

Rede zur Hauptversammlung der ZEAL Network SE
am 30. Juni 2022

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 2022 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 2022 sowie den Ausblick für das aktuelle

Geschäftsjahr eingehen, um Sie abschließend kurz durch die heutige Tagesordnung zu führen.

2. Einleitung (Highlights 2021)

Highlights 2021

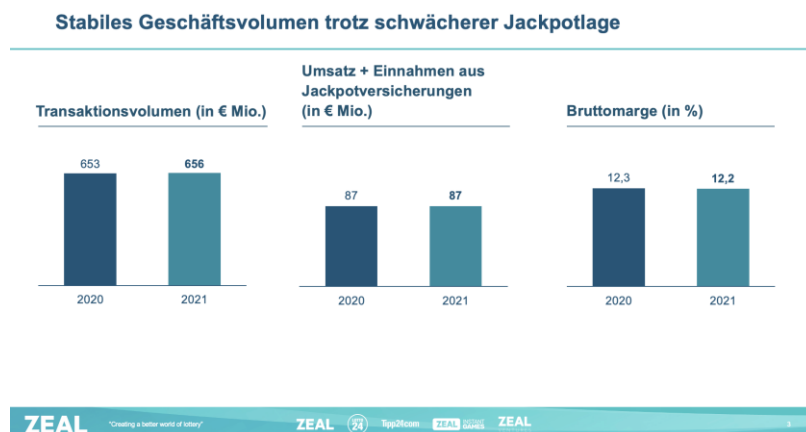
- Profitabilität deutlich verbessert
- Stabiles Geschäftsvolumen trotz schwächerer Jackpotlage
- Börsenrückzug der LOTTO24 AG
- Höchste Jackpot-Auszahlung unserer Geschichte
- Aufbau für zukünftiges Wachstum
- 544 Tsd. registrierte Neukunden
- € 246 Mio. für das Gemeinwohl



Wie Sie wissen, war 2021 für uns trotz der andauernden Corona-Situation ein Erfolg: Unser Geschäftsvolumen ist trotz einer insgesamt schwächeren Jackpot-Entwicklung stabil geblieben, wir haben insgesamt 544 Tsd. registrierte Neukunden bei einem attraktiven CPL für uns gewonnen. Unser Marktanteil ist im Vergleich zum Vorjahr leicht gesunken, unsere Profitabilität hat sich dennoch deutlich verbessert. Es ist uns nicht nur gelungen, weitere Kostensenkungen zu erzielen, sondern wir haben zudem wichtige Aufbauarbeit für zukünftiges Wachstum und mit insgesamt 246 Mio. Euro einen wichtigen Beitrag zum Gemeinwohl geleistet. Zudem haben wir in 2021 den höchsten

Jackpot unserer Geschichte ausgezahlt. Im Juli 2021 haben wir den Aktionären der LOTTO24 AG angeboten, sämtliche von der ZEAL Network SE nicht gehaltenen Aktien zu erwerben, um einen Antrag auf Widerruf der Zulassung der LOTTO24-Aktien zum Börsenhandel zu ermöglichen. Im September 2021 endete dann die Börsennotierung der Lotto24-Aktien und damit auch eine Reihe gesetzlicher Anforderungen, etwa in Bezug auf die Finanzberichterstattung der LOTTO24 AG, wodurch der damit bislang verbundene Kosten- und Arbeitsaufwand künftig entfällt.

3. Stabiles Geschäftsvolumen



Trotz der schwachen Jackpotlage konnten wir unser Transaktionsvolumen 2021 leicht auf 656 Mio. Euro erhöhen. Auch unsere Umsatzerlöse, zuzüglich Erstattungen aus der Versicherung zum Ausgleich von Jackpot-Gewinnen aus der

Soziallotterie freiheit+, die in den sonstigen betrieblichen Erträgen enthalten sind, sind mit 87 Mio. Euro weitestgehend stabil geblieben.

Mit 12,2 % lag unsere Bruttomarge im Segment Deutschland nur leicht unter dem Vorjahresniveau. Wie Sie wissen, wird unsere Margenentwicklung besser im Segment Deutschland als auf Gruppenebene widergespiegelt, da das spanische ONCE-Geschäft nicht im Transaktionsvolumen, sondern nur in den Umsatzerlösen enthalten ist.

4. Gewinn- und Verlustrechnung 2021

Gewinn- und Verlustrechnung 2021

In € Tsd.	2021	2020
Umsatzerlöse	83.334	87.023
Personalaufwand	-19.048	-21.870
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-41.115	-56.292
Marketingkosten	-22.359	-32.183
Direkte Kosten des Geschäftsbetriebs	-9.579	-10.840
Indirekte Kosten des Geschäftsbetriebs	-9.177	-13.269
Bereinigtes EBITDA ¹⁾	27.734	12.744
Einmalaufwendungen und -erträge	-	4.587
Abschreibungen	-8.689	-11.956
EBIT	19.045	5.375
Periodenergebnis	11.404	7.893

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 sonstigen betrieblichen Aufwendungen noch weiter um insgesamt 23 % auf 60,2 Mio. Euro. Hauptsächlich hat hierzu die Reduzierung

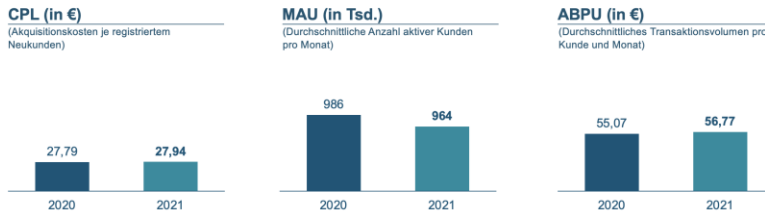
der Marketingkosten um 31 % aufgrund der deutlich schwächeren Jackpotlage im Vergleich zum Vorjahr beigetragen. Darüber hinaus konnten wir durch die Kündigung von Software-Lizenzen sowie Einsparungen von Telekommunikationskosten die direkten Kosten um 12 % auf 9,6 Mio. Euro senken. Die indirekten Kosten konnten wir durch Einsparungen von Dienstleistungen und externen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ebenfalls um 4,1 Mio. Euro auf 9,2 Mio. Euro senken.

Meine Damen und Herren, durch die deutlich gesteigerte Profitabilität unserer Gesellschaft konnten wir das bereinigte EBITDA im vergangenen Geschäftsjahr um 118 % auf 28 Mio. Euro steigern. Unser EBIT ist sogar um 254 % auf 19 Mio. Euro gestiegen, sodass unser Periodenergebnis mit rund 11 Mio. Euro ebenfalls deutlich über dem Vorjahreswert von 8 Mio. Euro lag.

Kommen wir nun zu den wichtigsten Kennzahlen.

5. Wichtige Kennzahlen

Wichtige Kennzahlen



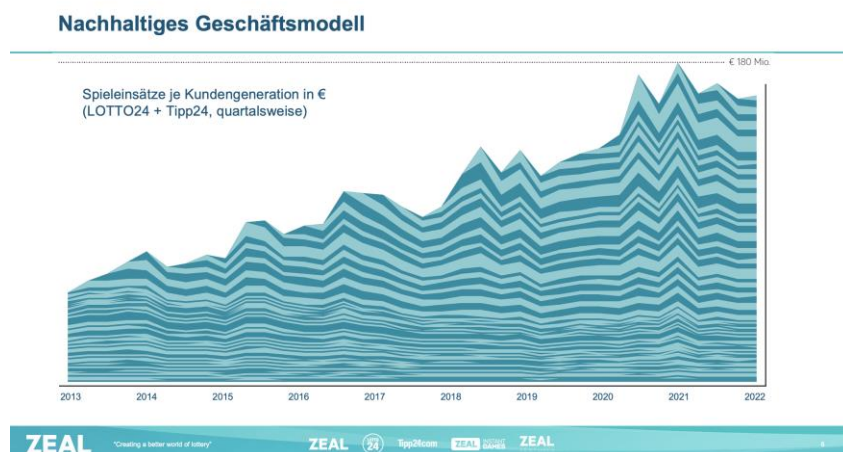
Wie Sie wissen, überwachen wir mit der Kennzahl CPL, also Cost per Lead oder Akquisitionskosten je registriertem Neukunden, die Effizienz unserer Marketingmaßnahmen. Dabei bietet der deutsche Markt für Online-Lotterievermittlung noch ein sehr großes Wachstumspotenzial: So haben wir allein im Geschäftsjahr 2021 im Segment Deutschland 544 Tsd. registrierte Neukunden bei einem stabilen CPL von 27,94 Euro für uns gewonnen.

Bitte beachten Sie jedoch, dass das Ziel nicht darin besteht, diese Kennzahl so weit wie möglich zu senken, sondern weiterhin derart in Marketing zu investieren, dass wir eine gute Amortisationszeit und eine gesunde Rendite für unsere Wachstumsinvestitionen 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 im vergangenen Jahr leicht um 2,3 % auf 964 Tsd. gesunken. Das durchschnittliche Transaktionsvolumen pro Kunde, also die „Average Billings per User“ oder auch „ABPU“, stiegen dabei jedoch im Vorjahresvergleich nochmals auf 56,77 Euro. Beides entspricht unseren Erwartungen bei einer vergleichsweise schwachen Jackpotlage.

6. 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 2021 ergaben sich dabei Kundenzufriedenheitswerte für LOTTO24 von 89 % und für Tipp24 von 88 %, eine nochmals deutliche Steigerung zum Vorjahr und ein schöner Beleg dafür, dass wir trotz aller Veränderungen innerhalb der ZEAL-Gruppe in erster Linie für unsere Kunden da sind.

Der Blick auf das sogenannte Generationenchart, das Sie schon aus den Vorjahren kennen, 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 an den jeweiligen Spitzen nach oben zu erkennen.

Mit dem "Glücksspielstaatsvertrag 2021" ist im Juli letzten Jahres ein Erlaubnismodell für Online-Automatenspiele, Online- und Offline-Sportwetten und Online-Poker sowie ein Konzessionsmodell für Online-Casinospiele in Kraft getreten. Bestehende Veranstaltungs- beziehungsweise Vermittlungserlaubnisse der bereits im Markt agierenden Anbieter wie LOTTO24 behielten über den 30. Juni 2021 hinaus für ein weiteres Kalenderjahr – also bis zum 30. Juni 2022 – ihre Gültigkeit.

Wir sind stolz darauf, dass wir kürzlich die Anslusserlaubnis durch die zuständige Glücksspielaufsicht erhalten haben. Die Laufzeit der Erlaubnis von sieben Jahren unterstreicht die bereits seit zehn Jahren belegte verwaltungsrechtliche Zuverlässigkeit unseres Unternehmens.

Mit dem neuen Glücksspielstaatsvertrag halten weiterhin die Bundesländer am staatlichen Monopol für Lotterien fest.

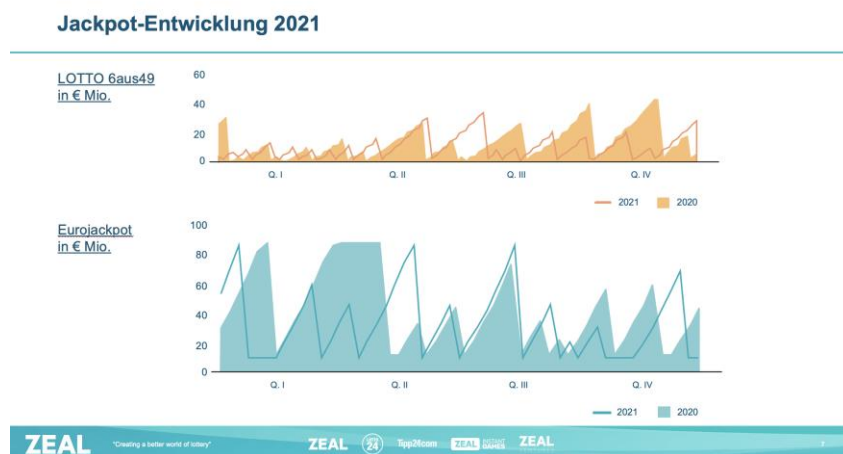
Hiervon ausgenommen sind aber Lotterien mit geringem Gefährdungspotential, also die Soziallotterien. Ein Produktbereich, der für uns durch die sehr erfolgreiche Einführung der Soziallotterie freiheit+ und Deutsche Traumhauslotterie sowie die denkbare Einführung potenzieller weiterer spannender Soziallotterien zunehmend an Bedeutung gewinnen könnte.

Das bisherige Trennungsgebot beim Angebot von Glücksspielformen im Internet wurde aufgehoben. In Zukunft ist es Anbietern von Glücksspielen unter Vorgaben erlaubt, unterschiedliche Glücksspielarten über dieselbe Internetdomain anzubieten. Um eine Lizenz für das virtuelle Automatenspiel, sogenannte Games, bemühen wir uns derzeit. 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.

7. Jackpot-Entwicklung 2021

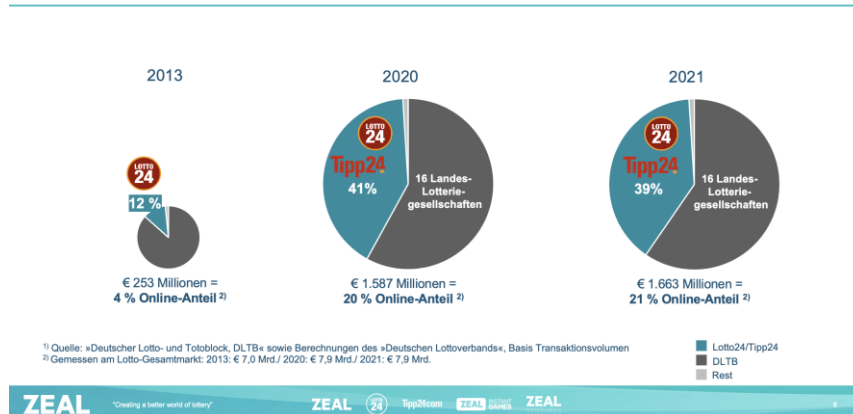


Apropos Jackpots: 2021 verlief die Jackpot-Entwicklung der einzelnen Lotterien für uns eher unvorteilhaft. Trotz des positiven Effekts der im September 2020 erfolgten Produktumstellung des DLTB lag der durchschnittliche Jackpot der deutschen Lotterie LOTTO 6aus49 2021 um 19 % unter dem Vorjahr. Außerdem wurde die Zwangsausschüttungsmarke für LOTTO 6aus49 keinmal erreicht, während im Geschäftsjahr 2020 drei Zwangsausschüttungen stattgefunden hatten. Auch der durchschnittliche Jackpot der europäischen Lotterie

Eurojackpot lag deutlich unter dem Vorjahresniveau und erreichte nur dreimal die € 90 Mio.-Marke.

8. Marktanteile

LOTTO24 UND Tipp24 mit starker Marktposition¹⁾

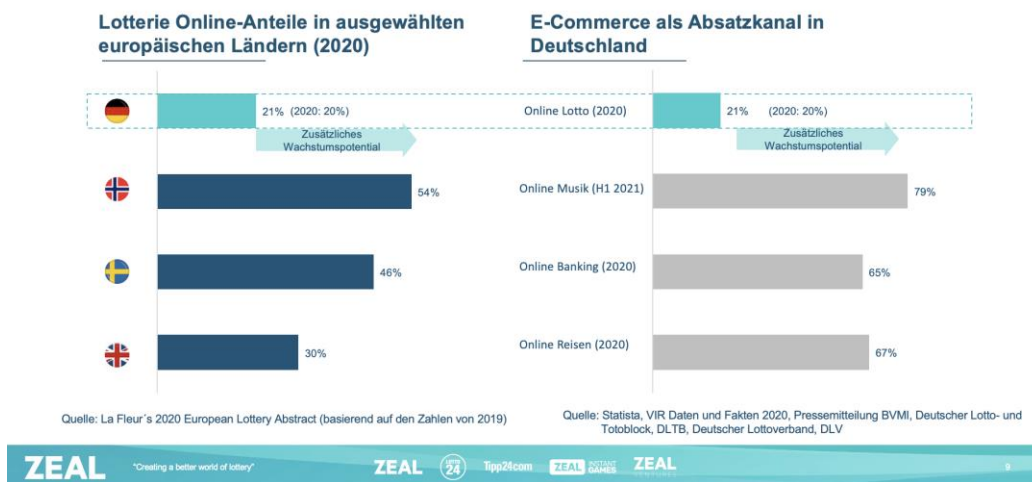


Nach Informationen des Deutschen Lotto- und Totoblocks und des Deutschen Lottoverbands stieg der Online-Umsatz der 16 Landeslotteriegesellschaften und der erlaubten privaten Lotterievermittler im Geschäftsjahr 2021 auf knapp 1,7 Mrd. Euro – ein gegenüber dem Vorjahr leicht gestiegener Online-Anteil von 21 %.

Der Online-Anteil unserer Marken LOTTO24 und Tipp24 hat nach wie vor eine starke Marktposition, auch wenn dieser leicht auf 39 % gesunken ist.

9. Online-Marktanteile im Vergleich

Online-Marktanteile im Vergleich



Hinzu kommt, dass der deutsche Online-Lotteriemarkt nach wie vor nicht auf dem Niveau anderer europäischer Länder oder vergleichbarer Branchen im E-Commerce-Bereich angekommen ist – obgleich er in den letzten Jahren 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 2020 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 2021 lag der digitale Anteil in der Musikbranche bereits bei 79 %. Zudem wurden 2020 schon 65 % der Bankgeschäfte online erledigt sowie 67 % 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 natürlich nicht das Thema Nachhaltigkeit.

10. Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit bei ZEAL **ZEAL**

Unternehmensstrategie auf einen Blick

Sicheres Spielerlebnis

Obwohl unsere Produkte nur ein geringes Risiko bergen, stellen wir höchste Anforderungen an die Suchtprävention und die Gewährleistung eines verantwortungsvollen Spielverhaltens.

Produkte mit sozialem Mehrwert

Von jedem verkauften Los fließen 40 % über Steuern und Abgaben der Gemeinschaft zu. Durch unsere Vermittlungstätigkeit konnten wir Mittel für wichtige soziale und gesellschaftliche Projekte im Umfang von € 246 Mio. generieren.

Safe & attractive gaming experience

We care

Sustainable growth

Products with added social value

Nachhaltiges Wachstum

Wir sichern unser langfristiges Wachstum durch Investitionen in unsere Mitarbeiter, innovative Technologien und ein attraktives, sicheres Spielerlebnis.

ZEAL ZEAL TippRein ZEAL ZEAL 10

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

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, freiheit+ oder Deutsche Traumhauslotterie werden mindestens 47 % des Spieleinsatzes als Steuern und Zweckabgaben dem Gemeinwohl zugeführt. Insgesamt haben wir also unter den Marken LOTTO24 und Tipp24 im

Geschäftsjahr 2021 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 Spiellimits an und geben 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 in einem hybriden Modell flexibel und je nach Präferenz aus unseren Büroflächen oder aus dem Home-Office. Seither ist die Produktivität sehr hoch

und die Motivation unserer Mitarbeiter sogar noch gestiegen. Zudem leben und schätzen wir Vielfalt, denn bei uns arbeiten Talente aus der ganzen Welt und aus allen Gesellschaftsschichten.

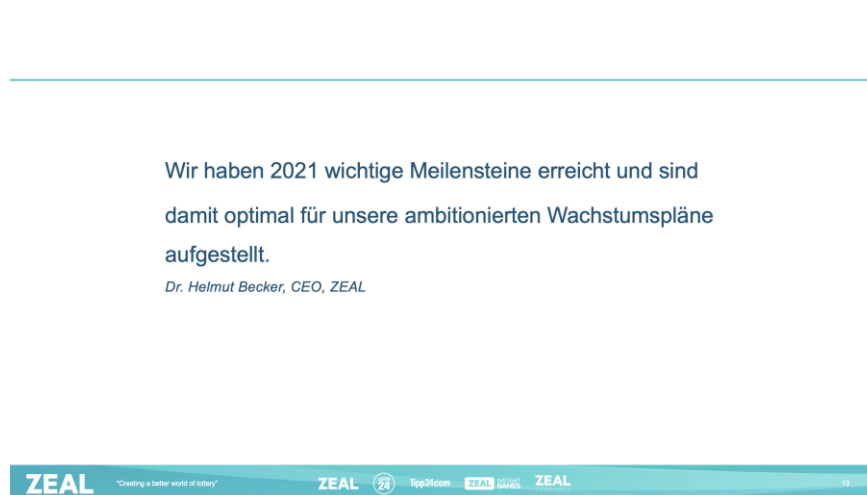
Wir kümmern uns um die Umwelt –

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. Wir haben unseren Energieverbrauch in den letzten drei Jahren mehr als halbiert und reduzieren darüber hinaus nicht nur unseren Papierverbrauch, sondern auch unser Abfallvolumen. 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 2021

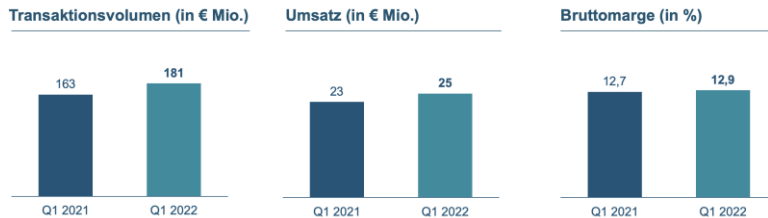


Abschließend zum Geschäftsjahr 2021 möchte ich nur noch anmerken, dass wir froh darüber sind, trotz der anhaltenden Corona-Situation und international wirtschaftlichen Herausforderungen unsere Profitabilität deutlich gesteigert zu haben. Wir haben mit dem Zusammenspiel aus wirtschaftlich sinnvollen Marketinginvestitionen, 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 2022 kommen.

12. ZEAL mit gutem Start im ersten Quartal 2022

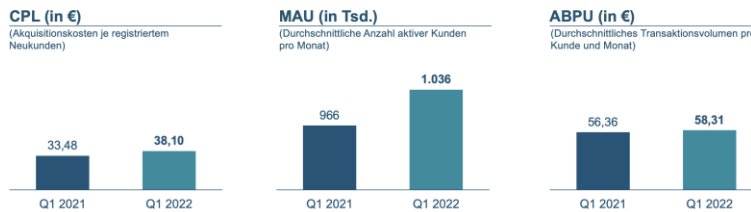
ZEAL mit gutem Start im Q1 2022



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 2022 gestartet: Unser Transaktionsvolumen stieg im ersten Quartal 2022 um 11 % auf 181 Mio. Euro. Auch unsere Umsatzerlöse wuchsen um 8 % auf 25 Mio. Euro. Mit 12,9 % lag auch unsere Bruttomarge im Segment Deutschland über dem Vorjahresniveau. All dies führte zu einer weiteren Steigerung unserer Profitabilität.

13. Wichtige Kennzahlen Q1 2022

Wichtige Kennzahlen Q1 2022



Meine Damen und Herren,

wir haben weiter in den Aufbau unseres Kundenstamms investiert und 154 Tausend registrierte Neukunden im ersten Quartal gewonnen. Die gestiegenen CPL von 38,09 EUR resultierte hauptsächlich aus einer Sonderaktion für die Soziallotterie freiheit+, die im Januar 2022 vorgenommen wurde und aus der wir uns eine nachhaltige Kundenakquise versprechen. Ohne diesen Effekt hätten die CPL mit 33,95 EUR auf einem ähnlichen Niveau wie im Vorjahr gelegen.

Die durchschnittliche Anzahl aktiver Kunden pro Monat, also unser „MAU“, ist dabei auf über 1 Mio. gestiegen. Das durchschnittliche monatliche Transaktionsvolumen pro Kunde,

also unser „ABPU“, stieg im Vorjahresvergleich ebenfalls leicht auf 58,31 Euro.

14. Gewinn- und Verlustrechnung Q1 2022

Gewinn- und Verlustrechnung Q1 2022

In € Tsd.	Q1 2022	Q1 2021
Umsatzerlöse	25.114	22.620
Personalaufwand	-4.116	-5.161
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-12.354	-12.882
Marketingkosten	-7.284	-7.053
Direkte Kosten des Geschäftsbetriebs	-2.479	-2.774
Indirekte Kosten des Geschäftsbetriebs	-2.591	-3.055
EBITDA	8.932	4.567
Abschreibungen	-2.140	-2.205
EBIT	6.792	2.362
Periodenergebnis	5.007	2.484



Entsprechend dem Anstieg unseres Transaktionsvolumens stiegen unsere Umsatzerlöse um 11 % auf 25 Mio. Euro. Der Personalaufwand lag mit 4,1 Mio. Euro nochmals deutlich unter dem Vorjahreswert. Mit 7,3 Mio. Euro lagen die Marketingkosten im ersten Quartal 2022 leicht über dem Vorjahr. Die direkten und indirekten Kosten konnten auf 2,5 bzw. 2,6 Mio. Euro gesenkt werden.

Dank der Umsatzsteigerung, verbunden mit Kostensenkungen, hat sich das EBITDA im ersten Quartal 2022 fast verdoppelt und belief sich auf 8,9 Mio. Euro. Dementsprechend lag das

EBIT und Periodenergebnis mit 6,8 Mio. Euro und 5 Mio. Euro deutlich über den Vorjahreswerten.

Sehr geehrte Damen und Herren,

lassen Sie mich daher nun zu unserer Prognose für das Geschäftsjahr 2022 kommen.

15. Prognose 2022

Prognose 2022

in € Mio.	2022 Prognose	2021 Ist
Transaktionsvolumen (Segment Deutschland)	Mindestens 750	656,5
Umsatzerlöse	Mindestens 105	86,8
EBITDA	Mindestens 30	27,7

ZEAL

"Creating a better world of lottery"

ZEAL



Tippschein



ZEAL



ZEAL

Für das Geschäftsjahr 2022 planen wir weiterhin, die Marktführerschaft als Online-Anbieter von Lotteriewerksprodukten zu behaupten sowie neue Produkte einzuführen, darunter "Online-Games" auf Grundlage der beantragten Erlaubnis für virtuelle Automatenspiele.

In Abhängigkeit von den Rahmenbedingungen – insbesondere der Jackpot-Entwicklung – rechnen wir dabei unverändert für das Segment Deutschland mit einem Transaktionsvolumen von mindestens 750 Mio. Euro.

Zudem gehen wir weiterhin davon aus, dass unser Umsatz im Geschäftsjahr 2022 bei mindestens 105 Mio. Euro liegen wird.

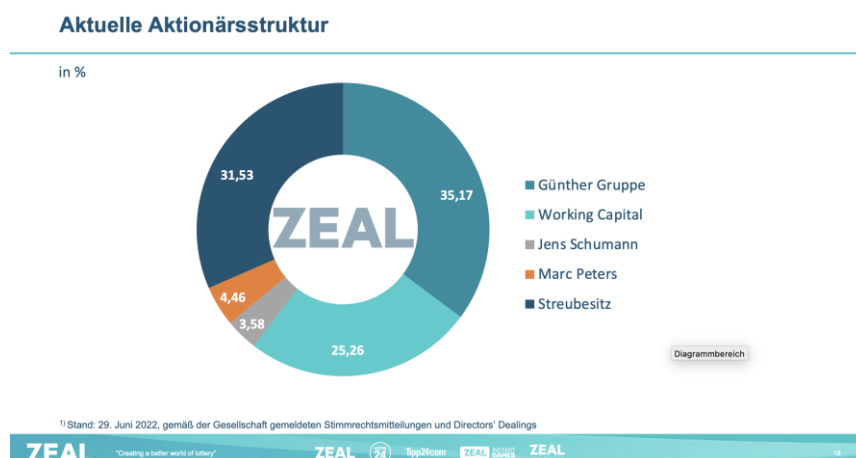
Für das EBITDA rechnen wir mit mindestens 30 Mio. Euro.

Dabei planen wir im Vergleich zum Vorjahr deutlich mehr in die Neukundenakquise zu investieren und erwarten

Marketingaufwendungen in Höhe von rund 30 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



Unsere Aktionärsstruktur hat sich im Vorjahresvergleich nicht wesentlich verändert.

Die von Oliver Jaster beherrschte Günther-Gruppe ist mit 35,17 % beteiligt, wobei hier auch weitere kontrollierte Aktien eingerechnet sind.

Die Working Capital-Gruppe hält mittlerweile 25,26 %. Für diese Aktien bestehen gleichzeitige Meldepflichten von UBS als auch Morgan Stanley.

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

Somit verbleiben 31,53 % im Streubesitz.

17. Aktienkursentwicklung




Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

seit dem Geschäftsmodellwechsel im Oktober 2019 ist das Interesse des Kapitalmarkts an unserer Aktie deutlich wiedererstartet. Wie Sie dem Chart entnehmen können, konnte sich die ZEAL-Aktie im Vergleich zum SDAX deutlich besser entwickeln und ist – besonders in den aktuellen Zeiten – einer der wenigen stabilen Werte.

Sie sehen also, dass unsere Entscheidung, das Geschäftsmodell zu wechseln und sich bietende Marktchancen zu nutzen, 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 2021, der jeweiligen Lageberichte und der Berichte von Aufsichtsrat und Vorstand der ZEAL Network SE
TOP 2	Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns des Geschäftsjahres 2021
TOP 3	Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2021
TOP 4	Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2021
TOP 5	Beschlussfassung über die Bestellung des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2022
TOP 6	Beschlussfassung über die Billigung des Vergütungsberichts
TOP 7	Wahlen zum Aufsichtsrat
TOP 8	Beschlussfassung über eine Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien sowie zum Ausschluss des Andienungsrechts beim Erwerb und des Bezugsrechts bei der Verwendung



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 2021 zur Ausschüttung einer Dividende von 2,10 Euro.

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.

Tagesordnungspunkt 6 betrifft die ab diesem Jahr ebenfalls obligatorische Beschlussfassung über die Billigung des Vergütungsberichts.

Die Tagesordnungspunkte 7 und 8 befassen sich – wie bereits von unserem Aufsichtsratsvorsitzenden ausgeführt – mit den Wahlen zum Aufsichtsrat und der Beschlussfassung über eine Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien.

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.