



Umsatzanstieg um 74%

Hypoport AG mit anhaltendem starkem Wachstum in den ersten neun Monaten 2007

3. Quartalsbericht liegt vor / 1. Pressekonferenz in der Deutschen Börse

- Gesamtjahresumsatz 2006 bereits jetzt übertroffen: Umsatzanstieg um 74% in den ersten 9 Monaten
- Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) noch stärker gewachsen
- Weiteres Wachstumspotenzial durch diversifiziertes, skalierbares Geschäftsmodell

Berlin/Frankfurt, 30. November 2007: Der internetbasierte Finanzdienstleister Hypoport AG (ISIN DE0005493365, Kürzel: HYQ) präsentierte heute in Frankfurt im Rahmen einer Pressekonferenz die Ergebnisse der ersten neun Monate und des dritten Quartals des Geschäftsjahres 2007. Demnach konnte Hypoport auch im dritten Quartal an das starke Wachstum des ersten Halbjahres anknüpfen.

Der Umsatz wuchs in den ersten neun Monaten im Vergleich zur Vorjahresperiode um 74% auf 29,2 Mio. € und übertraf damit den Umsatz des gesamten Jahres 2006 in Höhe von 26,3 Mio. €. Das dritte Quartal trug mit 10,2 Mio. € zum Gesamtumsatz bei und verbesserte sich gegenüber dem Vorjahreswert von 6,9 Mio. € um 49%. Dabei gelang es der Hypoport AG die Ergebniskennzahlen überproportional zu steigern. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) konnte nahezu verfünffacht werden und belief sich nach neun Monaten auf 4,4 Mio. € nach 0,9 Mio. € in 2006.

Das Konzernergebnis stieg um 181% von 1,3 Mio. € auf 3,7 Mio. €. „Wir sind sehr zufrieden mit der bisherigen Geschäftsentwicklung. Das dynamische Wachstum beruht vor allem auf Skaleneffekten, die wir durch unser internet-basiertes Geschäftsmodell generieren“, erklärt Prof. Dr. Thomas Kretschmar, Co-CEO der Hypoport AG.

Erfolgreiche Entwicklung in allen Geschäftsbereichen

Zu der erfolgreichen Geschäftsentwicklung trugen alle vier Geschäftsbereiche der Hypoport AG gemeinsam bei. Innerhalb des Unternehmensteils Allfinanzvertrieb behauptete sich der Geschäftsbereich Privatkunden, der etwa 57% des Konzernumsatzes ausmacht, erfolgreich in einem stagnierenden Marktumfeld, das mit einer ungünstigen Zinsentwicklung einherging. Die Anzahl der Berater wurde deutlich erhöht, was sich unter anderem in einer signifikanten Steigerung der Abschlüsse niederschlägt.

Der Bereich erwirtschaftete in den ersten neun Monaten mit 16,6 Mio. € einen um 60% höheren Umsatz als in der Vorjahresperiode (Vorjahr: 10,4 Mio. €). Zum Konzern-EBIT steuerte der Bereich 2,8 Mio. € bei (Vorjahr: 1,6 Mio. €).





Im Geschäftsbereich Immobilienfirmenkunden wurde die Ausweitung der regionalen Präsenz vorangetrieben was zu einem Anstieg des vermittelten Neugeschäftsvolumens führte. Der Bereich erzielte damit einen 9-Monats-Umsatz von 4,3 Mio. € nach 2,8 Mio. € im Vorjahr. Der EBIT-Beitrag belief sich auf 1,2 Mio. € nach 0,5 Mio. €.

Der Unternehmensteil B2B-Finanzmarktplätze umfasst die Geschäftsbereiche Finanzdienstleister und Institutionelle Kunden. Der Bereich Finanzdienstleister, der mit einem Anteil am Konzernumsatz von etwa 21% den zweitgrößten Geschäftsbereich darstellt, konnte den Privatkundenbereich hinsichtlich des Wachstums noch übertreffen. Der Umsatz stieg in den ersten neun Monaten von 3,4 Mio. € um 75% auf 5,9 Mio. €. Besonders erfolgreich entwickelte sich hierbei das Produktsegment Immobilienfinanzierung, dessen Transaktionsvolumen im dritten Quartal nochmals deutlich zulegen konnte. Auch die Zahl der Vertriebsorganisationen, die den Online-Marktplatz EUROPACE aktiv nutzen, erhöhte sich spürbar. Mit einem EBIT von 3,1 Mio. € trug der Bereich Finanzdienstleister den größten Anteil zum Konzern-EBIT bei (Vorjahr: 1,5 Mio. €).

Der vierte und kleinste Geschäftsbereich Institutionelle Kunden (IK) wies das stärkste Umsatzwachstum auf. Hier wuchsen die Umsatzerlöse von 0,1 Mio. € in den ersten neun Monaten 2006 auf 1,7 Mio. € im Berichtszeitraum. Dies ist im Wesentlichen auf die Akquisition der Hypoport Netherlands B.V. Ende 2006 sowie auf den Anstieg der Kundenzahl zurückzuführen. Dieser Bereich konnte sich mit einem EBIT von -0,6 Mio. € gegenüber dem Vorjahr verbessern (Vorjahr: -0,9 Mio. €). IK ist ein junger Geschäftsbereich und befindet sich in der Investitionsphase.

Viel Potenzial

Auf Basis der erfolgreichen Geschäftsentwicklung im laufenden Geschäftsjahr blickt die Hypoport AG optimistisch in die Zukunft. In den kommenden Monaten wird die Gesellschaft ihr strategisches Ziel, den Hypoport-Konzern zu einem führenden Finanzvertreiber zu entwickeln, intensiv weiter verfolgen. Trotz eines stagnierenden Marktumfeldes, für das auch im vierten Quartal keine nennenswerte Erholung zu erwarten ist, will Hypoport seine Marktposition weiter stärken. „Durch die Diversifizierung innerhalb des Konzerns sind wir hervorragend aufgestellt, um von den Veränderungen im Finanzdienstleistungsmarkt zu profitieren. Der Trend zur Nutzung des Internets als Informationsquelle über Finanzdienstleistungsprodukte gekoppelt mit der anschließenden Beratung durch unabhängige Finanzberater wird sich unserer Ansicht nach dynamisch fortsetzen. Genau diese Marktbedürfnisse bedient das Hypoport-Geschäftsmodell“, erläutert Kretschmar.

*Ausführlichere **Informationen zur Konzernentwicklung** in den ersten neun Monaten und im dritten Quartal 2007 können Sie dem **aktuellen Quartalsbericht** entnehmen. Diesen finden Sie zum Download unter www.hypoport.de im Bereich Investor Relations / Publikationen.*





Über Hypoport AG

Der Hypoport-Konzern mit Sitz in Berlin ist ein internetbasierter Allfinanzdienstleister. Das Geschäftsmodell der Hypoport AG besteht aus zwei voneinander profitierenden Säulen, dem Vertrieb von Finanzprodukten sowie der Bereitstellung einer Transaktionsplattform für die Vermittlung von Finanzprodukten über das Internet.

Über die 100%-Tochter Dr. Klein & Co. AG bietet Hypoport Privatkunden im Internet und auf Wunsch mit telefonischer oder persönlicher Beratung Bank- und Finanzprodukte – vom Girokonto über Versicherungsleistungen bis hin zur Immobilienfinanzierung. Hierbei wählt die unabhängige Dr. Klein & Co. AG aus einem breiten Angebot von mehr als 100 namhaften Bank- und Versicherungsunternehmen die für den Kunden besten Produkte aus. Durch die internetgestützten Prozesse werden Kostenvorteile generiert, die an den Privatkunden weitergegeben werden. Dies ermöglicht Dr. Klein, meist deutlich günstigere Konditionen als lokale Banken, Sparkassen und Versicherungsagenturen anzubieten. Darüber hinaus ist Dr. Klein im seit 1954 bestehenden Geschäftsbereich Immobilienfirmenkunden Marktführer bei der Finanzierung von kommunalen und genossenschaftlichen Wohnungsunternehmen.

Mit dem B2B-Finanzmarktplatz EUROPACE betreibt Hypoport die größte deutsche Online-Transaktionsplattform zum Abschluss von Finanzierungsprodukten. Ein voll integriertes System vernetzt mehr als 30 Banken mit mehreren tausend Finanzberatern und ermöglicht so den schnellen, direkten Vertragsabschluss. Die hoch automatisierten Prozesse der Plattform führen zu deutlichen Kostenvorteilen. Bereits heute werden ca. 400 Finanzierungen am Tag über EUROPACE abgewickelt. Darüber hinaus wird EUROPACE als Informationsplattform für ABS-Transaktionen in Europa genutzt.

DISCLAIMER

Diese Veröffentlichung stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren dar. Ein öffentliches Angebot von Wertpapieren der Hypoport AG außerhalb Deutschlands findet nicht statt und ist auch nicht vorgesehen. Ein mögliches Angebot in Deutschland würde ausschließlich auf der Grundlage eines noch zu veröffentlichenden und bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht zu hinterlegenden Wertpapierprospekts erfolgen. Ein solcher Wertpapierprospekt würde zu einem noch zu bestimmenden Zeitpunkt bei der Hypoport AG und dem Bankenkonsortium zur kostenlosen Ausgabe bereitgehalten.

Diese Veröffentlichung und die darin enthaltenen Informationen sind nicht zur direkten oder indirekten Weitergabe oder Veröffentlichung in bzw. innerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika („USA“), Kanada, Australien oder Japan bestimmt. Diese Veröffentlichung stellt kein Angebot zum Verkauf von Wertpapieren in den USA dar. Wertpapiere, einschließlich der Aktien der Hypoport AG im Rahmen eines möglichen Angebots, dürfen in den USA oder an oder auf Rechnung bzw. zugunsten von US-Personen (wie in Regulation S des U.S. Securities Act von 1933 in der derzeit gültigen Fassung (der „Securities Act“) definiert) nur nach vorheriger Registrierung nach den Vorschriften des Securities Acts oder aufgrund einer Ausnahmeregelung von der Registrierungspflicht verkauft oder zum Kauf angeboten werden. Weder die Hypoport AG noch eventuell veräußernde Aktionäre beabsichtigen, ein mögliches Angebot oder einen Teil davon in den USA zu registrieren oder ein öffentliches Angebot von Wertpapieren in den USA durchzuführen.

Kontakt

Für weitere Fragen wenden Sie sich bitte an:

Karen Niederstadt
Group Communications Director

Hypoport AG
Klosterstraße 71
10179 Berlin
Tel. +49 (0)30 42 08 6 - 1930
Fax +49 (0)30 42 08 6 - 1939
Mob. +49 (0)172 30 88 221
karen.niederstadt@hypoport.de
www.hypoport.de/presse.html

