haben wir ein **kontinuierliches Wachstum** unserer **Profitabilität** beibehalten



Die Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2023 liegen am oberen Ende unserer Prognose

(in Mio. EUR)	GJ 2023	GJ 2022	+/-
Umsatz	509,1	447,5	+13,8 %
Aktivierte Eigenleistungen	22,8	28,7	-20,7 %
Personalkosten	-95,8	-92,2	-3,9 %
Marketingkosten	-48,4	-50,7	+4,5 %
IT-Kosten	-19,9	-21,4	+7,1 %
Einkaufskosten	-34,8	-28,6	-21,7 %
Sonstige operative Kosten	-29,0	-32,2	+10,0 %
Operative Effekte	-227,9	-225,1	-1,2 %
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	303,9	251,1	+21,0 %
<i>EBITDA-Marge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</i>	<i>59,7 %</i>	<i>56,1 %</i>	<i>+3,6 Pp</i>

Investitionsquote sank auf 4,5 % gegenüber 6,4 % im Vorjahr

Leichter Anstieg der **operativen Effekte** aufgrund der Konsolidierung der Personal- und Marketingkosten von Sprengnetter sowie der Einkaufskosten aufgrund der starken Nachfrage nach Bonitätsprüfungen

Sonstige operative Kosten sanken aufgrund geringerer Ausgaben für externe Dienstleister

Bereinigtes und unbereinigtes Ergebnis je Aktie wächst weiterhin stark

(in Mio. EUR)	GJ 2023	GJ 2022	+/-
EBITDA aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit	303,9	251,1	+21,0 %
Nicht-operative Kosten	-25,2	-20,5	-23,0 %
EBITDA	278,7	230,6	+20,9 %
Abschreibungen	-36,3	-42,3	+14,1 %
Betriebsergebnis-EBIT	242,4	188,3	+28,7 %
Finanzergebnis	0,7	-14,0	+>100 %
Ergebnis vor Ertragssteuern	243,1	174,3	+39,5 %
Ertragsteuern	-64,4	-50,8	-26,7 %
Nettoergebnis	178,8	123,5	+44,7 %
Ergebnis je Aktie (EPS)	2,43	1,59	+52,8 %
Bereinigtes Ergebnis je Aktie	2,52	1,91	+32,1 %
Gew. durchschnittliche Anzahl Aktien (Mio.)	73,7	77,8	-5,3 %
Dividende pro Aktie in EUR	1,20	1,00	+20 %

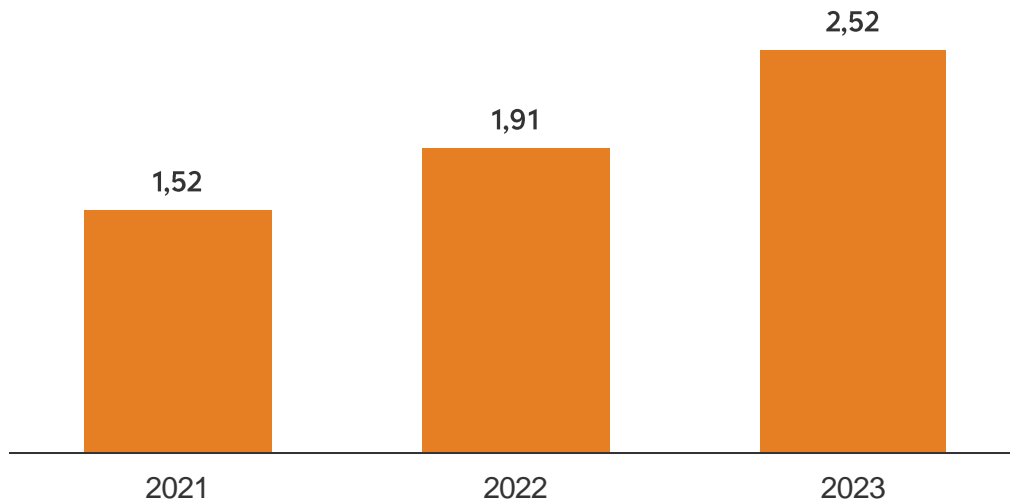
Nicht-operative Kosteneffekte stiegen durch Aufwendungen für Reorganisation und aktienbasierte Vergütungen

Bereinigtes Ergebnis je Aktie wuchs um 32 % auf 2,52 EUR für das GJ 2023, angetrieben durch ein überproportionales Ergebniswachstum und Aktienrückkäufe

Dividendenvorschlag für das GJ 2023 von 1,20 EUR pro Aktie entspricht einem attraktiven Wachstum von 20 % im Jahresvergleich

Unser starkes nachhaltiges Wachstum
beim bereinigten Ergebnis je Aktie (EPS) ...

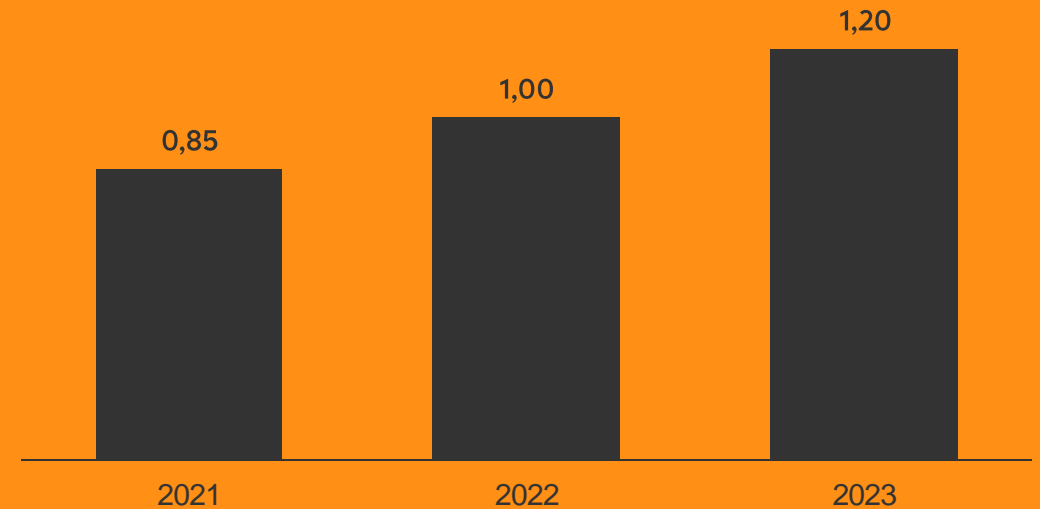
EUR pro Aktie



32 % bereinigtes EPS-Wachstum
von 2022 bis 2023

... ermöglicht eine attraktive Dividenden-
ausschüttung (Dividende je Aktie)

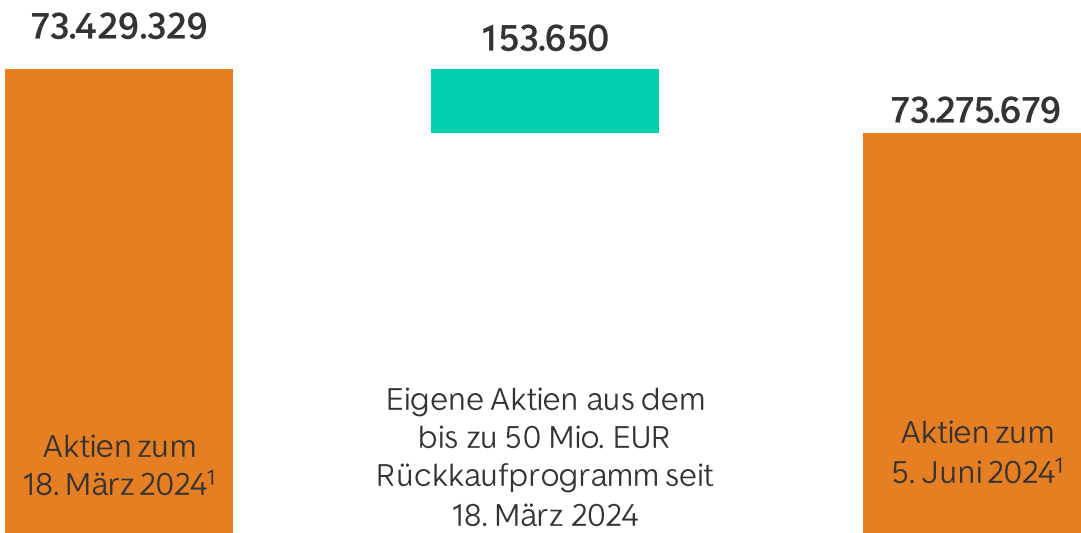
EUR pro Aktie



87,9 Mio. EUR
Dividendenausschüttung für das
Geschäftsjahr 2023

TOP 2: Der Dividendenvorschlag nach den weiteren Aktienrückkäufen beläuft sich auf **1,20 EUR je Aktie**

	2023	2022
Bereinigtes Nettoergebnis	185,9 Mio. EUR	148,6 Mio. EUR
Ursprünglicher Gesamtbetrag Dividende	88,1 Mio. EUR	73,6 Mio. EUR
Angepasster Gesamtbetrag Dividende	87,9 Mio. EUR	73,4 Mio. EUR
Ausschüttungsquote	47,3 %	49,4 %



- ✓ Dividendenpolitik der Scout24 SE sieht die Ausschüttung von 30 % bis 50 % des bereinigten Nettoergebnisses vor
- ✓ Dividendenvorschlag liegt auch dieses Jahr am oberen Ende der Quote

TOP 8:

Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien

Cashflowstarkes Geschäftsmodell

221,0 Mio. EUR
(Operativer) Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit im Jahr 2023

Niedriger Verschuldungsgrad

0,54
zum 31.12.2023¹

Aktuelles Rückkaufprogramm

50,0 Mio. EUR
bis 4. Oktober 2024
2,20 % eigene Aktien
zum Zeitpunkt der HV

Deutlicher Spielraum für weitere Aktienrückkäufe

Alle 3 Säulen der Nachhaltigkeit sind uns wichtig



Environment

Energie & Klimaschutz

Wir werden unserer Klima- verantwortung gerecht

- > Wir haben unsere CO₂e-Emissionen im Vergleich zum Basisjahr 2018 um rund 75 % reduziert
- > Netto-Null-Strategie: Langfristige Reduzierung der Emissionen um ~90 % bis 2045



Social

Soziale Verantwortung

Wir schaffen ein inklusives Umfeld

- > Geschlechterparität in unserer Belegschaft bis 2025
- > Wir fördern Frauen in Führungspositionen => 37 % im Jahr 2023



Governance

Verantwortungsvolle Unternehmensführung

Wir führen unser Business werteorientiert

- > Erster kombinierter Bericht für 2023 gemäß CSRD-Standards weitestgehend umgesetzt
- > Neue Zuständigkeit für ESG-Produkte in der Organisation geschaffen

ESG-Ratings 2023: Scout24 SE weiterhin als risikoarm eingestuft

Sustainalytics: **13.9** | MSCI: **A**

Scout24

with **Growing
Impact**

Hauptversammlung
5. Juni 2024

