

Rede zur Hauptversammlung der ZEAL Network SE

am 1. Juni 2021

Bericht des Vorstands

Dr. Helmut Becker

(Es gilt das gesprochene Wort)

1. Begrüßung



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,

im Namen des Vorstands begrüße auch ich Sie sehr herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung 2021 der ZEAL Network SE.

Auch wenn wir Sie aus gegebenem Anlass erneut nicht persönlich begrüßen können, freuen wir uns, dass Sie heute zumindest wieder virtuell dabei sind.

Nach einem Überblick über das erfolgreiche vergangene Jahr werde ich zunächst auf unsere Geschäftsergebnisse, unsere Marktanteile, das wichtige Thema Nachhaltigkeit, das erste Quartal 2021 sowie den Ausblick für das aktuelle Geschäftsjahr eingehen, um Sie abschließend kurz durch die heutige Tagesordnung zu führen.

2. Einleitung (Highlights 2020)

Highlights 2020

- Transaktionsvolumen deutlich gestiegen
- Außergewöhnlich gute Jackpot-Entwicklung
- Hohe Marketinginvestitionen beflügeln Wachstum
- 918 Tsd. registrierte Neukunden
- Marktanteil ausgebaut
- Avisierte Kostensynergien vollständig umgesetzt
- Erfolgreicher Launch der Soziallotterie freiheit+
- € 246 Mio. für das Gemeinwohl



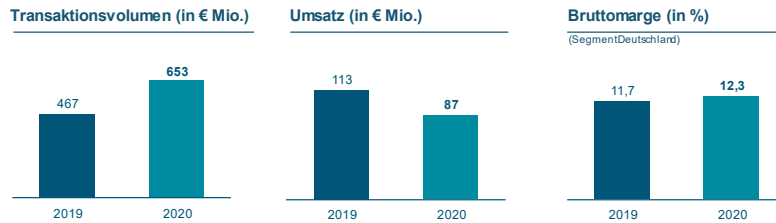
Wie Sie wissen, war 2020 für uns trotz Corona in jeder Hinsicht ein Erfolg: Unser Transaktionsvolumen ist insbesondere dank der außergewöhnlich guten Jackpot-Entwicklung deutlich gewachsen, wir haben bei den höchsten Marketinginvestitionen unserer Geschichte 918 Tsd. registrierte Neukunden bei einem attraktiven CPL für uns gewonnen und unseren Marktanteil weiter ausgebaut. Dabei haben wir nicht nur die im Zuge der LOTTO24-Übernahme avisierten Kostensynergien im vierten Quartal 2020 vollständig, und sogar früher als geplant, umgesetzt, sondern mit der Soziallotterie freiheit+ auch noch ein sehr erfolgreiches neues Produkt am Markt eingeführt und mit insgesamt 246 Mio. Euro einen wichtigen Beitrag zum Gemeinwohl geleistet.

Meine Damen und Herren,

wir haben gehalten, was wir Ihnen versprochen haben und sind stolz auf das, was wir im vergangenen Jahr geschafft haben: Die Integrationsarbeiten nach der Übernahme von LOTTO24 sind abgeschlossen und wir haben gezeigt, dass wir es verstehen, Marktchancen zu nutzen.

3. Weiter auf Wachstumskurs

Weiter auf Wachstumskurs



Dank der erstmals ganzjährigen Einbeziehung von LOTTO24, der positiven Jackpot-Entwicklung und der damit verbundenen, starken Neukundengewinnung stieg unser Transaktionsvolumen 2020 um 40 % auf 653 Mio. Euro. Dabei lagen unsere Umsatzerlöse aufgrund der angekündigten Umsatz-Dissynergien aus dem Geschäftsmodellwechsel vom Zweitlotteriegeschäft zum Online-Lotterievermittlungsgeschäft erwartungsgemäß noch mit 87 Mio. Euro um 23 % unter ihrem Vorjahreswert.

Mit 12,3 % lag unsere Bruttomarge im Segment Deutschland aber über dem Vorjahresniveau von 11,7 %. Wie Sie wissen, wird unsere Margenentwicklung besser im Segment Deutschland als auf Gruppenebene wiedergespiegelt, da das spanische ONCE-Geschäft nicht im Transaktionsvolumen, sondern nur in den Umsatzerlösen enthalten ist.

4. Gewinn- und Verlustrechnung 2020

Gewinn- und Verlustrechnung 2020

in € Tsd.	2020	2019
Umsatzerlöse	87.023	113.475
Personalaufwand	-21.870	-22.964
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-56.292	-68.963
Marketingkosten	-32.183	-21.706
Direkte Kosten des Geschäftsbetriebs	-10.840	-29.311
Indirekte Kosten des Geschäftsbetriebs	-13.269	-17.946
Bereinigtes EBITDA ¹⁾	12.744	29.350
Einmalaufwendungen und -erträge	4.587	-11.438
Abschreibungen	-11.956	-8.845
EBIT	5.375	9.067
Periodenergebnis	7.893	1.718

¹⁾ Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen, Einmalaufwendungen und -erträgen



Zudem ist es uns gelungen, die Kostenbasis noch weiter zu reduzieren: So sanken unsere Personal- und unsere sonstigen betrieblichen Aufwendungen – trotz der um 10,5 Mio. Euro auf 32,2 Mio. Euro gestiegenen Marketingkosten zur Nutzung des guten Markt- und Jackpot-Umfelds – zusammen um 13,8 Mio. Euro auf 78,2 Mio. Euro. Hierzu hat neben der Reduzierung der direkten Kosten um 18,5 Mio. Euro auf 10,8 Mio. Euro im Zuge des Geschäftsmodellwechsels sowie der indirekten Kosten um 4,7 Mio. Euro auf 13,3 Mio. Euro aufgrund deutlich geringerer Beratungskosten auch die Reduzierung der Mitarbeiterzahl zum 31. Dezember 2020 auf 178 Mitarbeiter beziehungsweise 160 Vollzeitäquivalente sowie die damit verbundene Verringerung des Personalaufwands um 1,1 Mio. Euro auf 21,9 Mio. Euro beigetragen.

Wesentlichen Anteil an diesen Kosteneinsparungen hatten natürlich die im Zuge der LOTTO24-Übernahme angestrebten Synergien:

Sie werden sich vermutlich noch daran erinnern, dass es unser Ziel war, 80 % der Kostensynergien innerhalb eines Jahres und 100 % innerhalb von zwei Jahren nach Abschluss der LOTTO24-Übernahme, also bis Mai 2020 beziehungsweise Mai 2021, zu heben. Aufgrund der konsequenten Umsetzung der vorgesehenen Maßnahmen ist uns dies aber schon deutlich früher gelungen: Bereits im Mai 2020 hatten wir schon 91 % der geplanten Kostensynergien generiert und freuen uns darüber, auch die angestrebten 100 % im vierten Quartal 2020 zum ersten Mal erreicht zu haben. Mit angefallenen Gesamtkosten zur Realisierung der geplanten Kostensynergien in

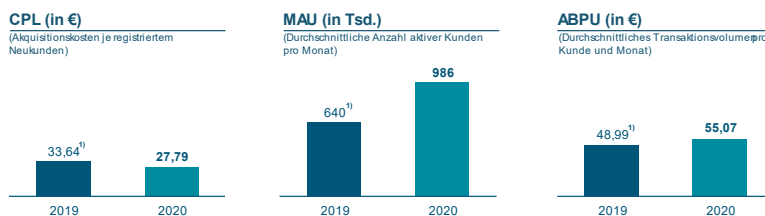
Höhe von 15 Mio. Euro sind wir dabei auch noch am unteren Ende der angestrebten Größenordnung zwischen 15 Mio. Euro und 20 Mio. Euro geblieben!

Obwohl unser bereinigtes EBITDA aufgrund der mit dem Geschäftsmodellwechsel einhergehenden Umsatz-Dissynergien erwartungsgemäß noch unter dem Vorjahreswert lag, überstieg es mit 12,7 Mio. Euro dennoch die bereits angehobene Jahresprognose zwischen 8 und 10 Mio. Euro. Auch unser EBIT lag mit 5,4 Mio. Euro noch unter dem Vorjahr. Dank des gestiegenen Finanzergebnisses sowie der gesunkenen Steuerbelastungen lag unser Periodenergebnis letztendlich aber mit 7,9 Mio. Euro deutlich über dem Vorjahreswert von 1,7 Mio. Euro.

Kommen wir nun zu den Kennzahlen.

5. Wichtige Kennzahlen

Wichtige Kennzahlen



¹⁾ Die entsprechenden Finanzkennzahlen 2019 wurden so angepasst, dass sie nur das dem Segment Deutschland zugeordnete Geschäft abbilden.



Wie Sie wissen, überwachen wir mit der Kennzahl CPL (Cost per Lead oder Akquisitionskosten je registriertem Neukunden), die Effizienz unserer Marketingmaßnahmen. Dabei bietet der deutsche Markt für Online-Lotterievermittlung noch ein erhebliches Wachstumspotenzial: So haben wir allein im Geschäftsjahr 2020 im Segment Deutschland 918 Tsd. registrierte Neukunden – unsere bisher höchste Neukundenzahl in einem Jahr – bei einem deutlich unter dem Vorjahr liegenden CPL von 27,79 Euro für uns gewonnen.

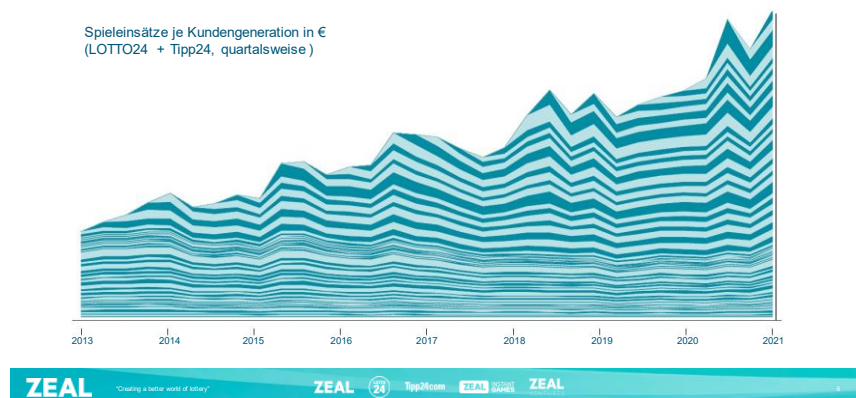
Bitte beachten Sie jedoch, dass das Ziel nicht darin besteht, diesen Wert so weit wie möglich zu senken, sondern weiterhin dergestalt in Marketing zu investieren, dass

wir eine gute Amortisationszeit und eine gesunde Rendite für unsere Investitionen erhalten. Ein niedrigerer CPL ist natürlich schön, muss aber in einem breiteren Kontext gesehen werden und ist nicht per se ein Ziel.

Die durchschnittliche Anzahl aktiver Kunden pro Monat, auch als „Monthly Active Users“ oder „MAU“ bezeichnet, ist dabei deutlich, auf 986 Tsd., gestiegen. Das durchschnittliche Transaktionsvolumen pro Kunde, also die „Average Billings per User“ oder auch „ABPU“ stiegen im Vorjahresvergleich auf 55,07 Euro.

6. Nachhaltiges Geschäftsmodell

Nachhaltiges Geschäftsmodell



Meine Damen und Herren,

In unserem Geschäftsmodell ist die Kundenloyalität von großer Bedeutung. Deshalb wollen wir unseren Kunden jederzeit den bestmöglichen Service bieten. Besonders wichtig ist dafür die Zufriedenheit unserer Kunden, die wir in jährlichen Befragungen messen. In unserer jüngsten Umfrage im Dezember 2020 ergaben sich dabei Kundenzufriedenheitswerte für LOTTO24 von 81 % und für Tipp24 von 82 % – ein schöner Beleg dafür, dass wir trotz aller Veränderungen innerhalb der ZEAL-Gruppe in erster Linie für unsere Kunden da sind.

Auch der Blick auf das sogenannte Generationenchart beweist Ihnen sehr anschaulich, wie nachhaltig das Geschäftsmodell der Online-Lotterievermittlung ist. Wie eben schon ausgeführt, ist einer der branchenbedingten Erfolgsfaktoren unseres Geschäftsmodells die langfristige Loyalität unserer Kunden: Einmal für uns gewonnen,

bleiben sie uns mit stabilen Spieleinsätzen erhalten. Auf diesem Chart sehen Sie die quartalsweisen Spieleinsätze nach einzelnen Kundengenerationen der beiden Marken LOTTO24 und Tipp24 von 2013 bis heute. Jeder Balken steht hierbei für eine einzelne Kundengeneration, die uns nachhaltige, langfristige Spieleinsätze liefert. Dank der hohen Kundenloyalität bauen wir so mit unseren Marketinginvestitionen die Ertragskraft des Unternehmens Schicht für Schicht auf. Sehr schön in dieser Grafik sind auch die Rekordjackpots der einzelnen Jahre – beispielsweise im Geschäftsjahr 2018, aber auch im Geschäftsjahr 2020 – an den jeweiligen Spitzen nach oben zu erkennen.

Sollten Sie sich aufgrund der aktuellen Medienbericht-erstattung zum neuen Glücksspielstaatsvertrag die Frage stellen, ob das auch in Zukunft noch so sein wird, so kann ich Sie auch weiterhin beruhigen:

Die Auswirkungen der Neuregulierung auf unser Geschäftsmodell werden nicht signifikant sein.

Kurz zusammengefasst sieht der "Glücksspielstaatsvertrag 2021" ein Erlaubnismodell für Online-Automatenspiele, Online- und Offline-Sportwetten und Online-Poker sowie ein Konzessionsmodell für Online-Casinospiele vor.

Bestehende Veranstaltungs- beziehungsweise Vermittlungs-erlaubnisse der bereits im Markt agierenden Anbieter wie LOTTO24 behalten über den 30. Juni 2021 hinaus für ein weiteres Kalenderjahr – also bis zum 30. Juni 2022 – ihre Gültigkeit, wobei die Vorschriften des neuen Glücksspielstaatsvertrags dann bereits Anwendung finden. Die zuständige Aufsichtsbehörde hat die Verlängerung der erteilten Erlaubnisse kraft Gesetzes bestätigt. Wir gehen insofern von einer unkomplizierten Verlängerung der Erlaubnis entsprechend der in der Vergangenheit geübten Verwaltungspraxis auch für den Zeitraum nach 2022 aus.

Auch weiterhin halten die Bundesländer am staatlichen Monopol für Lotterien fest. Hiervon ausgenommen sind aber Lotterien mit geringem Gefährdungspotential, also die Soziallotterien. Ein Produktbereich der für uns durch die sehr erfolgreiche Einfüh-

rung der Soziallotterie freiheit+ im März 2020 sowie die denkbare Einführung potenzieller weiterer spannender Soziallotterien zunehmend an Bedeutung gewinnen könnte.

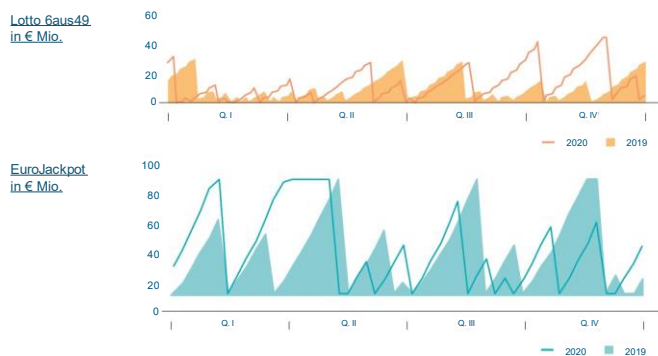
Das bisherige Trennungsgebot beim Angebot von Glücksspielformen im Internet wird aufgehoben. In Zukunft ist es Anbietern von Glücksspielen unter Vorgaben erlaubt, unterschiedliche Glücksspielarten über dieselbe Internetdomain anzubieten. Inwieweit das für uns von Interesse sein wird, schauen wir uns weiterhin an. Mit Sicherheit werden wir uns aber um eine Erlaubnis für das virtuelle Automatenpiel, sogenannte Instant Win Games, bemühen. Ein Produkt, das wir bereits in der Vergangenheit sehr erfolgreich betrieben und im Zuge des Geschäftsmodellwechsels regulierungsbedingt zunächst eingestellt haben, an dessen seinerzeitigen Erfolg wir im Zuge des neuen Glücksspielstaatsvertrags aber gerne wieder anknüpfen möchten.

Zudem unterscheidet der neue Glücksspielstaatsvertrag in vielen Bereichen (beispielsweise der Werbung, Spieleridentifizierung oder der Sperrdatei) zwischen dem Angebot der klassischen Lotterien, mit zwei Ziehungen pro Woche, und allen anderen Angeboten, wie Sportwetten oder Online Games, aber auch Online-Sofortlotterien und KENO. Wir gehen davon aus, dass beim Angebot klassischer Lotterierprodukte die Freiheitsgrade größer sein werden.

Nach der zwischenzeitlich erfolgten Ratifizierung durch die jeweiligen Landtage wird der neue Glücksspielstaatsvertrag definitiv am 1. Juli 2021 in Kraft treten. Wir werden also auch in Zukunft noch gemeinsam Freude an unserem großartigen Geschäftsmodell und hoffentlich vielen hohen Jackpots haben.

7. Jackpot-Entwicklung 2020

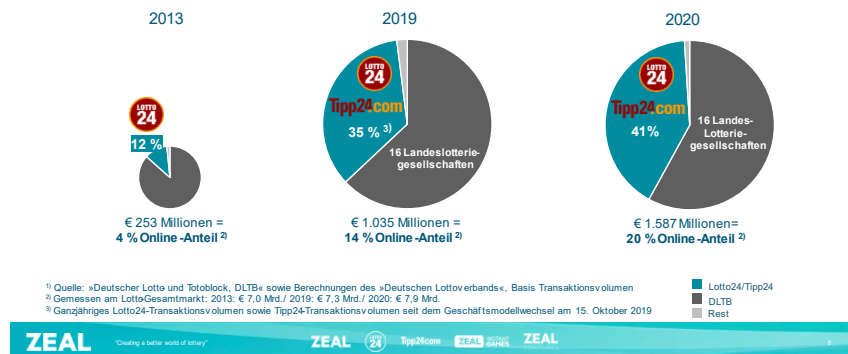
Jackpot-Entwicklung 2020



Apropos Jackpots: Wie bereits ausgeführt verlief die Jackpot-Entwicklung der einzelnen Lotterien 2020 für uns außergewöhnlich vorteilhaft: So lag der durchschnittliche Jackpot der Lotterie LOTTO 6aus49 rund 40 % über dem Vorjahr und überstieg die 20 Mio. Euro-Marke insgesamt fünfmal. Hierbei wirkte sich die im September 2020 erfolgte Produktumstellung des Deutschen Lotto- und Totoblocks – unter anderem durch die Anhebung der ersten Gewinnklasse auf 45 Mio. Euro sowie die transaktionsvolumensteigernde Preiserhöhung – positiv aus. Auch der durchschnittliche Jackpot der europäischen Lotterie Eurojackpot lag 9 % über dem Vorjahresniveau und erreichte insgesamt sechsmal die 90 Mio. Euro-Marke.

8. Marktanteile (Marktführerschaft weiter ausgebaut)

Marktführerschaft weiter ausgebaut ¹⁾

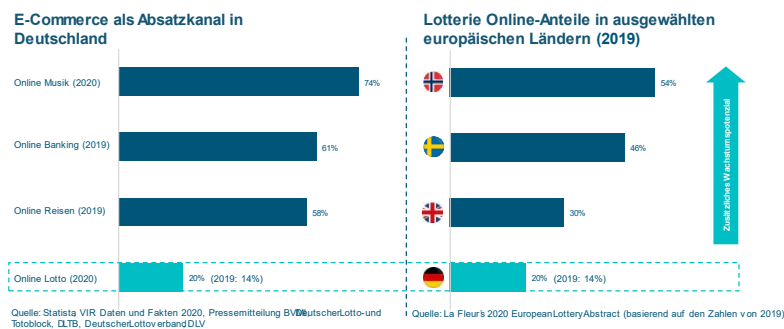


Darüber hinaus ist es uns gelungen, unseren Marktanteil weiter auszubauen: Nach Informationen des Deutschen Lotto- und Totoblocks und des Deutschen Lottoverbands stieg der Online-Umsatz der 16 Landeslotteriegesellschaften und der erlaubten privaten Lotterievermittler im Geschäftsjahr 2020 auf knapp 1,6 Mrd. Euro – ein gegenüber dem Vorjahr deutlich gesteigener Online-Anteil von 20 %.

Während die Online-Spieleinsätze über die eigenen Portale aller staatlichen Gesellschaften dabei zusammen um 40 % auf 913 Mio. Euro zulegten, wuchsen wir mit den Marken LOTTO24 und der erstmals ganzjährig berücksichtigten Tipp24 um 78 % auf 652 Mio. Euro. Dementsprechend konnten wir unsere Marktführerschaft im Internet mit einem Marktanteil von nunmehr 41 % weiter ausbauen.

9. Online-Marktanteile im Vergleich

Online-Marktanteile im Vergleich



Dazu kommt, dass der deutsche Online-Lotteriemarkt noch nicht auf dem Niveau anderer europäischer Länder oder vergleichbarer Branchen im E-Commerce-Bereich angekommen ist – obgleich er in der Vergangenheit, und insbesondere im letzten Jahr, einen konsequenten Aufwärtstrend zeigt. Dass sich dieses Wachstum auch in den kommenden Jahren noch fortsetzen dürfte, wird aus unserer Sicht insbesondere von den folgenden Faktoren gestützt:

- Da Online-Angebote von Lotterien bis Mitte 2012 gänzlich verboten waren, rechnen wir auch weiterhin mit deutlichen Umsatzsteigerungen. Im Vergleich mit ausländischen Online-Lotteriemärkten, die in der Vergangenheit weniger stark reguliert waren, erwarten wir für Deutschland unverändert ein überproportionales Wachstum.
- Zudem lag der Online-Anteil am Lotteriemarkt schon im Jahr 2019 in Norwegen bei 54 %, in Schweden bei 46 % und im Vereinigten Königreich bei 30 %. Auch die steigende Bedeutung von E-Commerce als Absatzkanal sowie mobile Angebote verstärken diesen Trend: Im ersten Halbjahr 2020 lag der digitale Anteil in der Musikbranche bereits bei 74 %. Zudem wurden 2019 schon 61 % der Bankgeschäfte online erledigt sowie 58 % der Reisen online verkauft.

Es bleibt also noch ausreichend Raum für Wachstum!

Bei all dem wirtschaftlichen Erfolg, über den wir uns im letzten Geschäftsjahr natürlich sehr gefreut haben, vergessen wir aber auch das Thema Nachhaltigkeit, oder wie es auf Neudeutsch so schön heißt „ESG – Environmental Social und Corporate Governance“, nicht.

10. Nachhaltigkeit (ESG – Wir kümmern uns)

ESG – Wir kümmern uns...

The infographic is divided into four quadrants, each with a specific ESG achievement:

- Top Left:** "...um die Gesellschaft: € 246 Mio. für das Gemeinwohl". It features logos for "freiheit+ DAS PLUS FÜR DAS LEBEN" and "Lotto der Fernsehlotterie".
- Top Right:** "...um unsere Kunden: Wir beugen Glücksspielsucht vor". It includes the "Eden Reforestation Projects" logo and a circular icon labeled "Verantwortungsvolles GLÜCKSSPIEL".
- Bottom Left:** "...um unsere Mitarbeiter: Wir arbeiten so flexibel wie möglich". It shows a "20% TEILZEIT QUOTE" icon and a "VARIABLE OFFICE DAYS" icon.
- Bottom Right:** "...um die Umwelt: Wir haben unseren Stromverbrauch mehr als halbiert". It features a "NEW NORMAL" speech bubble icon and an illustration of a person holding a globe.

At the bottom, the ZEAL logo is displayed with the tagline "Creating a better world of energy".

Lassen Sie mich Ihnen versichern: Wir sind uns der Bedeutung von ESG sehr bewusst – für uns als Unternehmen mit der entsprechenden Verantwortung, die wir haben, aber natürlich auch für Sie als Aktionäre.

Natürlich können Ihnen hier und heute nur eine kurze Zusammenfassung geben, mehr Details dazu finden Sie aber in unserem neuen "Nichtfinanziellen Bericht" auf den Seiten 26 bis 30 unseres Geschäftsberichts 2020.

Wir kümmern uns um die Gesellschaft –

Wie Sie wissen, ist in unserem Geschäftsmodell die soziale Verantwortung bereits implementiert. Laut Aussage des Deutschen Lotto- und Totoblocks fließen circa 40 % der Spieleinsätze dem Gemeinwohl zu – Gelder, ohne die viele Projekte in den Bereichen Wohlfahrt, Sport und Kultur sowie in der Denkmalpflege und im Umweltschutz in Deutschland nicht finanzierbar wären. Bei Soziallotterien wie der Deutschen Fernsehlotterie und freiheit+ werden mindestens 47 % des Spieleinsatzes als Steuern und Zweckabgaben dem Gemeinwohl zugeführt. Insgesamt haben wir also

unter den Marken LOTTO24 und Tipp24 im Geschäftsjahr 2020 wichtige soziale sowie gesellschaftliche Projekte und Aufgaben mit 246 Mio. Euro unterstützt.

Wir kümmern uns um unsere Kunden –

Als Anbieter von Deutschlands beliebtestem Glücksspiel ist es unsere Aufgabe, bestehende und potenzielle Kunden zu verantwortungsbewusstem Spiel anzuhalten und der Entstehung von Glücksspielsucht vorzubeugen – trotz des ohnehin geringen Suchtrisikos bei Lotterierprodukten. Deshalb haben wir ein Sozialkonzept entwickelt, das aus einer Vielzahl von Maßnahmen besteht: So stellt beispielsweise unser mehrstufiges Altersverifikationsverfahren sicher, dass Personen unter 18 Jahren keinen Zugang zu unseren Produktangeboten haben. Zudem bieten wir Spielern die Möglichkeit, sich sperren zu lassen.

Wir sorgen für unsere Mitarbeiter –

Bei ZEAL arbeiten wir so flexibel wie möglich. In der Corona-Krise hat sich das bereits ausgezahlt: Seit Mitte März 2020 arbeitet das gesamte ZEAL-Team von zu Hause aus. In dieser Zeit war die Produktivität sehr hoch und die Motivation unserer Mitarbeiter ist sogar noch gestiegen. Sobald die Corona-bedingten Einschränkungen wegfallen, starten wir also unsere 'New Normal'-Arbeitsbedingungen wie zum Beispiel variable Bürotage – natürlich in Absprache mit den jeweiligen Führungskräften und dem Team. Und wir leben und schätzen Vielfalt: Wir haben Talente aus der ganzen Welt und aus allen Gesellschaftsschichten für uns gewonnen – wie 25 verschiedene Nationalitäten und eine Teilzeitquote von 20 % im positiven Sinne belegen.

Wir kümmern uns um die Umwelt –

Nachhaltigkeit und Klimaschutz gehen uns alle an, deshalb wollen wir auch hier unseren Beitrag leisten. Als reines E-Commerce-Unternehmen, das digitale Produkte vertreibt, haben wir bereits einen recht geringen ökologischen Fußabdruck. Dennoch tun wir, was wir können, um ihn weiter zu reduzieren: Wir beschaffen zertifizierte Geräte. Wir geben ausgemusterter Hardware ein zweites Leben und spenden sie an

Schulen. An unserem Hauptsitz in Hamburg beziehen wir Strom aus 100 % erneuerbaren Energiequellen und reduzieren ihn, wo wir können, als Teil unserer mitarbeitergetriebenen „GREEN ZEAL-Initiative“.

Wie Sie sehen können, machen wir bereits eine Menge großartiger Dinge, die wir mit Ihnen, unseren Aktionären, teilen möchten. Wir werden aber auch weiterhin daran arbeiten und darüber berichten.

11. Zusammenfassung 2020

MIT DEM ZUSAMMENSPIEL AUS WIRTSCHAFTLICH
SINNVOLLEN MARKETINGINVESTITIONEN, HOHEM
NEUKUNDENWACHSTUM, STARKER TECHNIK UND
SPANNENDEN PRODUKT -INNOVATIONEN HABEN
WIR DIE WEICHEN FÜR EINE VIELVER -
SPRECHENDE ZUKUNFT GESTELLT.

Dr. Helmut Becker, CEO, ZEAL

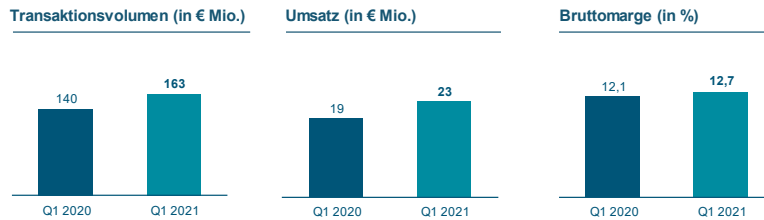


Abschließend zum Geschäftsjahr 2020 möchte ich nur noch anmerken, dass wir froh darüber sind, trotz der Corona-Krise weiter gewachsen zu sein. Wir haben mit dem Zusammenspiel aus wirtschaftlich sinnvollen Marketinginvestitionen, hohem Neukundenwachstum, starker Technik und spannenden Produktinnovationen die Weichen für eine vielversprechende Zukunft gestellt. Danke, dass Sie uns dabei unterstützt haben.

Lassen Sie mich nun zum ersten Quartal 2021 kommen.

12. ZEAL mit gutem Start im ersten Quartal 2021

ZEAL mit gutem Start im Q1 2021

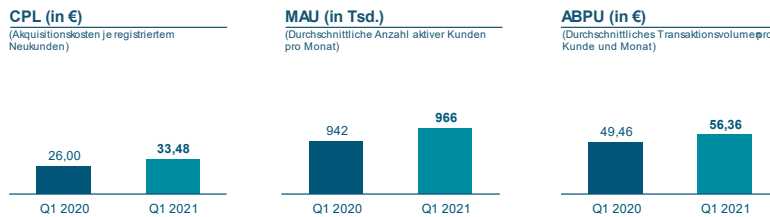


Wie Sie vermutlich gelesen haben, sind wir dank der Stabilität unseres Geschäftsmodells – basierend auf der Loyalität unserer Kunden und der ungebrochenen Attraktivität des Online-Lotteriespiels – gut in das Geschäftsjahr 2021 gestartet: Unser Transaktionsvolumen stieg im ersten Quartal 2021 um 17 % auf 163,3 Mio. Euro. Dabei wuchsen unsere Umsatzerlöse sogar um 19 % auf 22,6 Mio. Euro. Mit 12,7 % lag auch unsere Bruttomarge im Segment Deutschland über dem Vorjahresniveau.

Und das, obwohl das Marktumfeld für Lotterien in Deutschland im ersten Quartal 2021 vergleichsweise schwach war: Der durchschnittliche Jackpot unseres Kernprodukts, der Lotterie LOTTO 6aus49, lag mit nur 5,7 Mio. Euro noch unter dem schon niedrigen Vorjahreswert und überstieg die 20 Mio. Euro-Marke keinmal. Auch der durchschnittliche Jackpot der europäischen Lotterie Eurojackpot lag mit 35,0 Mio. Euro deutlich unter dem Vorjahresniveau und erreichte nur einmal die 90 Mio. Euro-Marke.

13. Wichtige Kennzahlen Q1 2021

Wichtige Kennzahlen Q1 2021



Dennoch haben wir auch in diesem schwierigen Marktumfeld im Segment Deutschland 156 Tsd. registrierte Neukunden für uns gewonnen. Dabei resultierte der auf 33,48 Euro gestiegene CPL im Wesentlichen aus unserer weiterentwickelten Marketingstrategie: Auch wenn die Kundengewinnung in Niedrigjackpotphasen – wie im ersten Quartal 2021 – naturgemäß schwieriger ist, sind entsprechend höhere CPLs dadurch gerechtfertigt, dass gerade die in diesen Zeiten gewonnenen Lotteriespieler im Allgemeinen eine höhere langfristige Aktivität und somit einen besseren Customer Lifetime Value aufweisen. Die Amortisationszeiten von Neukunden verlängern sich dementsprechend nur geringfügig.

Die durchschnittliche Anzahl aktiver Kunden pro Monat, also unser „MAU“, ist dabei auf 966 Tsd. gestiegen. Das durchschnittliche monatliche Transaktionsvolumen pro Kunde, also unser „ABPU“, stieg im Vorjahresvergleich ebenfalls leicht auf 56,36 Euro.

Zudem gibt es auf der Produktseite erfreuliche Neuigkeiten: Nachdem Glücksspielangebote bislang nicht zum Google Play Store in Deutschland zugelassen waren, hat Google nun eine wichtige Kehrtwende vollzogen: Mit Wirkung zum 1. März 2021 hat das Unternehmen die Zugangs-Richtlinien angepasst und bestimmte Glücksspielangebote, insbesondere Apps zur Teilnahme an erlaubten Lotterien, zugelassen. Während die iOS-Apps von LOTTO24 und Tipp24 bereits seit einiger Zeit über den Apple App Store verfügbar sind, stehen seit Ende März beziehungsweise Ende April 2021 nunmehr auch die voll spielbaren Android-Apps von LOTTO24 und Tipp24 im Google

Play Store zum Download zur Verfügung. Wir hoffen, dass die Freigabe im Google Play Store den steigenden Anteil mobiler Nutzung unterstützen und uns helfen wird, Neukunden zu gewinnen.

14. Gewinn- und Verlustrechnung Q1 2021

Gewinn- und Verlustrechnung Q1 2021

in € Tsd.	Q1 2021	Q1 2020
Umsatzerlöse	22.620	19.024
Personalaufwand	-5.161	-4.954
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-12.882	-11.761
Marketingkosten	-7.053	-6.554
Direkte Kosten des Geschäftsbetriebs	-2.774	-1.987
Indirekte Kosten des Geschäftsbetriebs	-3.055	-3.220
Bereinigtes EBITDA ¹⁾	4.567	2.832
Einmalaufwendungen und -erträge	-	-108
Abschreibungen	-2.205	-2.682
EBIT	2.362	42
Periodenergebnis	2.484	152

¹⁾ Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen, Einmalaufwendungen und -erträgen



Mit 7,1 Mio. Euro lagen die Marketingkosten im ersten Quartal 2021 über dem Vorjahr. Und auch die direkten Kosten sind aufgrund des höheren Transaktionsvolumens sowie des Wechsels des Zahlungsdienstleisters auf 2,8 Mio. Euro gestiegen. Dieser Wechsel erlaubt allerdings mehr Flexibilität bei der Zahlungsabwicklung sowie zukünftige Skaleneffekte.

Das bereinigte EBITDA stieg dank der guten Umsatzentwicklung auf 4,6 Mio. Euro – Einmalaufwendungen und -erträge sind nicht angefallen. Auch das EBIT und Periodenergebnis lagen mit 2,4 Mio. Euro und 2,5 Mio. Euro deutlich über den Vorjahreswerten.

Sehr geehrte Damen und Herren,

neben dem guten Start ins neue Geschäftsjahr ist es uns eine besonders große Freude, dass wir mit dem ersten Quartal 2021 endlich wieder wirklich miteinander vergleichbare Zahlen in der jeweils aktuellen und vorangegangenen Berichtsperiode veröffentlichen können. Durch die LOTTO24-Übernahme, den Geschäftsmodellwechsel und die zahlreichen organisatorischen Veränderungen war unsere Unternehmensentwicklung in den vergangenen Quartalen nicht immer einfach in unserem

Zahlenwerk zu erkennen. Dennoch haben wir gezeigt, dass wir es verstehen, Marktchancen zu nutzen, uns an das dynamische Umfeld anzupassen und fortwährend zu optimieren. Diesen Weg setzen wir – mit Ihrer Unterstützung – konsequent fort.

Lassen Sie mich daher nun zu unserer Prognose für das Geschäftsjahr 2021 kommen.

15. Prognose 2021

Prognose 2021

in € Millionen	2021 Prognose	2020 Ist
Transaktionsvolumen(Segment Deutschland)	Mindestens 700	651,8
Umsatzerlöse	Mindestens 95	87,0
Bereinigtes EBITDA ¹⁾	Mindestens 20	12,7

¹⁾ Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen, Einmalaufwendungen und Erträgen



Für das Geschäftsjahr 2021 planen wir weiterhin, die Marktführerschaft als Online-Anbieter von Lotterieberzeugnissen auszubauen.

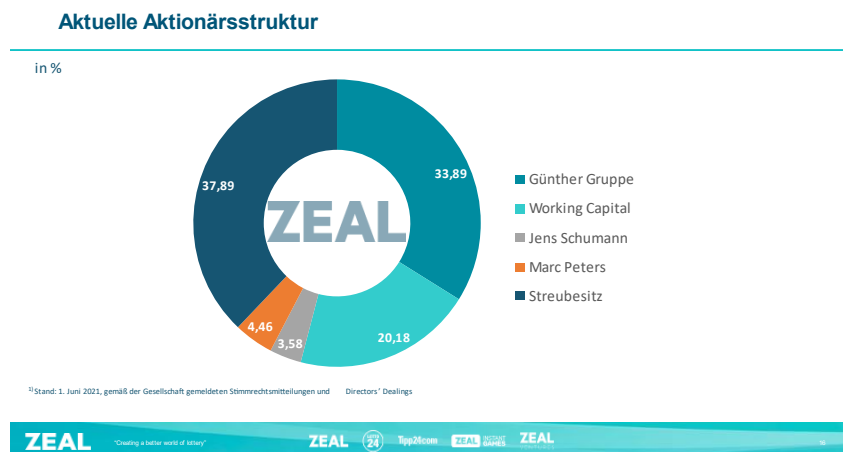
In Abhängigkeit von den Rahmenbedingungen – insbesondere der Jackpot-Entwicklung – rechnen wir dabei unverändert für das Segment Deutschland mit einem Transaktionsvolumen von mindestens 700 Mio. Euro. Nach außergewöhnlich starken Jackpots im Vorjahr haben wir dabei – wie bei jeder Prognose – eine lediglich durchschnittliche Jackpot-Entwicklung unterstellt, so dass sich eine geringere Wachstumsrate als im Vorjahr ergibt.

Zudem gehen wir weiterhin davon aus, dass unser Umsatz im Geschäftsjahr 2021 bei mindestens 95 Mio. Euro liegen wird.

Für das bereinigte EBITDA rechnen wir bei im Vorjahresvergleich ähnlich hohen Marketinginvestitionen in Höhe von rund 32 Mio. Euro unverändert mit mindestens 20 Mio. Euro.

Bevor wir zur heutigen Tagesordnung kommen, würde ich mit Ihnen gemeinsam gerne noch einen Blick auf unsere aktuelle Aktionärsstruktur werfen.

16. Aktuelle Aktionärsstruktur



Nach den veröffentlichten Stimmrechtsmitteilungen und Directors' Dealings hat sich unsere Aktionärsstruktur im Vorjahresvergleich nicht wesentlich verändert.

Die von Oliver Jaster beherrschte Günther-Gruppe ist mit 33,89 % beteiligt, wobei hier auch weitere kontrollierte Aktien eingerechnet sind.

Die Working Capital-Gruppe hält 20,18 %. Für diese Aktien bestehen gleichzeitige Meldepflichten von UBS und Morgan Stanley. Lassen Sie sich also von den jüngsten Stimmrechtsmitteilungen dieser Banken nicht verwirren, es handelt sich insgesamt nur um die Beteiligung von Working Capital.

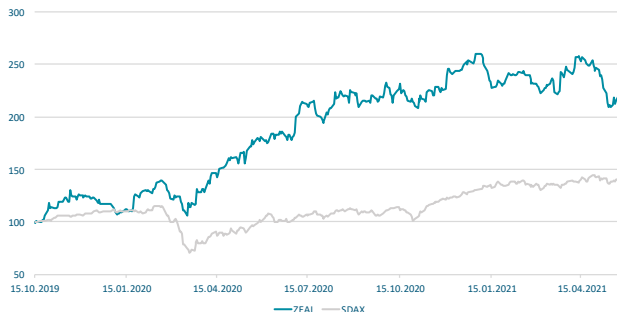
Marc Peters und Jens Schumann, beide Aufsichtsräte und Gründer von ZEAL, halten 4,46 % beziehungsweise 3,58 % unserer Aktien.

Somit verbleiben 37,89 % im Streubesitz.

17. Aktienkursentwicklung

Aktienkursentwicklung

- Die Marktkapitalisierung hat sich seit dem Geschäftsmodellwechsel mehr als verdoppelt und überschritt erstmals eine Milliarde Euro
- In den SDAX zurückgekehrt und nun Teil des MSCI Global Small Cap Index



Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Seit dem Geschäftsmodellwechsel im Oktober 2019 ist das Interesse des Kapitalmarkts an unserer Aktie deutlich wiedererstartet.


So übertraf die ZEAL-Aktie schon am 19. Februar 2020, dem Tag der Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse 2019, mit 24,60 Euro den Eröffnungskurs des noch jungen Börsenjahres bereits um 23 %. Als dann die Wiederaufnahme der ZEAL-Aktie in den deutschen Aktienindex SDAX am 6. Mai 2020 veröffentlicht wurde, stieg ihr Kurs weiter auf 27,60 Euro. Unterstützt von den beiden Prognoseerhöhungen erreichte sie aber schon bald Niveaus jenseits der 35 Euro-Marke. Aber auch das war noch nicht das Ende: Am 30. November 2020 wurde die ZEAL-Aktie in den MSCI Global Small Cap Index aufgenommen, legte in den folgenden Handelstagen auf 43,60 Euro zu, um mit einem weiteren Anstieg auf 46,05 Euro zum 30. Dezember 2020 das Börsenjahr letztendlich mit einer Kursperformance von +130 % und erstmals mit einer Marktkapitalisierung von über 1 Mrd. Euro abzuschließen.

Sie sehen also, dass unsere Entscheidung, das Geschäftsmodell zu wechseln und sich bietende Marktchancen zu nutzen, absolut richtig war und einen großen Mehrwert für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, geschaffen hat.

18. Tagesordnung

Tagesordnung

TOP 1	Vorlage des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2020, der jeweiligen Lageberichte und der Berichte von Aufsichtsrat und Vorstand der ZEAL Network SE
TOP 2	Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns des Geschäftsjahres 2020
TOP 3	Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2020
TOP 4	Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2020
TOP 5	Beschlussfassung über die Bestellung des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2021
TOP 6	Beschlussfassung über eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln mit anschließender ordentlicher Kapitalherabsetzung
TOP 7	Beschlussfassung über die Billigung des Vergütungssystems für die Mitglieder des Vorstands
TOP 8	Beschlussfassung über die Vergütung und das Vergütungssystem für die Mitglieder des Aufsichtsrats



Meine Damen und Herren,

kommen wir nun zur Tagesordnung und den anstehenden Beschlüssen unserer heutigen Hauptversammlung.

Tagesordnungspunkt 2 befasst sich mit der Verwendung des Bilanzgewinns für das Geschäftsjahr 2020.

Aufgrund der positiven Liquiditätssituation der ZEAL-Gruppe und der zu erwartenden, weiter steigenden Profitabilität schlagen wir der Hauptversammlung heute eine Gesamtausschüttung von 20,2 Mio. Euro vor. Dies entspricht einer Dividende von 90 Cent pro Aktie für das Geschäftsjahr 2020. In Abhängigkeit von der wirtschaftlichen Entwicklung der ZEAL-Gruppe haben wir uns entsprechend der veröffentlichten Dividendenpolitik zudem das Ziel gesetzt, Ihnen auf der ordentlichen Hauptversammlung im nächsten Jahr eine Dividende von 1,00 Euro pro Aktie vorzuschlagen.

Wir wollen für Sie also nicht nur attraktiv sein als führender deutscher Online-Anbieter von Lotterierprodukten – weitgehend konjunkturunabhängig mit absolut loyalen Kunden und vergleichsweise geringem Risiko – sondern auch durch unsere konsistente Dividendenpolitik, die auf Kontinuität und nachhaltige Ertragsentwicklung setzt.

Unter den Tagesordnungspunkten 3, 4 und 5 stehen, wie auf jeder ordentlichen Hauptversammlung, Beschlüsse über die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie über die Wahl des Abschlussprüfers für das laufende Geschäftsjahr an.

Zu der normalerweise wenig erklärungsbedürftigen Wahl des Abschlussprüfers möchte ich in diesem Jahr einige Erläuterungen geben.

Unsere Gesellschaft wird seit ihrem Börsengang von Ernst & Young geprüft. In dieser Zeit gab es für uns keinen Anlass, die Eignung von Ernst & Young als Abschlussprüfer in Frage zu stellen. Nach Einschätzung des Prüfungsausschusses, des Vorstands und der Mitarbeiter des Konzernrechnungswesens zeichnete sich Ernst & Young im Verlauf der Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses 2020 durch ein sehr professionelles und gewissenhaftes Vorgehen aus. Wir haben daher keinen Grund, an der Eignung des für die ZEAL Network SE zuständigen Teams von Ernst & Young und an der Integrität der Prüfer zu zweifeln. Der Aufsichtsrat hat auf dieser Basis entschieden, Ernst & Young wieder für die Wahl zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das laufende Geschäftsjahr vorzuschlagen.

Tagesordnungspunkt 6 betrifft eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln mit anschließender ordentlicher Kapitalherabsetzung.

Hier schlagen wir Ihnen vor, einen Teil unserer gebundenen Kapitalrücklage in eine freie Kapitalrücklage umzuwandeln, um dadurch ein effizientes und kapitalmarktgerechtes Eigenkapitalmanagement zu ermöglichen und insbesondere die Voraussetzungen für eine flexible Dividendenpolitik zu schaffen.

Dafür ist ein mehrstufiges, aber zwingend in seiner Gesamtheit durchzuführendes Verfahren erforderlich:

Zunächst ist über eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln zu beschließen. Hierbei wird der in eine freie Kapitalrücklage umzuwandelnde Betrag der gebundenen Kapitalrücklage in Grundkapital umgewandelt und das Grundkapital ohne Ausgabe neuer Aktien erhöht.

In einem zweiten Schritt wird das solchermaßen ohne Ausgabe neuer Aktien erhöhte Grundkapital um den zuvor beschlossenen Kapitalerhöhungsbetrag im Wege der ordentlichen Kapitalherabsetzung herabgesetzt, ohne dass die Anzahl der Aktien vermindert wird. Die ordentliche Kapitalherabsetzung erfolgt zum Zweck der Einstellung des Herabsetzungsbetrags in die freie Kapitalrücklage. Mit der Kapitalherabsetzung findet also im Ergebnis lediglich ein Passivtausch innerhalb der Eigenkapitalpositionen der Gesellschaft statt.

Die Tagesordnungspunkte 7 und 8 befassen sich – wie bereits von unserem Aufsichtsratsvorsitzenden ausgeführt – mit der Beschlussfassung über die Billigung des Vergütungssystems für die Mitglieder des Vorstands sowie über die Vergütung und das Vergütungssystem für die Mitglieder des Aufsichtsrats.

19. Schlusswort



Meine Damen und Herren,

ich hoffe, dass ich Ihre Geduld mit meinen Ausführungen nicht zu sehr strapaziert habe und dass ich Ihnen ein sowohl interessantes als auch aussagekräftiges Bild über die Entwicklung Ihrer Gesellschaft vermitteln konnte.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und gebe das Wort nun zurück an unseren Versammlungsleiter.