

# Pressemitteilung

**LBS Immobilien GmbH Saar unterzeichnet Vertrag**

## **LBS Immobilien der S-Finanzgruppe nutzen geschlossen FIO Maklersoftware**

**Leipzig/Berlin, 19. August 2020 – Bereits mehr als 85 % der Sparkassen nutzen bundesweit FIO S-VERMARKTUNG für ihre erfolgreiche Immobilienvermittlung. Nun konnte das Leipziger Softwareunternehmen FIO SYSTEMS AG, eine 100%ige Tochter der Hypoport SE, einen ganz besonderen Erfolg erzielen: Mit der Vertragsunterzeichnung der LBS Immobilien GmbH Saar nutzen sämtliche LBS- und S-Immobilienvertriebe der S-Finanzgruppe geschlossen die FIO Maklersoftware.**

Als Immobilienexperten unterstützen die LBS- und S-Immobilienvertriebe Institute der S-Finanzgruppe angefangen bei der Immobilienakquise über den -vertrieb bis hin zur -finanzierung. Mit FIO S-VERMARKTUNG stellt FIO SYSTEMS ihnen dabei eine intelligente Maklersoftware zur Verfügung, die sämtliche Prozesse der Immobilienvermarktung digital abbildet und speziell auf die Bedürfnisse der S-Finanzgruppe zugeschnitten ist.

### **Als einzige Maklersoftware ins Sparkassen Kernbankensystem integriert**

„Die Fertigstellung der Schnittstelle von FIO zum Sparkassen-Kernbankensystem OSPlus stellte 2011 einen Meilenstein für die Einbindung der Immobilienvermittlung in den gesamten Vertriebsprozess der Sparkassen dar. Die Integration von FIO S-VERMARKTUNG in OSPlus unterstützt unsere Prozesse, fördert die Zusammenarbeit der Makler mit den Kundenberatern und erleichtert das Arbeiten durch automatisiertes Abfragen von Kundendaten“, erklärt Paul Fraunholz, Geschäftsführer der Sparkassen-Immobilien-Vermittlungs-GmbH in München. Die Maklergesellschaft aller bayerischen Sparkassen und der LBS Bayern war erster Kunde von FIO S-VERMARKTUNG und an der Entwicklung der Software in den ersten Jahren wesentlich beteiligt.

### **Aktiv die Produktentwicklung mitgestalten**

Roland Hustert, Geschäftsführer der LBS Immobilien GmbH NordWest sieht den großen Vorteil von FIO vor allem in der agilen Entwicklungsarbeit: „Wir sind begeistert, wie FIO auf die modernen Kundenansprüche der Immobilienwirtschaft 4.0 reagiert. FIO schafft es mit innovativen Features immer wieder, für uns die Werkzeuge für effizienten Vertrieb und Service zu verschmelzen und sinnvolle Prozessketten zu schaffen. Bedürfnisse werden im Rahmen verschiedener Arbeitskreise, Umfragen und Schulungen regelmäßig abgefragt und entsprechende Lösungen entwickelt. So können wir als Kunde aktiv die Produktentwicklung mitgestalten.“

## **Eine ganzheitliche Lösung für das Immobiliengeschäft**

„Wir haben uns mit verschiedenen Anbietern für Maklersoftware auseinandergesetzt, um die beste Softwarelösung für uns zu finden“, berichtet Markus Ehm, Geschäftsführer der LBS Immobilien GmbH Saar und führt weiter aus: „Überzeugt hat uns an FIO letztlich die effektive Nutzung der Synergieeffekte, die bei der Koppelung der Kernsegmente Kredit, Privatkunden und Immobilien im Umfeld des Hypoport-Konzerns entstehen. Dank der engen Zusammenarbeit der einzelnen Prop- und Fintech-Unternehmen untereinander ergeben sich neue Services und Schnittstellen entlang des Immobilienkreislaufes, die uns kein FIO-Konkurrent in dieser Form bieten kann.“

## **Mit FIO S-VERMARKTUNG die richtige Entscheidung treffen**

„Dass mit der LBS Immobilien GmbH Saar nun alle S-Immobilienvertriebe zu FIO gewechselt sind, ist für uns ein riesiger Erfolg. Unser Ziel ist es, dass alle Institute und Immobilienvertriebe der S-Finanzgruppe täglich überzeugt davon sind, mit FIO S-VERMARKTUNG die richtige Entscheidung getroffen zu haben. Dazu arbeiten wir beispielsweise mit unseren Kollegen von FINMAS aktuell daran, das digitale Baufinanzierungsgeschäft für Sparkassen weiter zu vereinfachen. Gemeinsam mit den Kollegen der VALUE AG ist es uns bereits jetzt gelungen, die Immobilienbesichtigung und Unterlagenbeschaffung vollständig zu digitalisieren. Mit LeadFabrik haben wir zudem vor kurzem, gemeinsam mit unserer Tochter Maklaro, ein Tool zur digitalen Immobilienakquise auf den Markt gebracht und tüfteln bereits an weiteren Services im Bereich Performance Marketing und Outbound Qualifizierung. Darüber hinaus erweitern wir kontinuierlich unser Schulungsangebot im Bereich Maklerpraxis bei FIO CAMPUS.“, meint FIO Vorstand Reik Hesselbarth abschließend.

## **Über die Hypoport SE**

Die Hypoport SE mit Sitz in Lübeck ist Muttergesellschaft der Hypoport-Gruppe. Mit ihren über 2.000 Mitarbeitern ist die Hypoport-Gruppe ein Netzwerk von Technologieunternehmen für die Kredit- & Immobilien- sowie Versicherungswirtschaft. Sie gruppiert sich in vier voneinander profitierende Segmente: Kreditplattform, Privatkunden, Immobilienplattform und Versicherungsplattform

Das Segment Kreditplattform betreibt mit dem internetbasierten B2B-Kreditmarktplatz Europace die größte deutsche Plattform für Immobilienfinanzierungen, Bausparprodukte und Ratenkredite. Ein vollintegriertes System vernetzt über 700 Partner aus den Bereichen Banken, Versicherungen und Finanzvertriebe. Mehrere Tausend Finanzierungsberater wickeln monatlich rund 35.000 Transaktionen mit einem Volumen von rund 7 Mrd. Euro über Europace ab. Neben Europace fördern die Teilmarktplätze FINMAS und GENOPACE sowie die B2B-Vertriebsgesellschaften Qualitypool und Starpool das Wachstum der Kreditplattform.

Das Segment Privatkunden vereint mit dem internetbasierten und ungebundenen Finanzvertrieb Dr. Klein Privatkunden AG und dem Verbraucherportal Vergleich.de alle Geschäftsmodelle, die sich mit der Beratung zu Immobilienfinanzierungen, Versicherungen oder Vorsorgeprodukten direkt an Verbraucher richten.

Das Segment Immobilienplattform bündelt alle immobilienbezogenen Aktivitäten der Hypoport-Gruppe außerhalb der privaten Finanzierung mit dem Ziel der Digitalisierung von Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung von Immobilien.

Das Segment Versicherungsplattform betreibt mit SMART INSUR eine internetbasierte B2B-Plattform zur Beratung, zum Tarifvergleich und zur Verwaltung von Versicherungspolicen. Zudem wird dem Segment auch der Versicherungsbereich der B2B-Vertriebsgesellschaft Qualitypool zugeordnet.

Die Aktien der Hypoport SE sind an der Deutschen Börse im Prime Standard gelistet und seit 2015 im SDAX vertreten.

## **Kontakt**

Jan H. Pahl  
Investor Relations Manager

Tel.: +49 (0)30 / 42086 - 1942  
Mobil: +49 (0)176 / 965 125 19  
E-Mail: [ir@hypoport.de](mailto:ir@hypoport.de)

Hypoport SE  
Heidestraße 8  
10557 Berlin

[www.hypoport.de](http://www.hypoport.de)  
[www.twitter.com/Hypoport](https://www.twitter.com/Hypoport)

## **Über die Aktie**

ISIN DE 0005493365  
WKN 549336  
Börsenkürzel HYQ