

Pressemitteilung

Unternehmensnachrichten

9- Monatsbericht 2009: Hypoport verbucht strategische Erfolge

Berlin, 7. November 2009: Ein Jahr nach Krisenbeginn stellt die Hypoport AG mit Umsatzwachstum und deutlich positivem EBITDA die Weichen für einen nachhaltigen Erfolgskurs. In den ersten drei Quartalen 2009 entwickelten sich zwei der vier Geschäftsbereiche in einem schwachen Marktumfeld hervorragend. Die anderen beiden nahmen zur Gewinnung neuer Märkte, Produkte und Partner kurzfristig finanzielle Einbussen hin, die jedoch maßgeblich zur künftigen Stärke des Konzerns beitragen.

Der Hypoport-Konzern kann im 9-Monatsbericht in einem allgemein schwachen Umfeld stabile Umsatzzahlen und strategisch wichtige Erfolge ausweisen. Der Umsatz stieg in den ersten drei Quartalen 2009 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 2 Prozent auf 37,5 Mio. EUR (Q1-Q3 2008: 36,8 Mio. EUR). Ein Anstieg der Vertriebskosten ließ den Rohertrag im entsprechenden Zeitfenster um 2 Prozent sinken. Aufwendungen für das Erreichen wichtiger strategischer Ziele sowie die immer noch währenden Marktverhältnisse minderten die Ertragslage des Unternehmens. Das EBITDA fiel mit aktuell 4,1 Mio. EUR zwar positiv, jedoch um 32 Prozent geringer aus als in den ersten 9 Monaten 2008 (6,1 Mio. EUR). Zwei der vier Geschäftsbereiche des Konzerns konnten die Chancen der neuen Marktsituation unmittelbar zur Umsatz- und Gewinnsteigerung nutzen. Gleichzeitig schafften es die beiden Geschäftsbereiche, welche stark mit dem privaten Immobilienfinanzierungsmarkt verweben sind, die Weichen für künftigen Erfolg klar zu ihren Gunsten zu stellen. „Das heutige Konzernergebnis fällt zwar absolut gesehen geringer aus als im Vorjahr. Im relativen Vergleich mit unseren Wettbewerbern als auch vor dem Hintergrund der veränderten Situation am privaten Immobilienfinanzierungsmarkt sind die Resultate jedoch als klarer Erfolg zu werten. In der mittleren Frist werden sich die hinzugewonnenen Marktanteile sowie die neuen Kooperationen auch auf unsere Zahlen positiv auswirken“, kommentiert Ronald Slabke, Co-CEO der Hypoport AG, den Geschäftsverlauf.

Der Geschäftsbereich Immobilienfirmenkunden hat - gemessen an Umsatz- und Ertragszahlen – schon in den ersten neun Monaten 2009 einen Jahresrekord erreicht. Der Umsatz - dominiert durch den massiven Anstieg im langfristigen Neugeschäftsvolumen - stieg um 16 Prozent auf 4,7 Mio. EUR. Das EBITDA erhöhte sich noch deutlicher um 77 Prozent auf 2,2 Mio. EUR. Für das gute Ergebnis sind neben dem soliden Bestandsgeschäft auch die Erschließung neuer Marktsegmente wie z.B. der Kommunal- und Versicherungsmarkt sowie die Nutzung neuer Geschäftsmodelle im Bereich der Konsortienbildung oder der Inhaberschuldverschreibungen verantwortlich.

Der in den Niederlanden ansässige Geschäftsbereich Institutionelle Kunden entwickelte sich ebenfalls sehr positiv. Die erhöhten Transparenzanforderungen an den Kapitalmarkt führten insbesondere in diesem Bereich zu neuen Chancen. Dabei führte der große Bedarf nach Beratung und Automatisierung der Prozesse rund um das Thema Portfoliotransaktionen zu einem

Umsatzwachstum von 41 Prozent. Das EBITDA nahm zudem um 24 Prozent zu und beläuft sich auf 797 TEUR.

Der private Immobilienmarkt war in den vergangenen Monaten durch drei Phänomene geprägt, welche kurzfristig eine große Herausforderung für die beiden weiteren Geschäftsbereiche darstellten. Einerseits waren – auf Grund der Finanzkrise – Banken restriktiver in der Kreditvergabe. Zudem verschoben sich die Konditionen am Markt zu Gunsten kleiner, regionaler Anbieter, die noch nicht an die Europace-Plattform angeschlossen waren. „Dies führte unmittelbar zu einer Schwächung unseres Umsatzes und darüber auch zur Drosselung unserer Erträge“, erklärt Prof. Dr. Thomas Kretschmar, Co-CEO der Hypoport AG, die Auswirkungen auf den Konzern. Des Weiteren führte die starke Differenz zwischen den Zinssätzen langer und kurzer Laufzeiten zu deutlich kürzeren Zinsbindungen. „Da die Zinsbindung die Höhe unserer Provision mitbestimmt, hatte dieses Phänomen ebenfalls eine zeitweilige Belastung zur Folge“, fügt Kretschmar an und betont dabei die befristete Natur der Phänomene.

Der Geschäftsbereich Privatkunden bestimmte diese veränderte Marktsituation im Branchenvergleich dennoch günstig für sich und gewann weitere Marktsegmente hinzu. Im stagnierenden Markt der ‚sonstigen Finanzdienstleistungsprodukte‘ konnte der Geschäftsbereich den Umsatz leicht steigern. Allerdings führte die durchschnittlich kürzere Zinsbindung zu geringeren Umsätzen bei den Immobilienfinanzierungen. Im Resultat sank der Umsatz des Geschäftsbereichs um 6 Prozent auf 22,6 Mio. EUR. Das EBITDA von 2,1 Mio. EUR liegt dabei um 13 Prozent unter seinem Vorjahreswert (EBITDA Q1-Q3 2008: 2,4 Mio. EUR). Ein beachtlicher Teil dieses Rückgangs lässt sich allerdings auf die erfolgreiche Ausdehnung der Vertriebskraft zurückführen. Die Anzahl der Filialen erhöhte sich um 49 Prozent auf 173, die der Berater stieg sogar um 64 Prozent und liegt bei fast 400 Personen. Die Menge der freien Makler, die sich für die Zusammenarbeit entschlossen haben, nahm ebenfalls um 30 Prozent zu und liegt mittlerweile bei 2178 Maklern.

Der Geschäftsbereich Finanzdienstleister konnte seinen Umsatz im 9-Monatsvergleich um 14 Prozent steigern. Dennoch war der Geschäftsbereich von den Marktgeschehnissen der vergangenen neun Monate am schwersten betroffen. Neben der restriktiveren Kreditvergabe der Banken und kürzeren Zinsbindungen führten auch die gleichzeitigen Investitionen in die neue Europace-Plattform zu einem Rückgang des EBITDA auf aktuell 166 TEUR. Zusätzlich zur Kooperation mit den PSD Banken, festigt eine weitere strategisch wichtige Partnerschaft das künftige Wachstum des Geschäftsbereichs. Die gemeinsame Gründung von FINMAS - dem Finanzmarktplatz für Sparkassen mit dem Ostdeutschen Sparkassenverband erweitert erneut das Produktangebot und die Verbreitung der Europace-Plattform.

Über Hypoport AG

Der Hypoport-Konzern mit Sitz in Berlin ist ein internetbasierter Allfinanzdienstleister mit ca. 450 Mitarbeitern. Er ist seit Oktober 2007 an der Deutschen Börse im Prime Standard gelistet. Das Geschäftsmodell der Hypoport AG besteht aus zwei voneinander profitierenden Säulen, dem Vertrieb von Finanzprodukten (Dr. Klein & Co. AG) sowie der Bereitstellung einer Transaktionsplattform für die Vermittlung von Finanzprodukten über das Internet.



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. Die Hypoport AG veröffentlicht monatlich auf Basis tatsächlicher Transaktionsdaten den Hauspreis-Index (HPX).

Eine Liste der auf der Plattform agierenden Banken und Dienstleister finden sie unter <http://www.hypoport.de/partner.html>. Der Geschäftsbericht 2008 steht als Download unter <http://www.hypoport.de/publikationen.html> für Sie bereit.

Kontakt

Hypoport AG
Klosterstraße 71
D-10179 Berlin
www.hypoport.de

Michaela Reimann
Group Communications Manager
Tel.: +49 (0) 30 / 4 20 86 1936
E-Mail: michaela.reimann@hypoport.de