

# Hypoport AG

*Vorläufige Ergebniskennzahlen  
Geschäftsjahr 2018*

# *Mission*

## **Digitalisierung der Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft**



Kreditwirtschaft



Immobilienwirtschaft



Versicherungswirtschaft

# Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

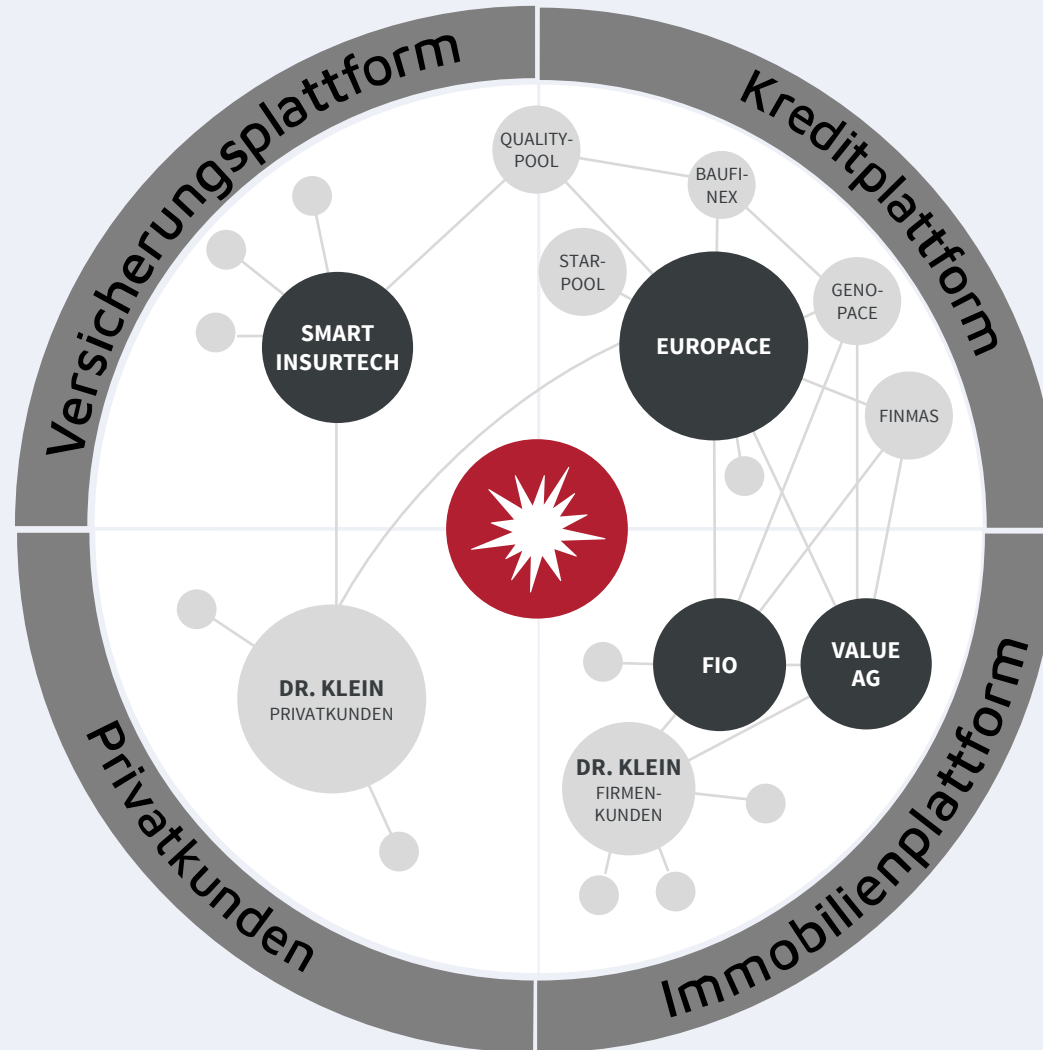
Die vier Hypoport-Segmente



Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



Privatkunden



Wohnungswirtschaft

# Technologie für die Kredit-, Immobilien- und Versicherungswirtschaft

Investment-Highlights 2018 & Prognose Gesamtjahr 2019

## Kennzahlen 2018 (yoy)

- Umsatz: 266,0 Mio. € (+36 %)
- EBIT: 29,3 Mio. € (+26 %)
- EPS: 3,66 € (+18 %)
- Market-Cap 31.12.2018: ~ 962 Mio. € (+7 %)
- Ø Handelsvolumen pro Tag in 2018: ~ 2,2 Mio. € (-27 %)

## Hypoport wächst stärker als Gesamtmärkte (yoy)

- Umsatzwachstum Segment Kreditplattform: +37 %
- Umsatzwachstum Segment Privatkunden: +15 %
- Umsatzwachstum Segment Immobilienplattform: +64 %
- Umsatzwachstum Segment Versicherungsplattform: +99 %
  
- Immobilienfinanzierungsmarkt: +5 %\* // Versicherungsmarkt: +2 %\*\*

## Prognose 2019

- Hypoport erwartet für den Konzern ein prozentual zweistelliges Wachstum mit einem Umsatz zwischen 310 und 340 Mio. € und einem EBIT zwischen 32 und 40 Mio. €.

\* Quelle: Deutsche Bundesbank, Werte vorläufig \*\*Quelle: GDV

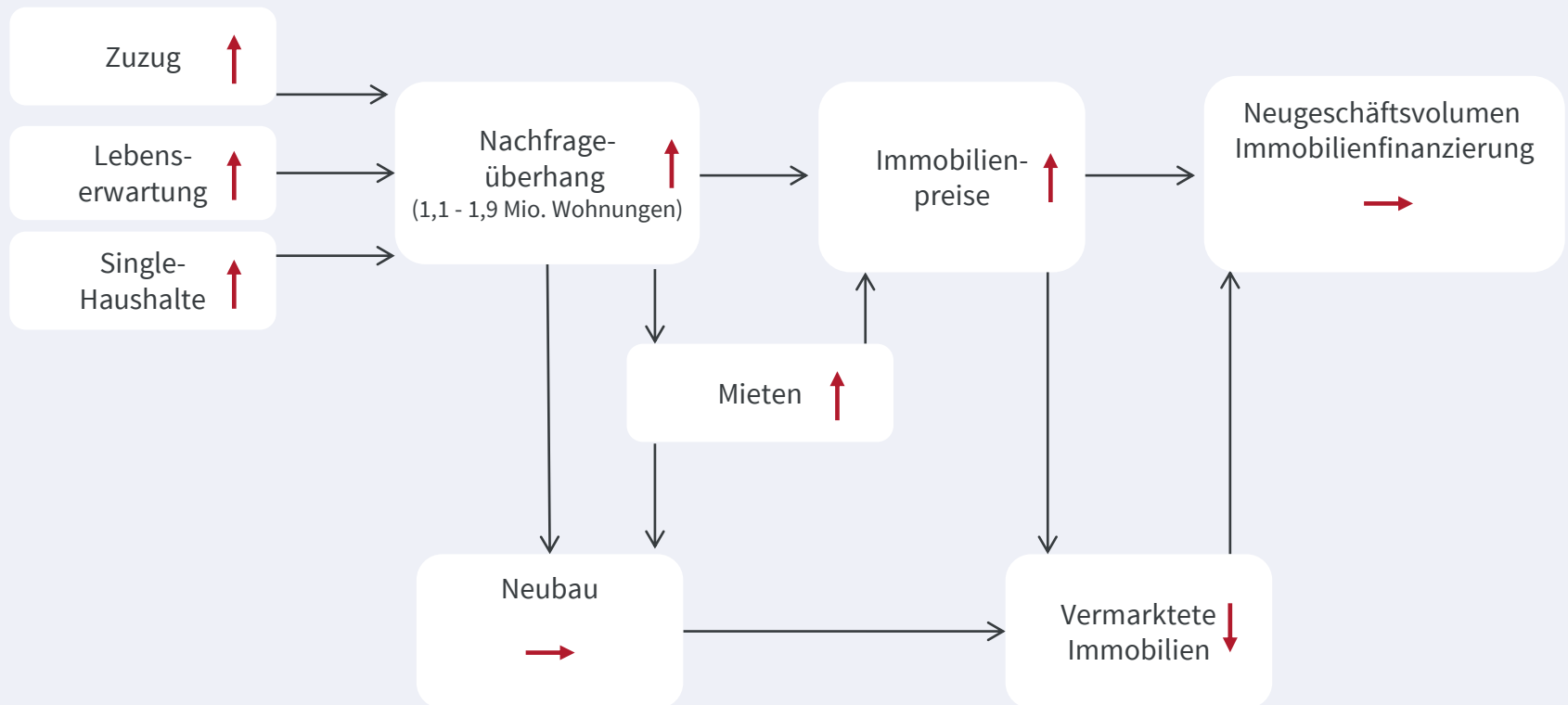
# Inhalt

## **1. Marktumfeld**

2. Kennzahlen Segmente
3. Kennzahlen Überblick
4. Aktie & Investor Relations
5. Investment Highlights & Ausblick

# Dramatischer Nachfrageüberhang am Wohnungsmarkt

Faktoren für die Entwicklung des Wohnungsmarktes in Deutschland



# Immobilienfinanzierung – Markt hat hohe Potentiale

Marktfaktoren private & institutionelle Wohnimmobilienfinanzierung

	Hindernde Faktoren	Fördernde Faktoren
Finanzierung <b>EIGENTUM</b>  Kreditplattform Privatkunden	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fehlendes Immobilienangebot.</li><li>• Hohe Kaufnebenkosten.</li><li>• Gesetzgeber beschäftigt Markt stetig mit neuen Regulierungsideen.</li><li>• Konkurrenz um Baressourcen zwischen Gewerbe- und Wohnimmobilien.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hoher Nachfragedruck im/aus Mietmarkt.</li><li>• Kaufen oft billiger als Mieten.</li><li>• Leichter Anstieg der Bautätigkeit.</li><li>• Marktanteil neutraler Finanzierungsberater wächst.</li><li>• Im EU-Vergleich weiterhin niedrige Eigentumsquote von unter 50%*.</li></ul>
Finanzierung <b>MIET- IMMOBILIEN</b>  Immobilien- plattform	<ul style="list-style-type: none"><li>• Überregulierter Mietmarkt.</li><li>• In Metropolregionen wie Berlin verhindert Klientelpolitik die benötigte Neubautätigkeit.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Spürbare Zunahme von Projektplanungen und Baugenehmigungen für Mietwohnungsbau.</li></ul>

\* Quelle: Statistisches Bundesamt

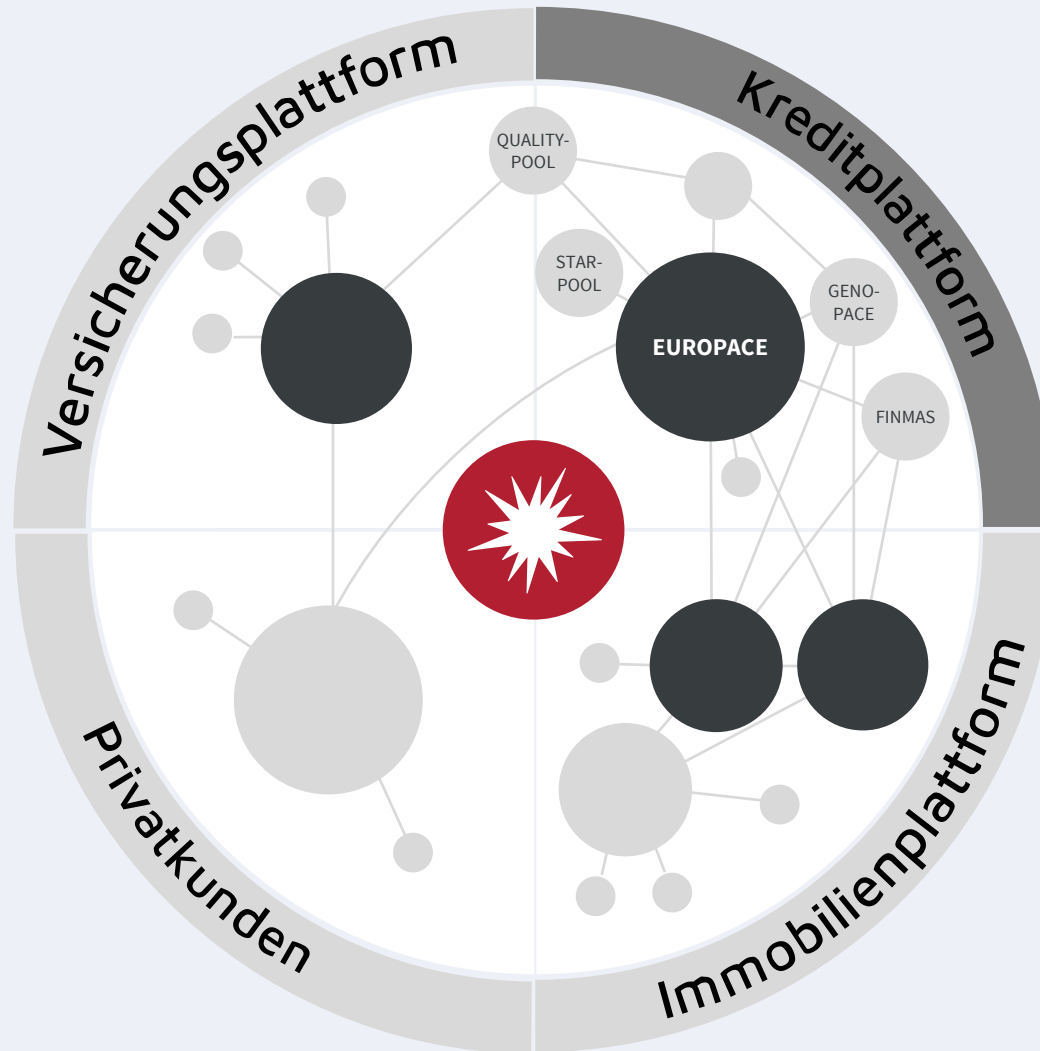
# Inhalt

1. Marktumfeld
- 2. Kennzahlen Segmente**
3. Kennzahlen Überblick
4. Aktie & Investor Relations
5. Investment Highlights & Ausblick



# Kreditplattform

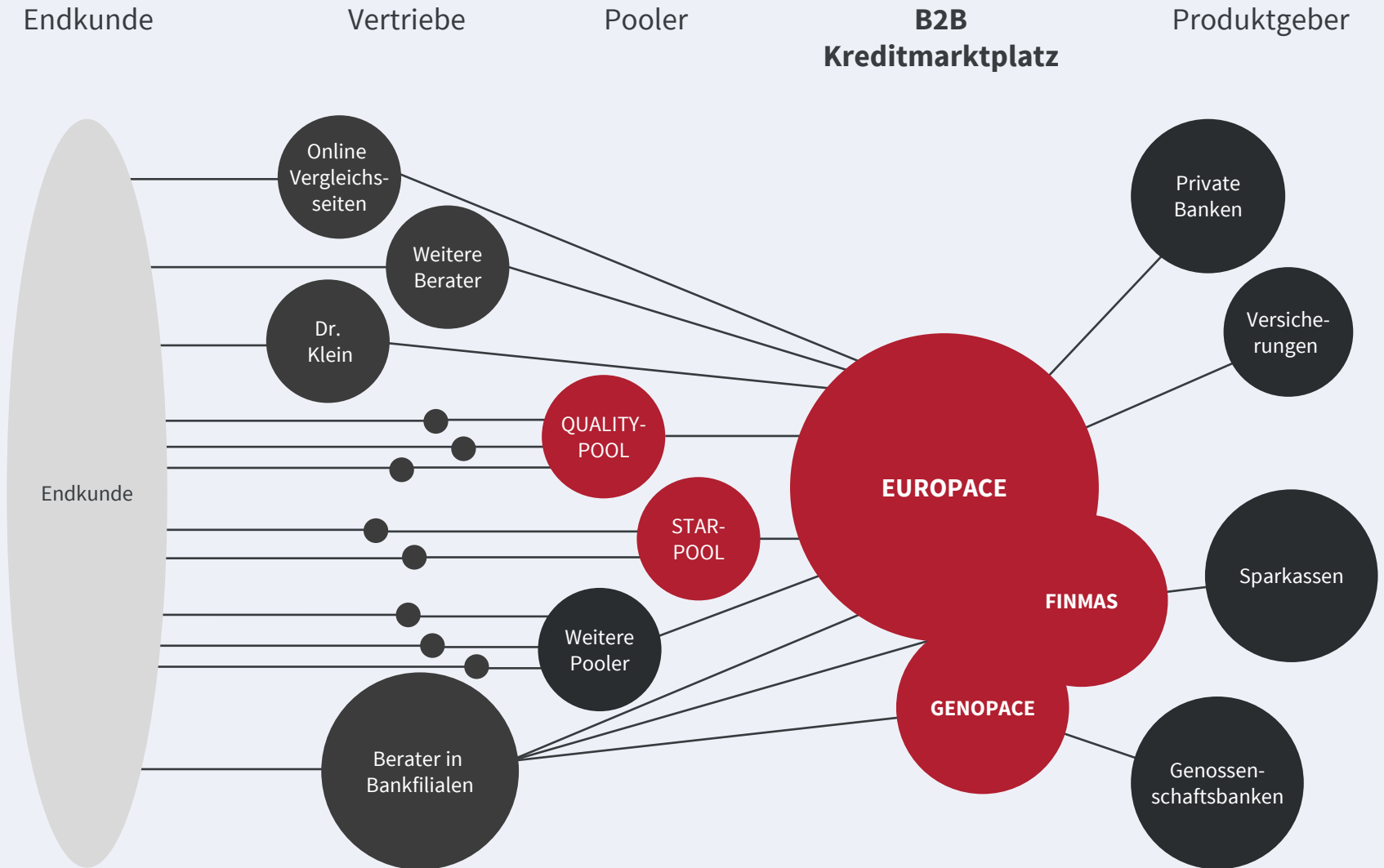
Vorstellung der Segmentergebnisse



Kreditwirtschaft

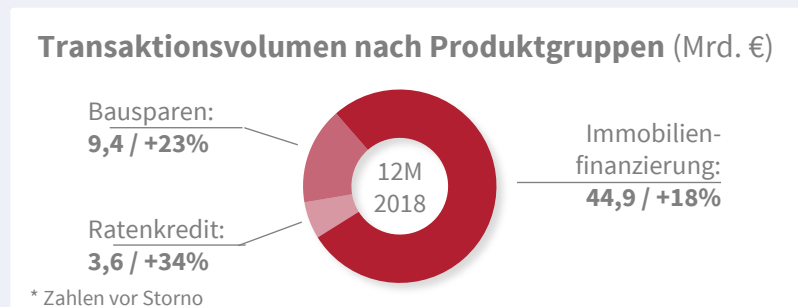
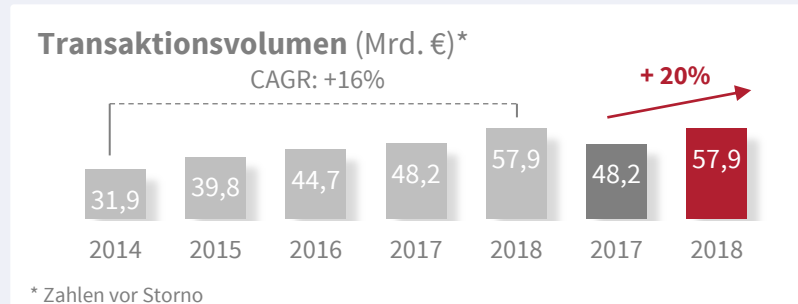
# Kreditplattform

## Geschäftsmodell



# EUROPACE schlägt den Markt erneut deutlich

Kreditplattform: Transaktionsvolumen und Partneranzahl

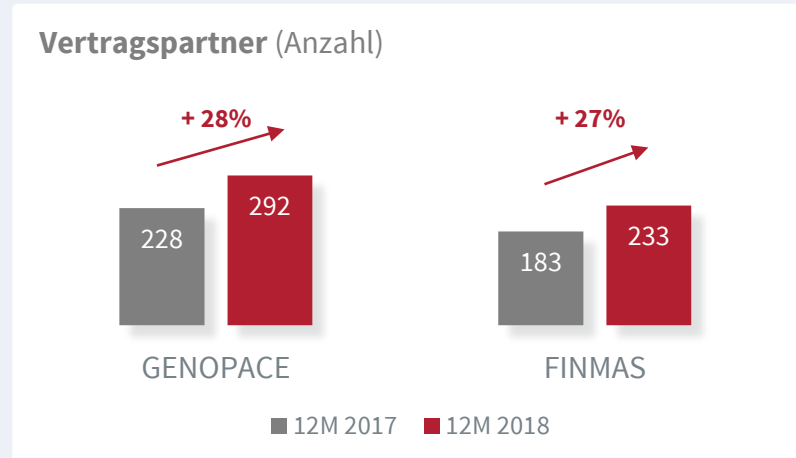
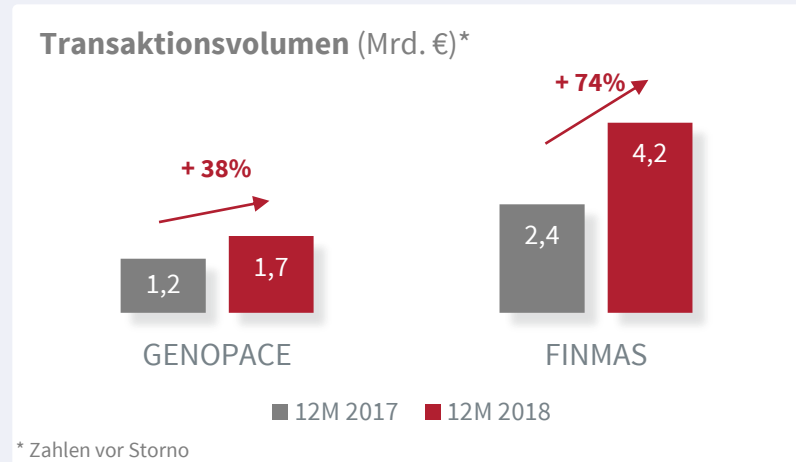


- Neuer Rekord beim Transaktionsvolumen pro Vertriebstag\*\*\* von 244 Mio. € (Q4 2018) (+23% YoY).
- Wichtigste Produktgruppe Immobilienfinanzierung wächst auf EUROPACE um 18% gegenüber dem Vorjahreszeitraum (Gesamtmarkt +5%).
- Wachstum der Produktgruppe Bausparen (+23%) im Zusammenhang mit Wachstum Immobilienfinanzierung durch gekoppelten Vertrieb.
- Das starke Wachstum (+34%) in der Produktgruppe Ratenkredit wird durch das technologisch führende Frontend KreditSmart und White-Label-Vertrieb erreicht.

\*\*\* Die Anzahl der Vertriebstage entspricht der Anzahl Bankarbeitstage abzüglich der halben Anzahl der Brückentage.

# Starkes Wachstum bei Regionalbanken

## Transaktionsvolumen Vertriebe und Vertragspartner GENOPACE & FINMAS



- Verbreitung von EUROPACE im Vertrieb bei Sparkassen und Genossenschaftsinstituten steigt weiter überproportional zum Gesamtmarktplatz.
- Sparkassen nutzen verstärkt FINMAS im Eigenvertrieb und treiben Rollout-Projekte voran.
- Im Jahresverlauf steigende Wachstumsdynamik des Transaktionsvolumens bei GENOPACE von 18% in Q1 (yoy) auf 59% in Q4 (yoy).
- Steigerung der Vertragspartneranzahl um 27% bzw. 28% bringt zusätzliches Potential für Eigenvertrieb mit FINMAS bzw. GENOPACE.
- FINMAS: 43 der Top-50 Sparkassen sind bereits Vertragspartner.
- GENOPACE: 43 der Top-50 Volks- und Raiffeisenbanken sind bereits Vertragspartner.

# Deutliches Wachstum sichert Marktführerschaft

## Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

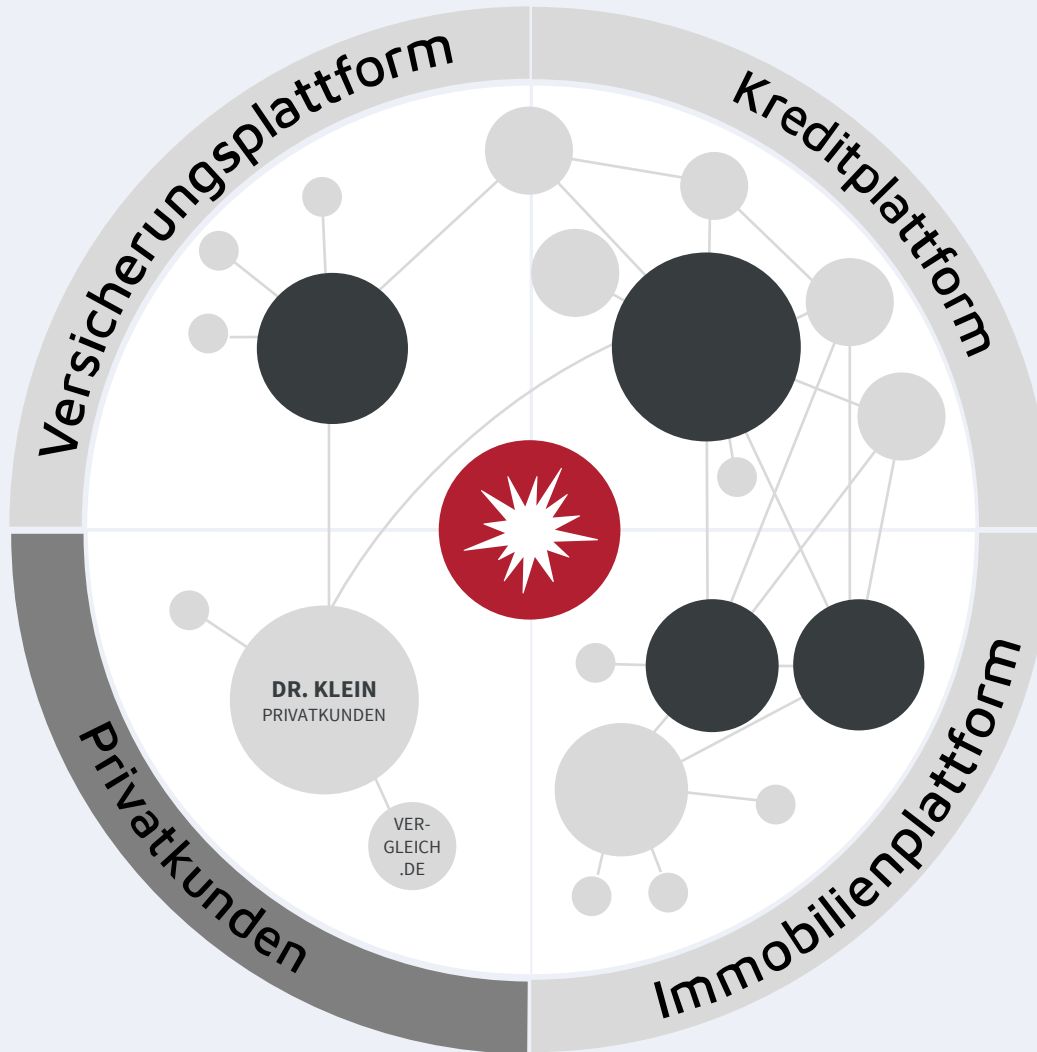


\* Vorjahreszahlen an neue Segmentberichterstattung angepasst

- Umsatz für Segment Kreditplattform lag in 2018 erstmalig über der Marke von 100 Mio. Euro.
- Wachstum stammt aus allen Teilbereichen (EUROPACE, FINMAS, GENOPACE, Qualitypool, Starpool und White-Label-Vertrieb Ratenkredite).
- Die rohertragsstarken Geschäftsmodelle haben überproportional zum Umsatzwachstum beigetragen.
- Vernetzung zwischen Segment Kreditplattform und neuem Segment Immobilienplattform mit den neuen Gesellschaften FIO und Value AG schafft weiteres Umsatzpotenzial.

# Privatkunden

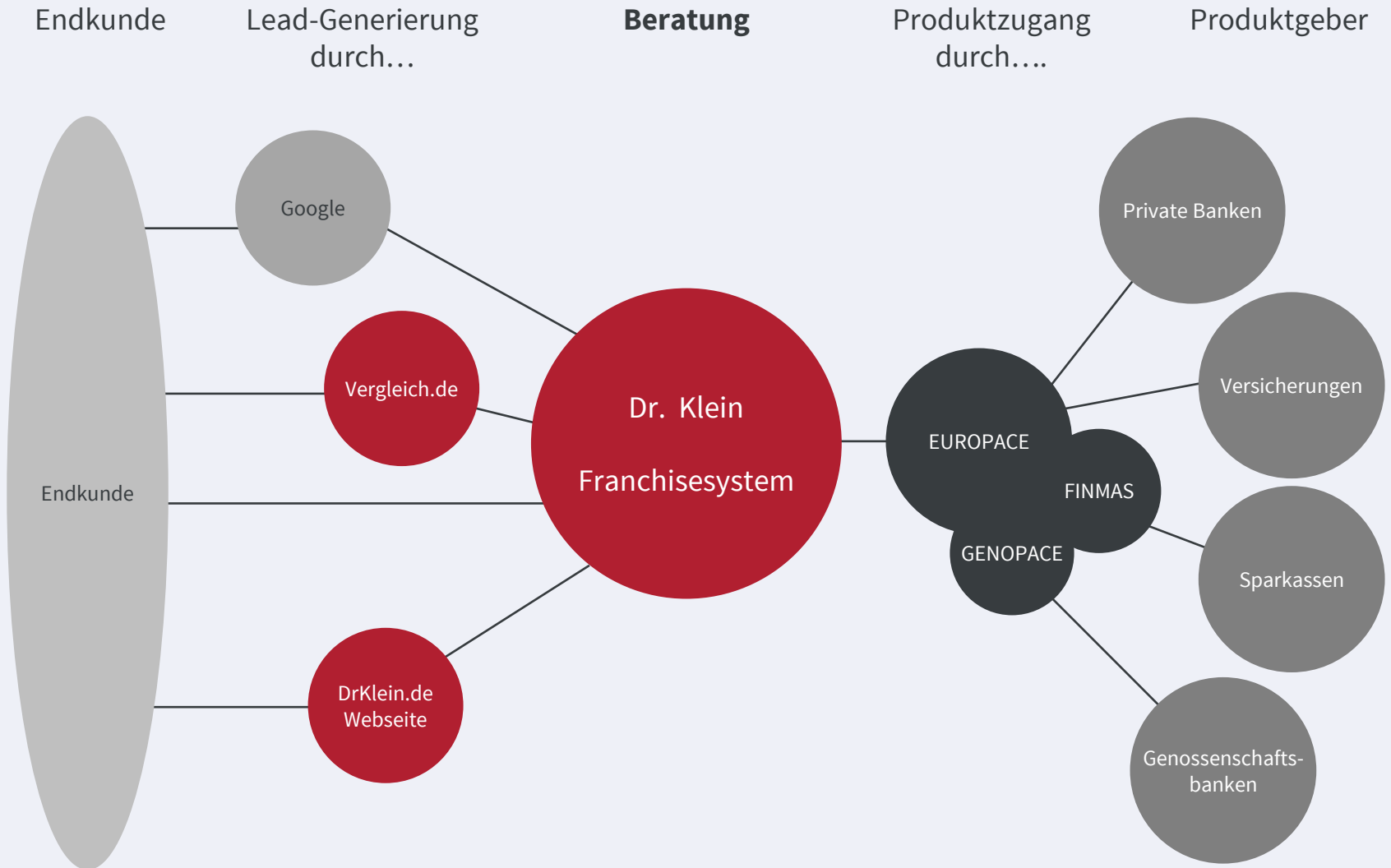
Vorstellung der Segmentergebnisse



Privatkunden

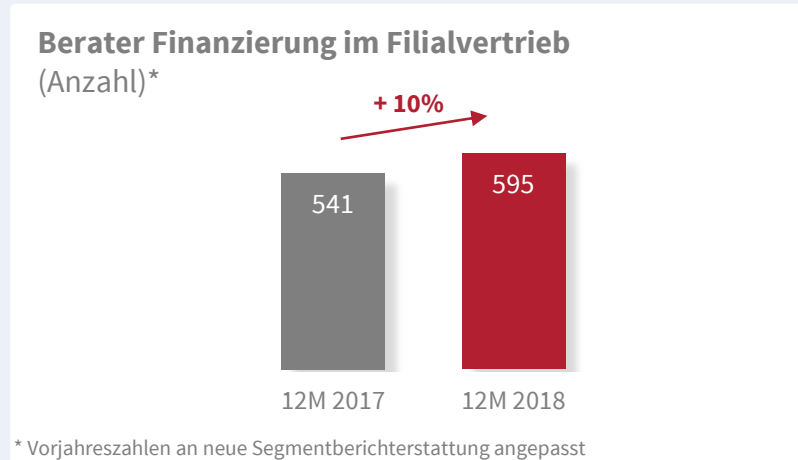
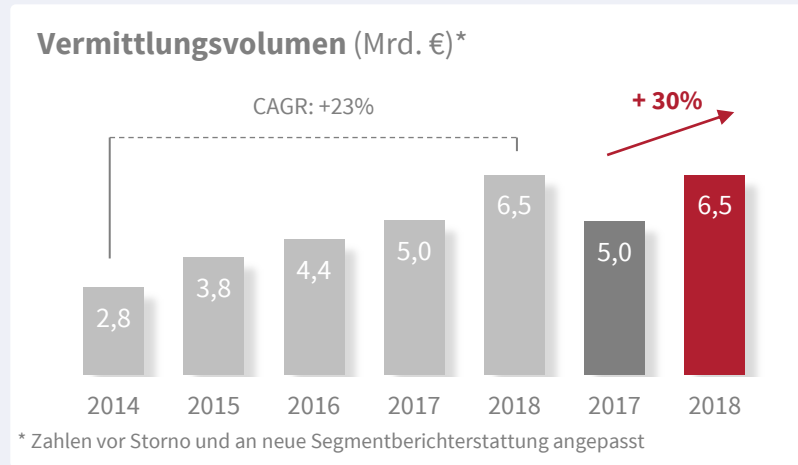
# Privatkunden

## Geschäftsmodell



# Dr. Klein gewinnt deutlich Marktanteile

Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl



- Erneut Ausweitung der Marktanteile im nur leicht gestiegenem Gesamtmarkt (+5 %) der Immobilienfinanzierung.
- Die Anzahl der Finanzierungsberater stieg bis zum Jahresende 2018 um 10% gegenüber dem Vorjahreszeitpunkt.
- Weiter steigendes Interesse der Verbraucher an neutraler Finanzierungsberatung schafft wachsende Kundenbasis.
- Zusammen bilden höhere Anzahl an Beratern und steigende Nachfrage der wachsenden Kundenbasis gute Grundlage für weiter steigenden Marktanteil für Dr. Klein.



# Dr. Klein mit Umsatz- und Ergebnisrekord

## Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag

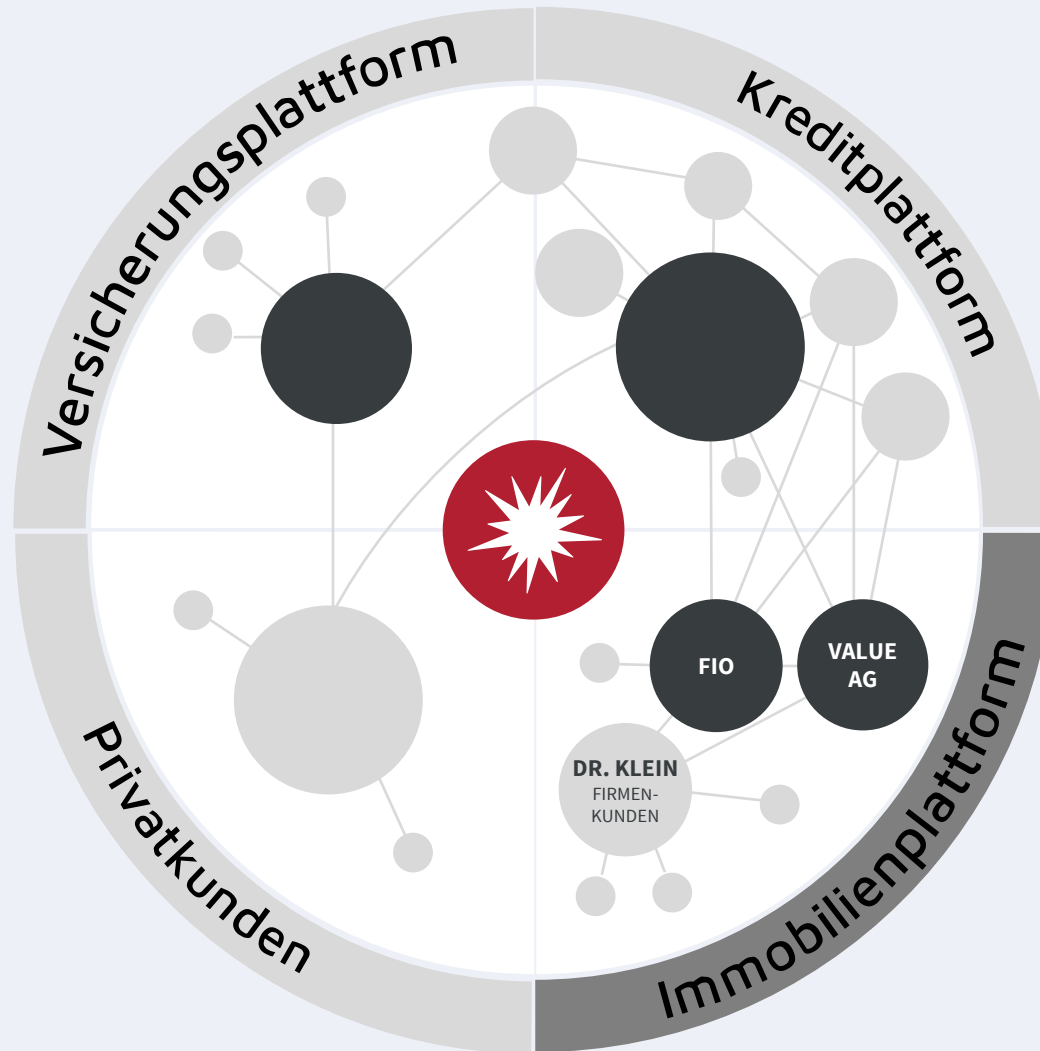


\* Vorjahreszahlen an neue Segmentberichterstattung angepasst

- Durch Erhöhung des Vermittlungsvolumens in der Produktgruppe Immobilienfinanzierung steigt Umsatz in 2018 gegenüber dem Vorjahr weiter an.
- Die Anbindung zusätzlicher Produktpartner im zweiten Halbjahr 2018 erhöhte temporär die Komplexität, sodass die Umsätze gegenüber dem Vermittlungsvolumen etwas unterdurchschnittlich wuchsen.
- Unterproportionale Entwicklung des Rohertrages ergibt sich durch Änderung im Produktmix und durch überproportional starke Entwicklung der Franchise-Standorte gegenüber den sieben eigenen Niederlassungen.

# Immobilienplattform

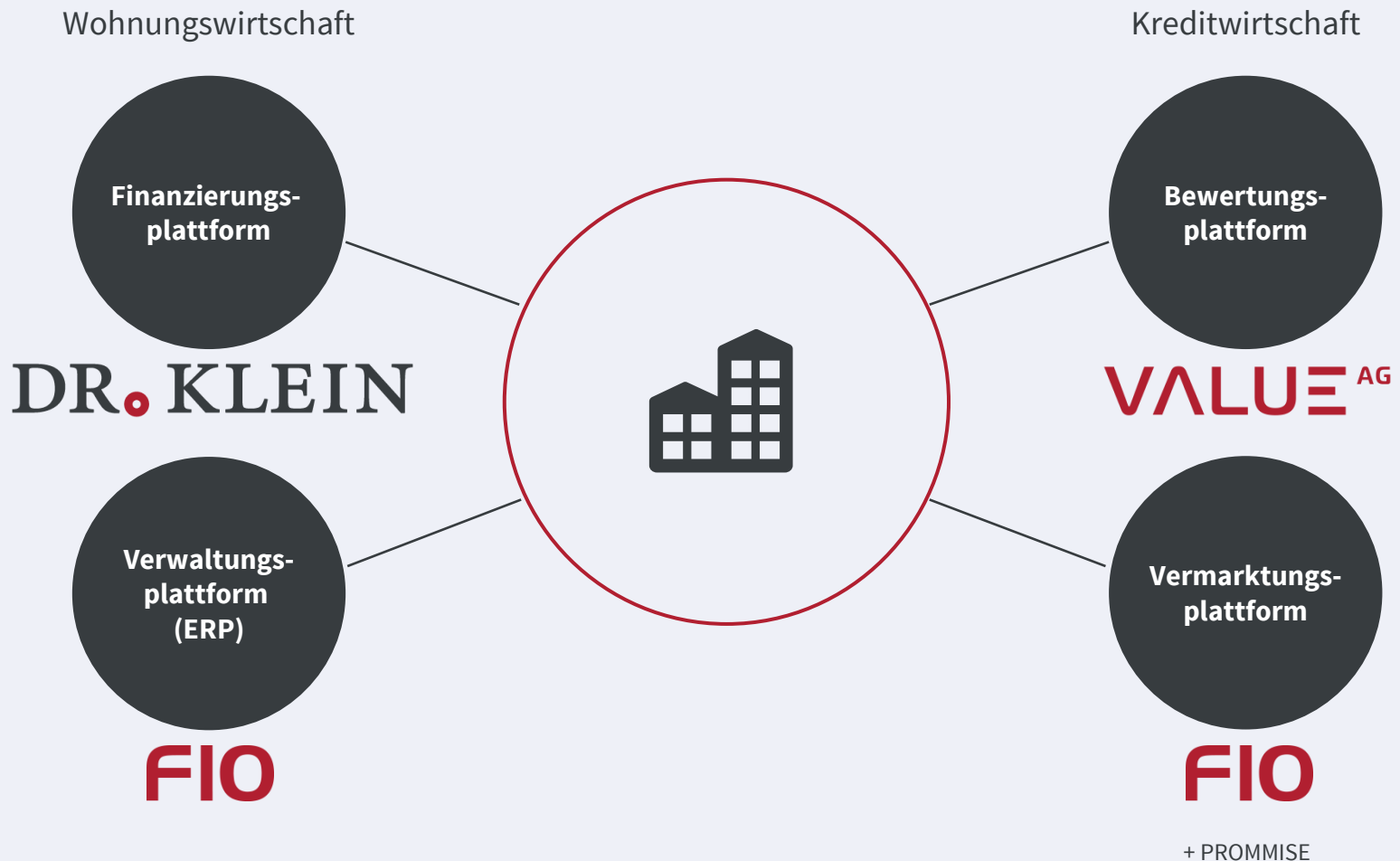
Vorstellung der Segmentergebnisse



Wohnungswirtschaft

# Digitalisierung der deutschen Wohnungswirtschaft

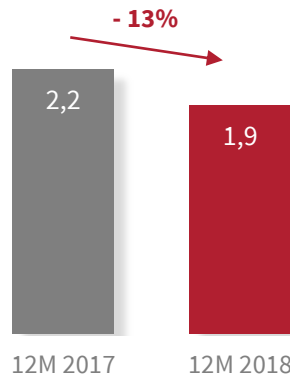
## Geschäftsmodell



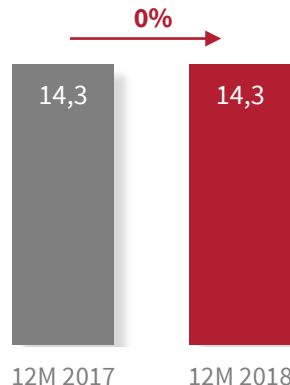
# Unterstützung durch Markt blieb aus

## Immobilienplattform: Finanzierungsplattform

Vermittlungsvolumen (Mrd. €)



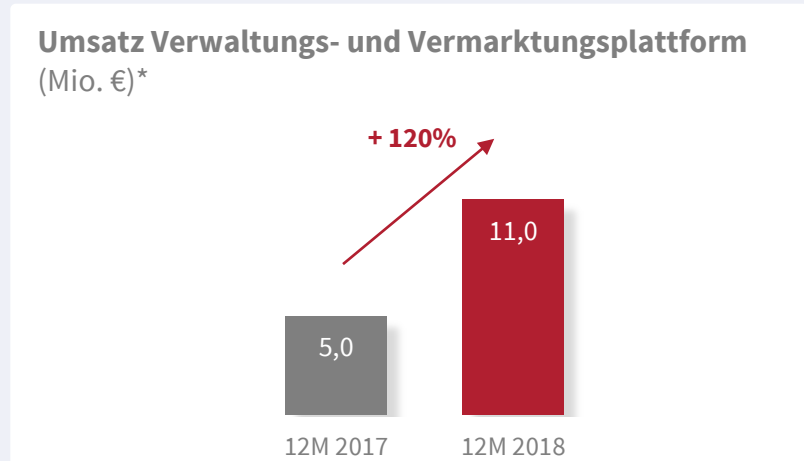
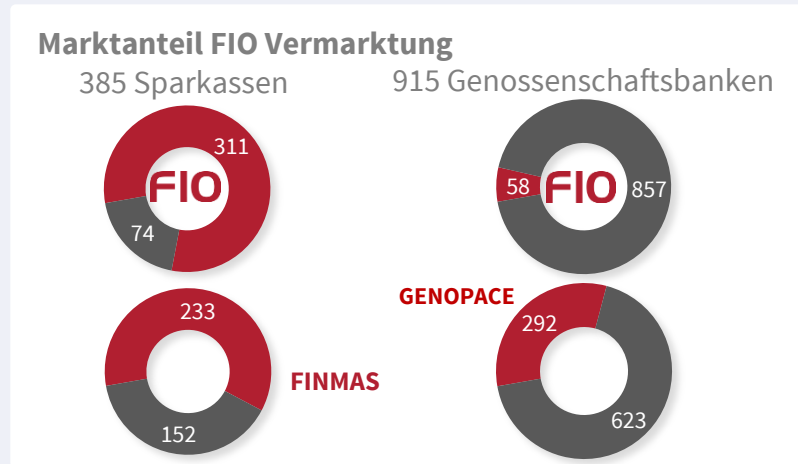
Umsatz Finanzierungsplattform  
(Mio. €)



- Geschäftstätigkeit ist die Vermittlung von Finanzierungen für die deutsche Wohnungswirtschaft sowie begleitende Beratung.
- Impulsloses Zinsumfeld im zweiten Halbjahr 2018 lässt Transaktionsvolumen der Finanzierungsplattform um 13% auf 1,9 Mrd. Euro sinken.
- Der daraus resultierende Umsatz konnte durch den Abschluss lukrativer Einzelabschlüsse sowie einen leichten Ausbau der Beratungsumsätze bei 14,3 Mio. Euro konstant gehalten werden.
- Durch den Aufbau weiterer Vertriebskapazitäten wurde im zweiten Halbjahr 2018 das EBIT der Finanzierungsplattform überproportional belastet.

# Riesiges Marktpotenzial für FIO wird deutlich

Immobilienplattform: Verwaltungsplattform und Vermarktungsplattform

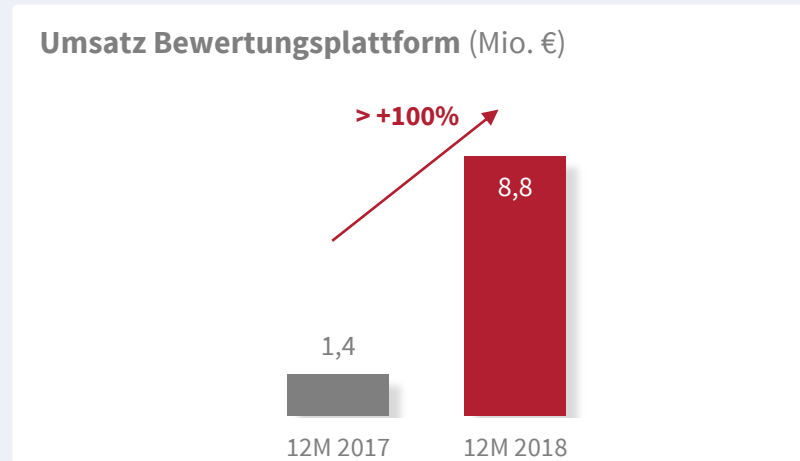
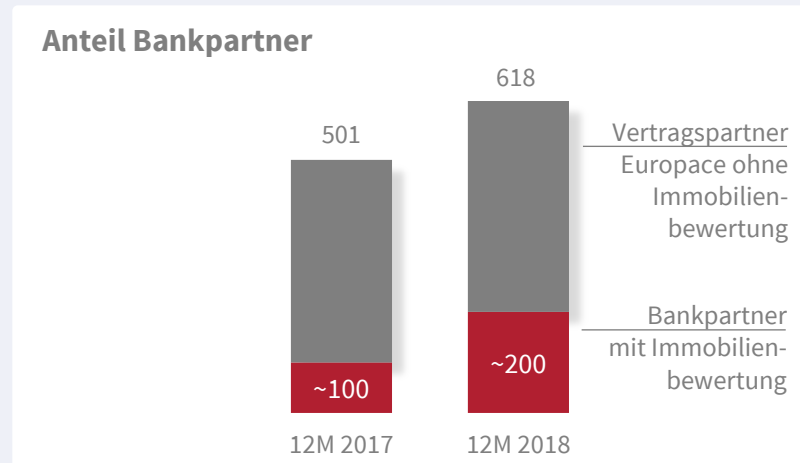


\* Umsätze der FIO SYSTEMSAG und Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- Geschäftsmodell ist die Entwicklung von Softwarelösungen für Verwaltung und Vermarktung von Immobilien für die Wohnungs- und Kreditwirtschaft
- Kreditwirtschaft ist in Deutschland Marktführer bei der Vermarktung von Immobilien. 6 der TOP10 Immobilienmakler nutzen FIO.
- Technische Integration der Plattformen von EUROPACE und FIO Vermarktung in 2018 begonnen.
- Auf FINMAS-Tagung, EUROPACE-Konferenz und GENOPACE-Konferenz wurde FIO bereits als neues Angebote im Hypoport-Netzwerk erfolgreich positioniert.

# Anbindung weiterer Partner entwickelt sich gut

## Immobilienplattform: Bewertungsplattform



- Geschäftsmodell ist die integrierte Bewertung von Immobilien für die finanzierenden Banken.
- Starkes Umsatzwachstum in 2018 ergibt sich durch organisches und anorganisches Wachstum.
- Ab 2019 werden alle Angebote der Hypoport – Gruppe im Bereich Immobilienbewertung unter dem neuen Auftritt der Marke VALUE AG vereint.
- Technische Integration Plattformen von EUROPACE und VALUE AG in 2018 ausgebaut.
- Auf FINMAS-Tagung, EUROPACE-Konferenz und GENOPACE-Konferenz wurde VALUE AG bereits als neues Angebote im Hypoport-Netzwerk erfolgreich positioniert.

# Wertschöpfung neuer Akquisitionen bereits erkennbar

## Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



\* Vorjahreszahlen an neue Segmentberichterstattung angepasst

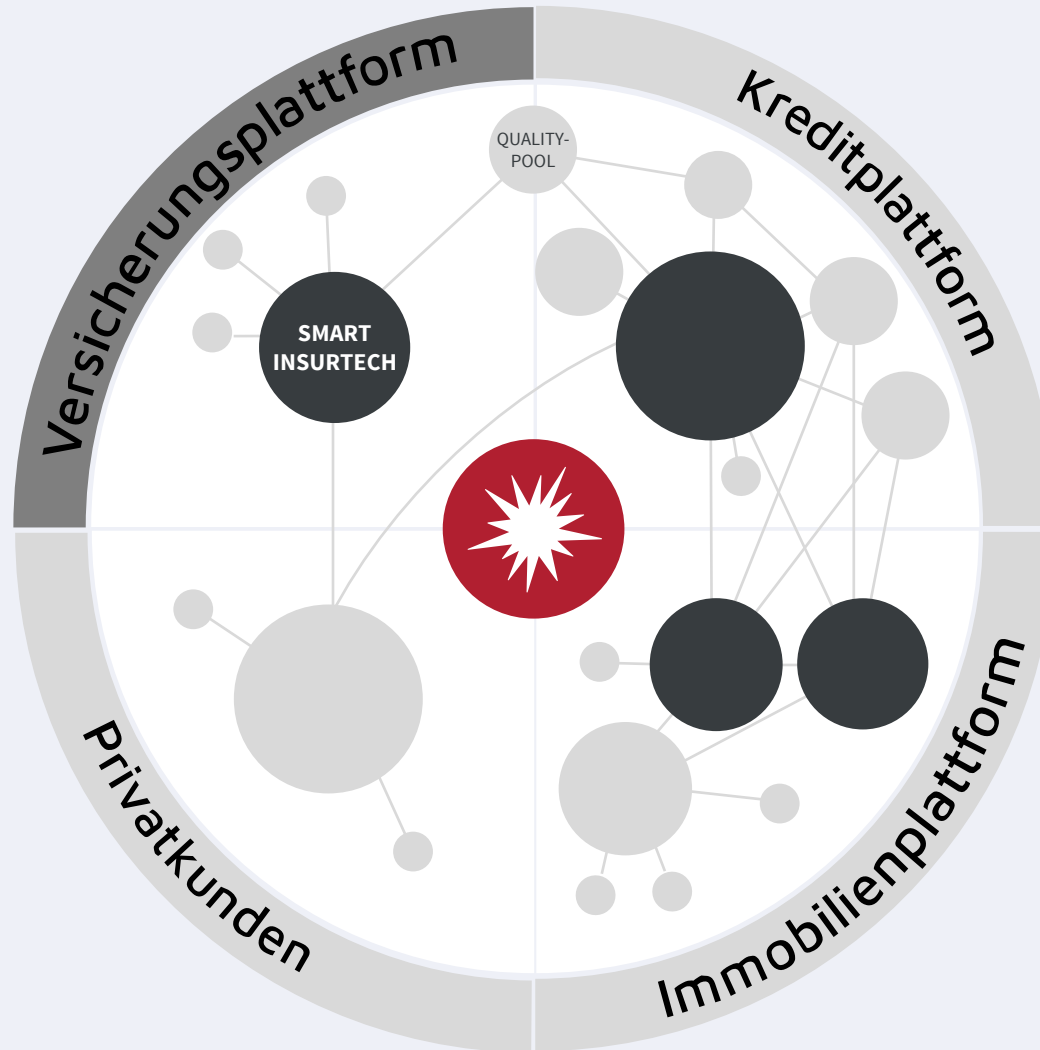
- Umsatzwachstum des Segments erfolgt im Wesentlichen durch Verwaltungsplattform und Vermarktungsplattform sowie Bewertungsplattform.
- Steigender Anteil von wiederkehrenden Leistungen wie SaaS und Immobilienbewertung schafft stabile, zinsunabhängige Umsatzbeiträge.
- Volles Umsatzpotenzial von FIO und Value AG noch nicht enthalten, da Konsolidierung erst ab Mai 2018 und somit erst für acht von zwölf Monaten erfolgt.
- Unterproportionales EBIT-Wachstum durch Aufbau von Vertriebsressourcen bei DR. KLEIN Firmenkunden zur Hebung von Synergien mit FIO und zusätzlich in der Bewertungsplattform.

# Versicherungsplattform

Vorstellung der Segmentergebnisse



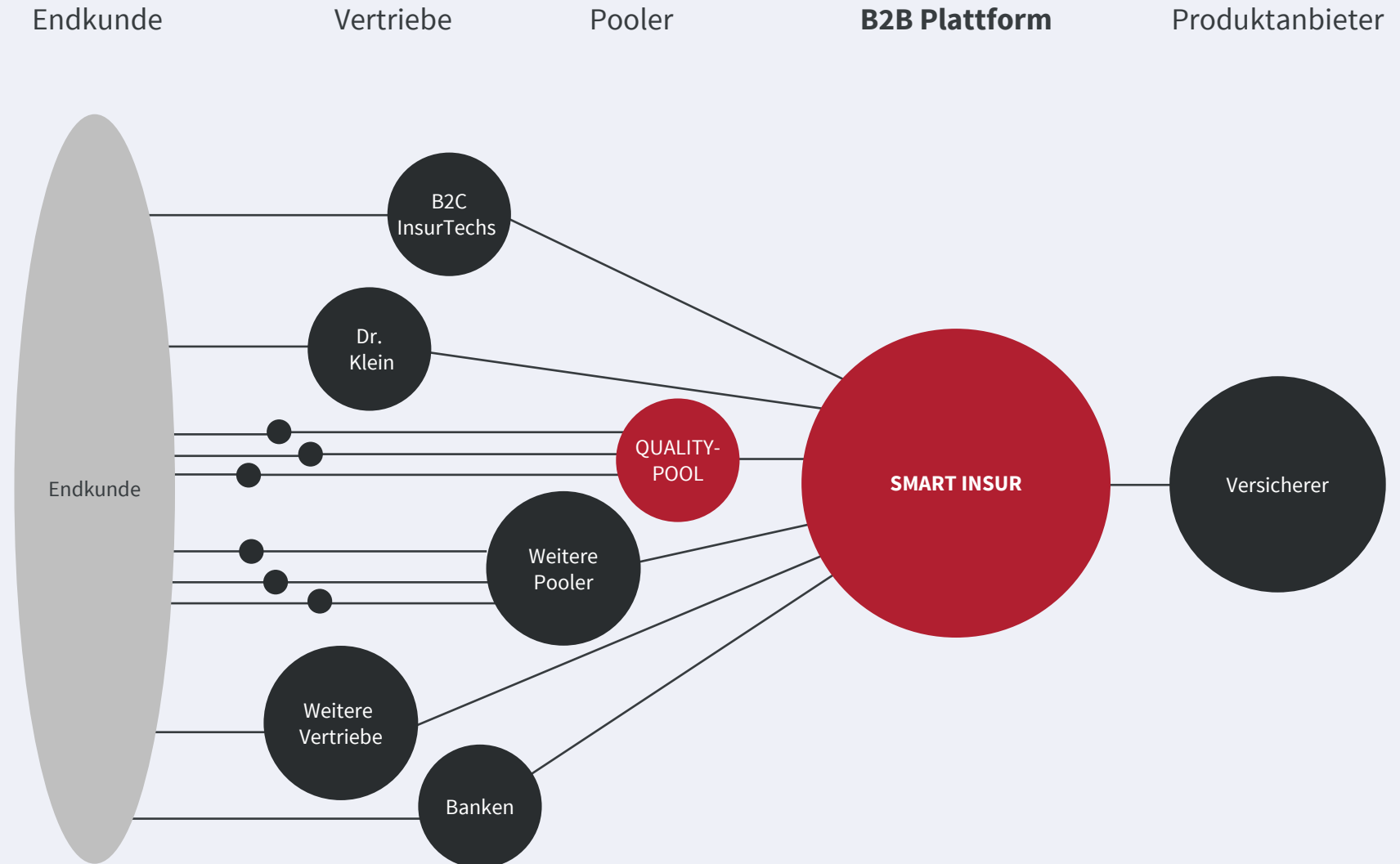
Versicherungswirtschaft





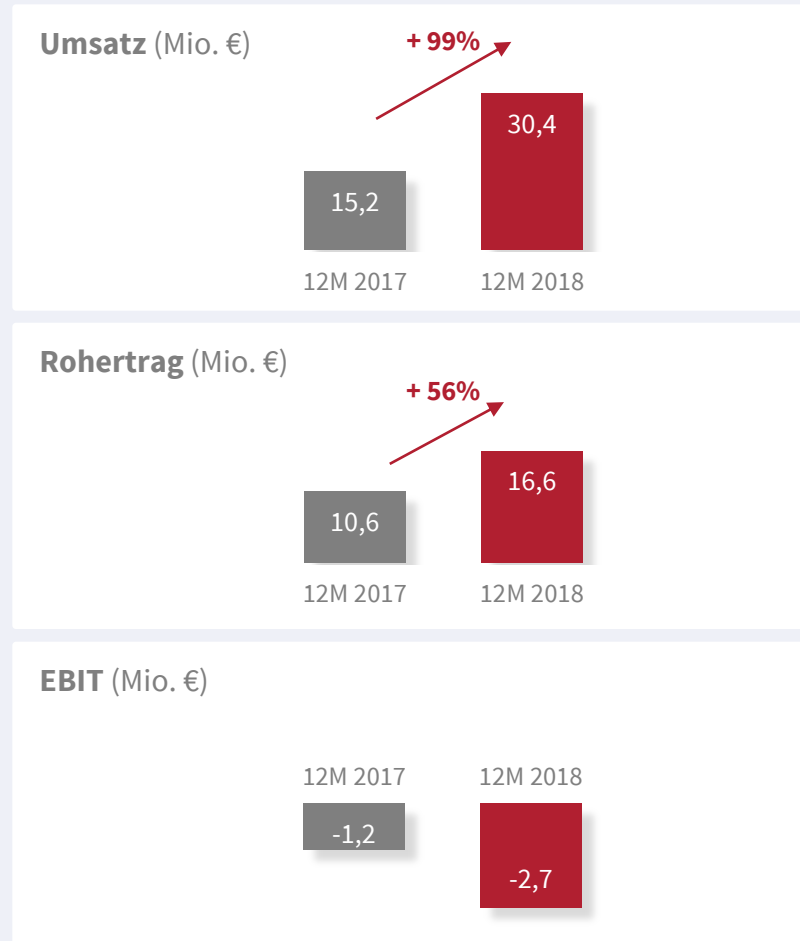
# Versicherungsplattform

## Geschäftsmodell



# Segment bündelt Versicherungstechnologien

Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Die technischen & kulturellen Integrationen der erworbenen Unternehmen verlaufen positiv und entfalten die erhofften Synergien.
- Fokus liegt auf Gewinnung von Marktanteilen durch integrative Gesamtlösungen und attraktive Preismodelle.
- Anbindung von B2C InsurTechs (z.B. Apps als digitaler Versicherungsordner), welche die Versicherungsplattform als Backend-Lösung nutzen, läuft deutlich besser als erwartet.
- Banken als potenzieller neuer Vertriebskanal für Multi-Versicherer-Angebote bringen sich langsam in Stellung.

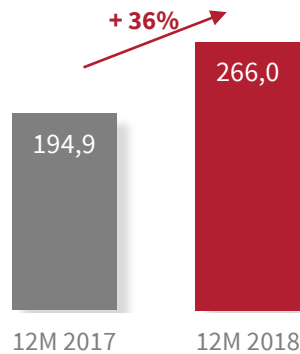
# Inhalt

1. Marktumfeld
2. Kennzahlen Segmente
- 3. Kennzahlen Überblick**
4. Aktie & Investor Relations
5. Investment Highlights & Ausblick

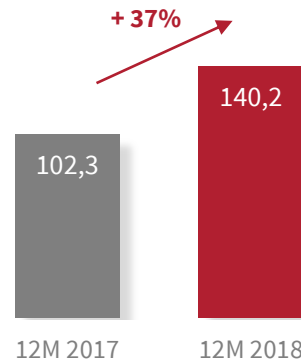
# Hypoport-Gruppe wächst deutlich

## Hypoport-Kennzahlen im Überblick

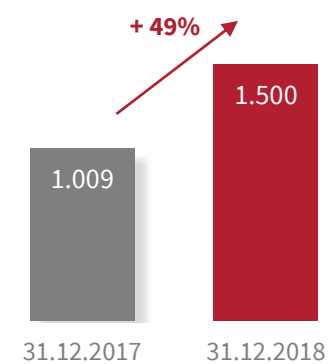
**Umsatz** (Mio. €)



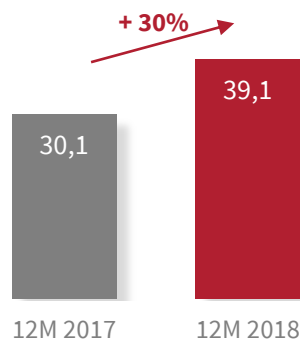
**Rohrertrag** (Mio. €)



**Mitarbeiter** (Anzahl)



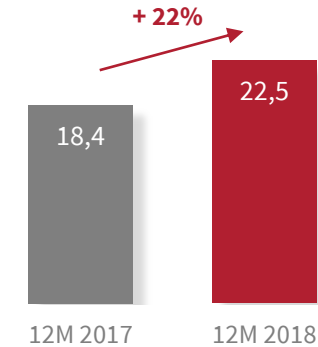
**EBITDA** (Mio. €)



**EBIT** (Mio. €)

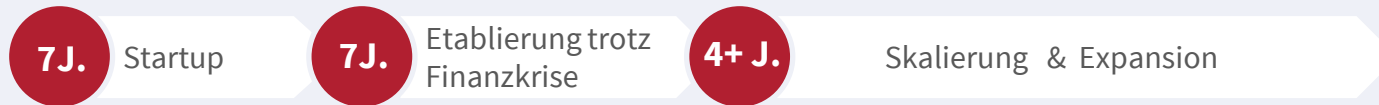


**Konzernergebnis** (Mio. €)

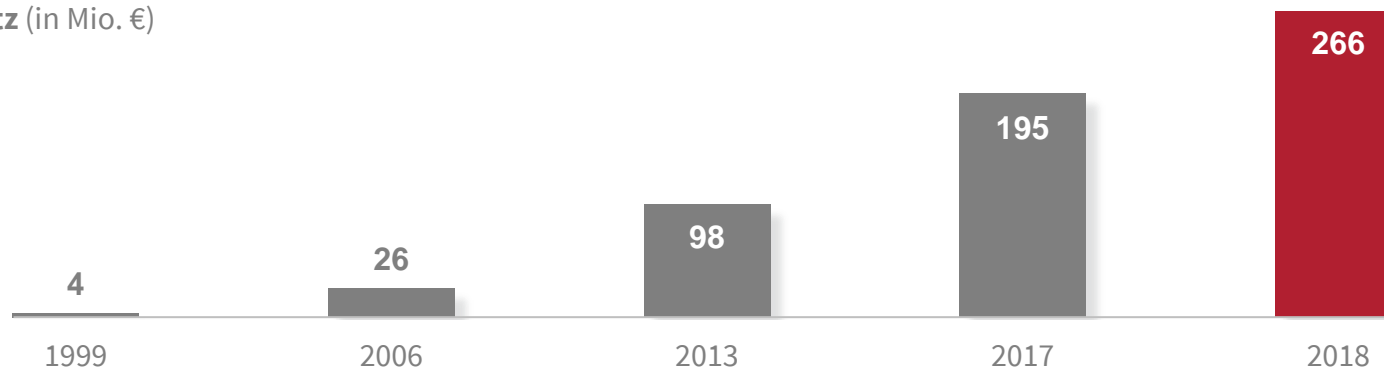


# Historische Entwicklungsphasen der Hypoport-Gruppe

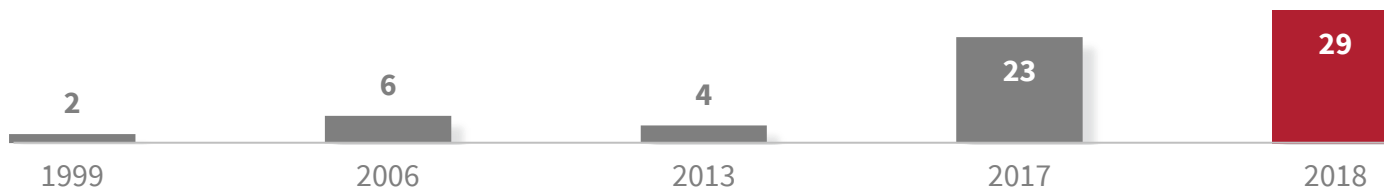
Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBIT



Umsatz (in Mio. €)



EBIT (in Mio. €)



# Inhalt

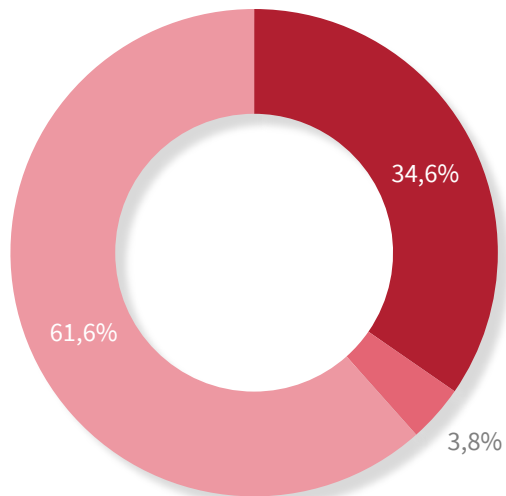
1. Marktumfeld
2. Kennzahlen Segmente
3. Kennzahlen Überblick
- 4. Aktie & Investor Relations**
5. Investment Highlights & Ausblick

# Marktkapitalisierung rund 1 Milliarde Euro

## Übersicht Aktionärsstruktur und Aktienkennzahlen

### Aktionärsstruktur zum 31. Dezember 2018

- Ronald Slabke (CEO)
- Eigene Aktien der Gesellschaft
- Streubesitz  
(davon über 5% Union Investment; über 3% Nicolas Schulmann; über 3% Wasatch)



### Kennzahlen & Indizes

KENNZAHL	DETAILS	WERT
Eps	Gewinn je Aktie 12M 2018	3,66 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.493.376
Market Cap	Marktkapitalisierung 31.12.2018	~1,0 Mrd. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs in 2018	204,00 €
Tiefstkurs	Niedrigster Schlusskurs in 2018	120,00 €
Indizes	SDAX, Prime All Share, CDAX, DAXplus Family, GEX	

# Inhalt

1. Marktumfeld
2. Kennzahlen Segmente
3. Kennzahlen Überblick
4. Aktie & Investor Relations
- 5. Investment Highlights & Ausblick**



# Viele Gründe sprechen für ein Investment in Hypoport

## Investment-Highlights

- Netzwerk von Technologieunternehmen für die Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft.
- Wachstum des Transaktionsvolumens der Plattformen übertrifft die jeweilige Marktentwicklung deutlich.
- Starkes organisches Wachstum der letzten Jahre setzt sich fort und wird seit 2016 durch anorganisches Wachstum ergänzt.
- Regulierung sowie Margendruck beschleunigen die Digitalisierung der Finanzdienstleistungsbranche und verstärken Umsatzpotenziale der Hypoport-Gruppe.
- Solide Bilanzstruktur und verlässlicher Cashflow schaffen Finanzierungsspielraum für Wachstum.
- In 2019 erwartet Hypoport für den Konzern ein prozentual zweistelliges Wachstum mit einem Umsatz zwischen 310 und 340 Mio. € und einem EBIT zwischen 32 und 40 Mio. €.

# Kontakt

## **Christian Würdemann**

Head of Group Operations

Tel: +49 (0)30 420 86 - 0

Email: [ir\(at\)hypoport.de](mailto:ir(at)hypoport.de)

## **Jan H. Pahl**

Investor Relations Manager

Tel: +49 (0)30 420 86 - 19 42

Email: [ir\(at\)hypoport.de](mailto:ir(at)hypoport.de)

## **Hypoport AG**

Klosterstraße 71

10179 Berlin

# Disclaimer

This presentation does not address the investment objectives or financial situation of any particular person or legal entity. Investors should seek independent professional advice and perform their own analysis regarding the appropriateness of investing in any of our securities.

While Hypoport AG has endeavored to include in this presentation information it believes to be reliable, complete and up-to-date, the company does not make any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy, completeness or updated status of such information.

Some of the statements in this presentation may be forward-looking statements or statements of future expectations based on currently available information. Such statements naturally are subject to risks and uncertainties. Factors such as the development of general economic conditions, future market conditions, changes in capital markets and other circumstances may cause the actual events or results to be materially different from those anticipated by such statements.

This presentation serves information purposes only and does not constitute or form part of an offer or solicitation to acquire, subscribe to or dispose any, of the securities of Hypoport AG.

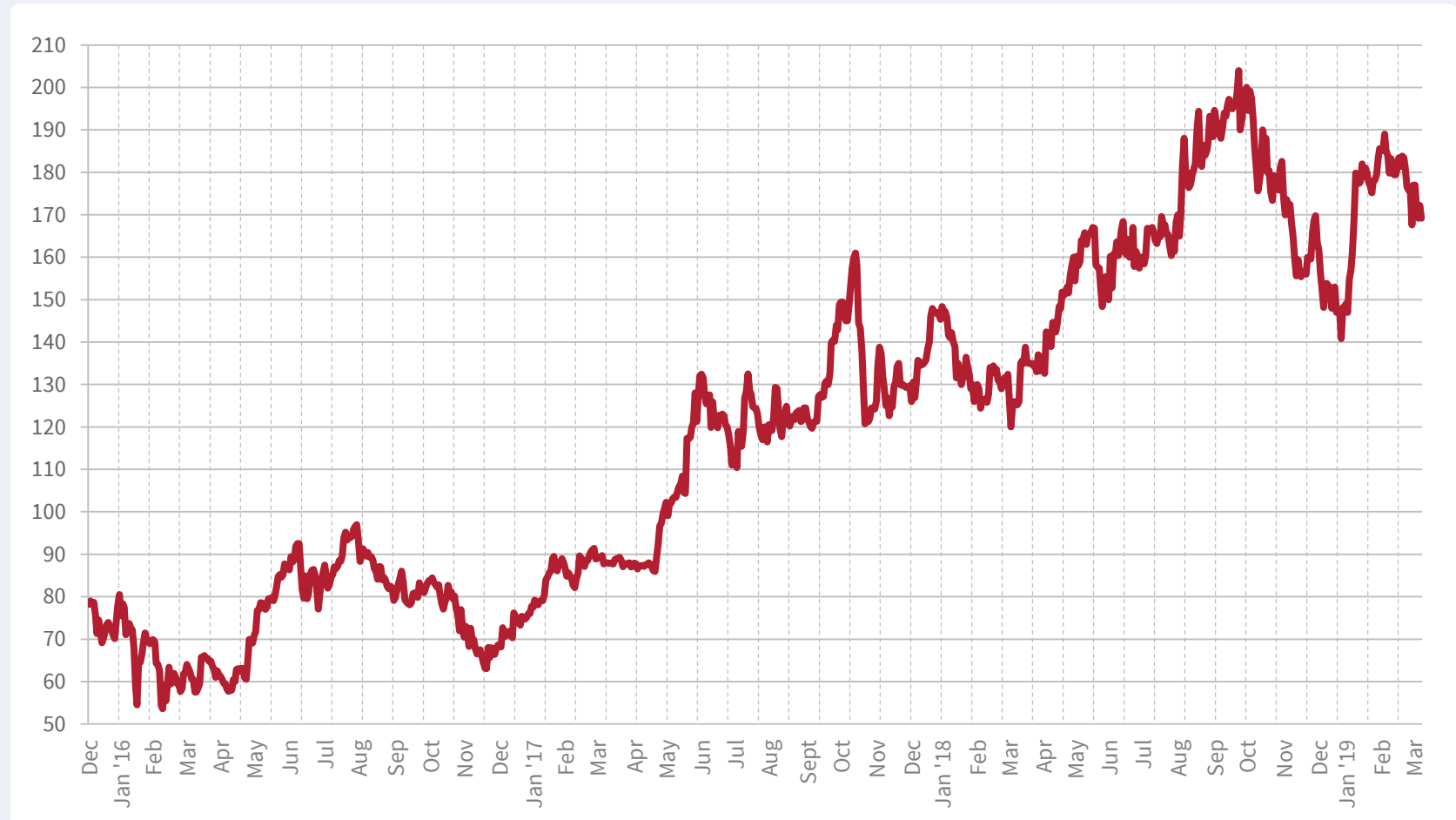
©Hypoport AG. All rights reserved.

# Anhang



# Starker Anstieg des Aktienkurses

Aktienkurs seit Aufnahme SDAX bis März 2019 (Tagesschlusskurs, Xetra, Euro)



# Investor Relations Tätigkeit weiter ausgebaut

Investorentermine, Analystenempfehlungen und Auszeichnungen

ANALYST	EMPFEHLUNG	KURSZIEL	DATUM
Bankhaus Metzler	Halten	178,00 €	05.03.2019
Berenberg	Kaufen	210,00 €	14.01.2019
Commerzbank	Kaufen	207,00 €	19.11.2018
Pareto	Kaufen	190,00 €	05.03.2019
ODDO BHF	Halten	189,00 €	22.02.2019
Warburg	Kaufen	250,00 €	06.11.2018

HYPOPORT GEHÖRT ZU
<ul style="list-style-type: none"> <li>• SDAX</li> <li>• Warburg “Best Ideas 2019“</li> <li>• Berenberg “DACH Mid Caps Top Picks 2019”</li> <li>• Pareto Securities “German Best Ideas Portfolio 01/19”</li> <li>• Sdk „Company of the year 2017“</li> </ul>

Datum	Termine 2019
25. März 2019	Geschäftsbericht 2018
13. Mai 2019	Q1 Bericht 2019
05. August 2019	Q2 Bericht 2019

JÜNGSTE INVESTORENTERMINE		
Investorenkonferenz	Frankfurt	02/2019
Investorenkonferenz	Lyon	01/2019
Investorenkonferenz	London	12/2018
Investorenkonferenz	Berlin	11/2018
Investorenkonferenz	Frankfurt	11/2018
Roadshow	Paris	11/2018
Investorenkonferenz	München	09/2018
Roadshow	London	09/2018
Roadshow	Wien	09/2018
Investorenkonferenz	Kopenhagen	08/2018
Roadshow	Oslo, Helsinki	08/2018
Roadshow	Edinburgh	08/2018
Investorenkonferenz	Hamburg	06/2018
Roadshow	Brüssel	05/2018
Roadshow	Frankfurt	05/2018
Roadshow	Zürich	05/2018
Roadshow	USA (Ost)	04/2018
Roadshow	London	03/2018
Investorenkonferenz	Frankfurt	02/2018