

HYPOPORT SE

Ordentliche Hauptversammlung

09.06.2020

Inhalt

- 1. Begrüßung durch den Versammlungsleiter**
2. Eintritt in die Tagesordnung
3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs durch den Vorstand
4. Generaldebatte
5. Abstimmung

Inhalt

1. Begrüßung durch den Versammlungsleiter
- 2. Eintritt in die Tagesordnung**
3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs durch den Vorstand
4. Generaldebatte
5. Abstimmung

Inhalt

1. Begrüßung durch den Versammlungsleiter
2. Eintritt in die Tagesordnung
- 3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs durch den Vorstand**
4. Generaldebatte
5. Abstimmung

Inhalt

3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs durch den Vorstand

Übersicht Hypoport-Gruppe

Unsere Mission

Digitalisierung der Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



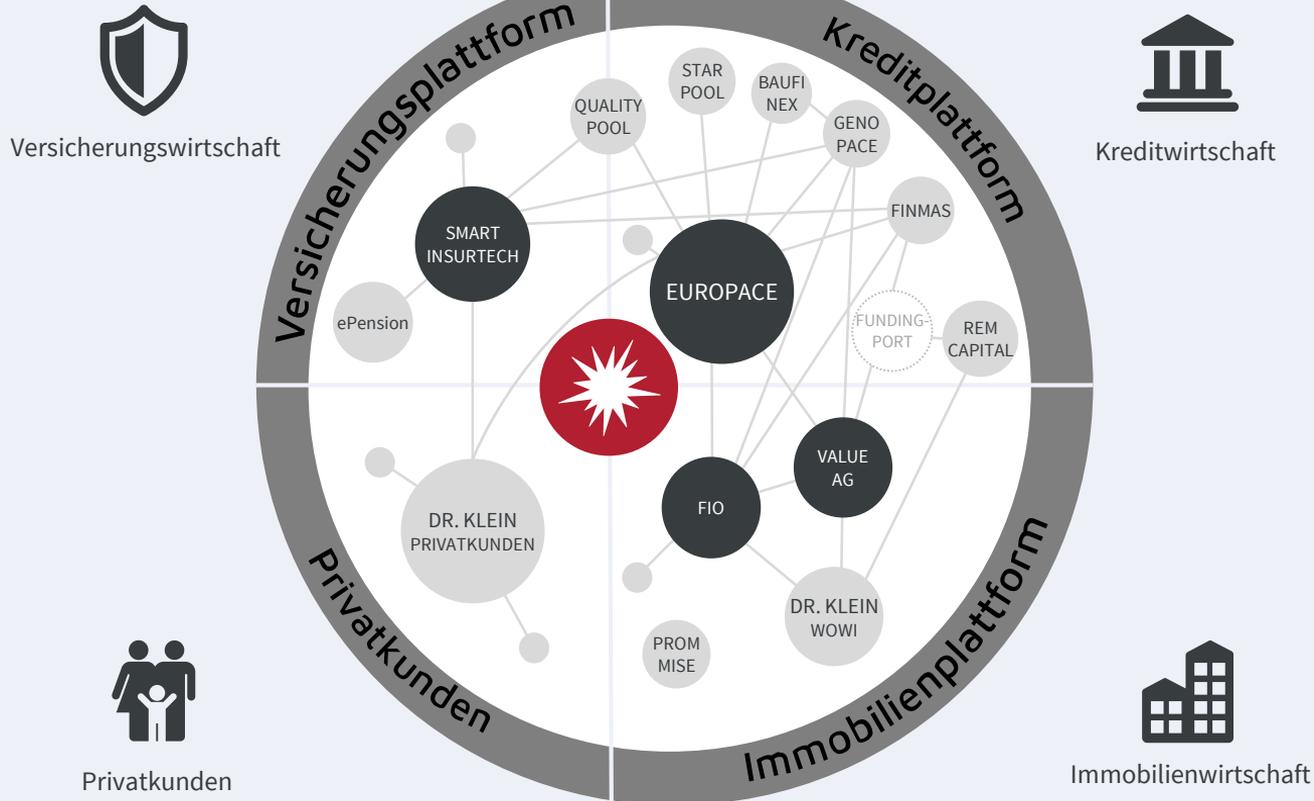
Immobilienwirtschaft



Versicherungswirtschaft

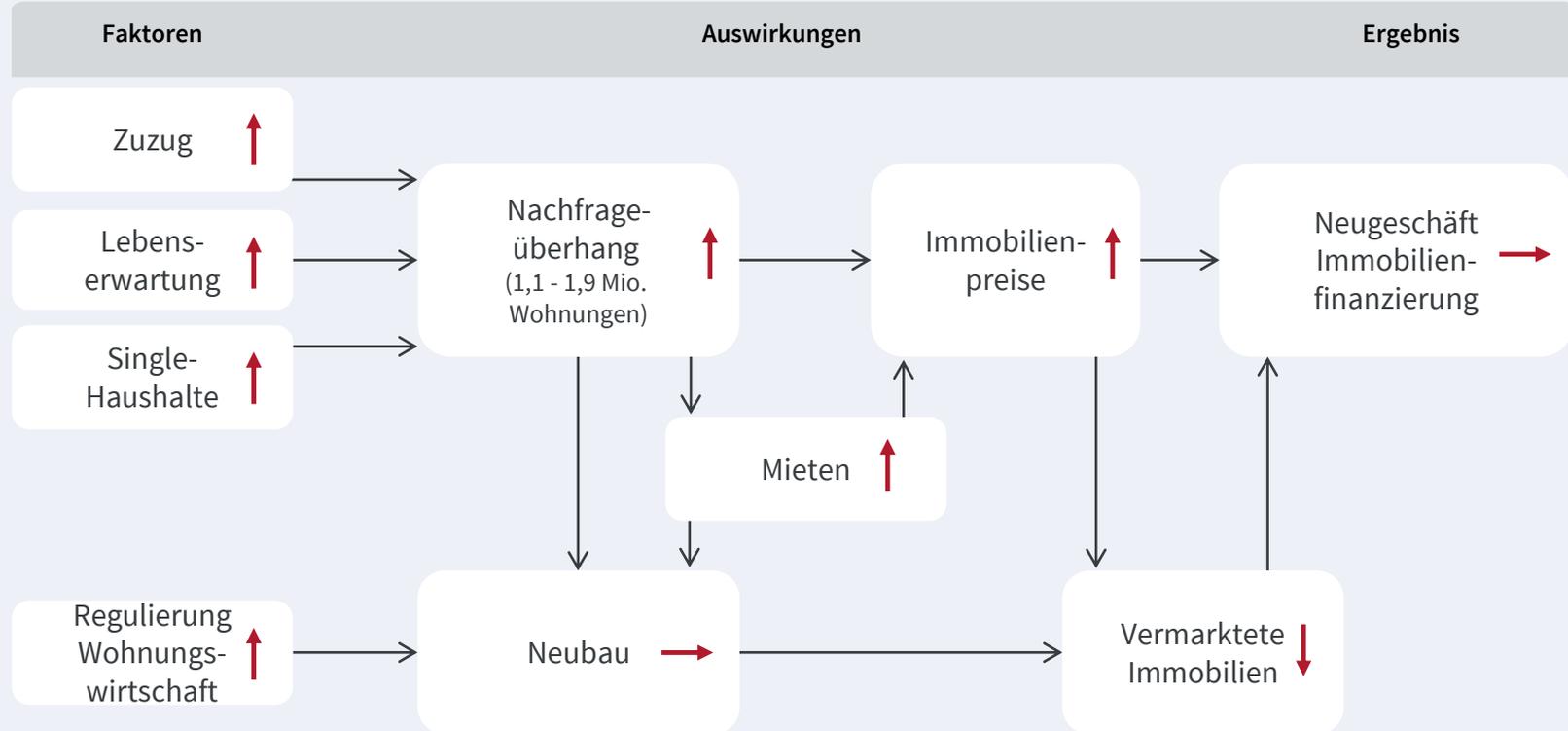
Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

Die vier Hypoport-Segmente



Langfristige Trends durch Corona nicht beeinflusst

Faktoren für die Entwicklung des Wohnungsmarktes in Deutschland



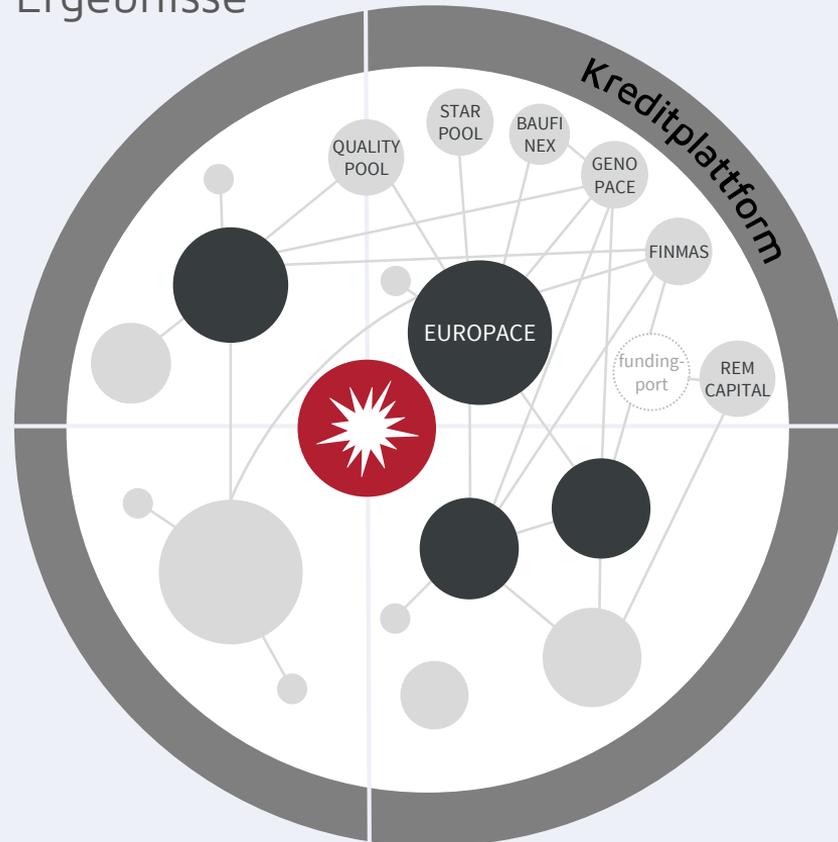
Inhalt

3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs durch den Vorstand

Entwicklung vier Segmente 2019 & Q1 2020

Kreditplattform

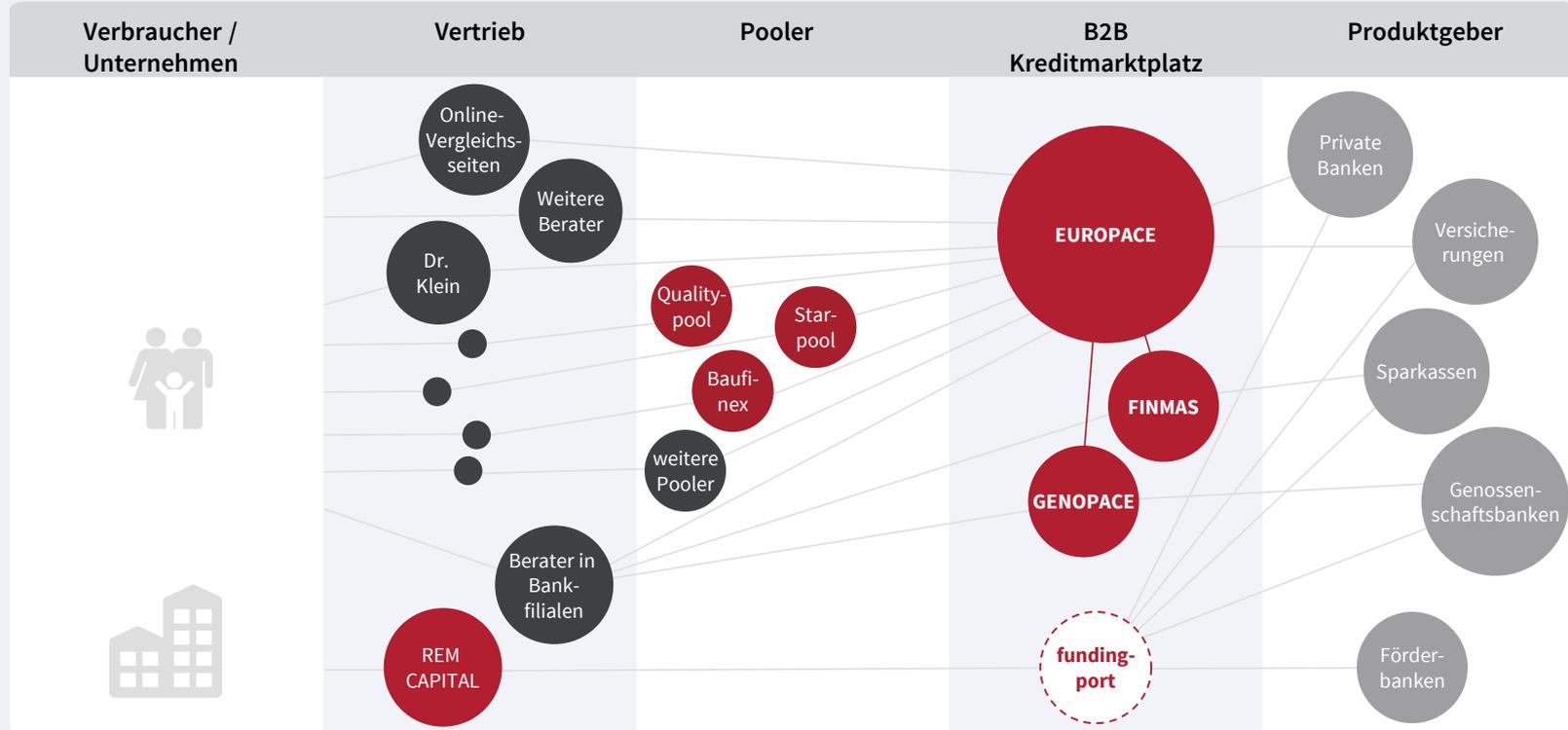
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Kreditwirtschaft

Kreditplattform

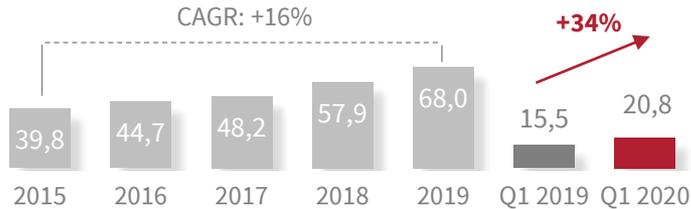
Geschäftsmodell



Europace gewinnt seit Jahren deutlich Marktanteile

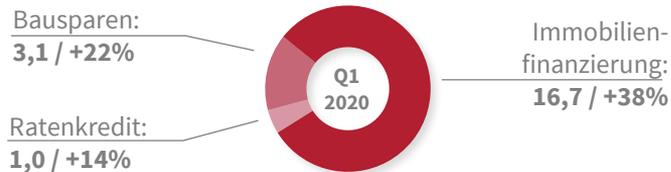
Kreditplattform: Transaktionsvolumen Europace

Transaktionsvolumen (Mrd. €)**



** Zahlen vor Storno

Transaktionsvolumen nach Produktgruppen (Mrd. €)



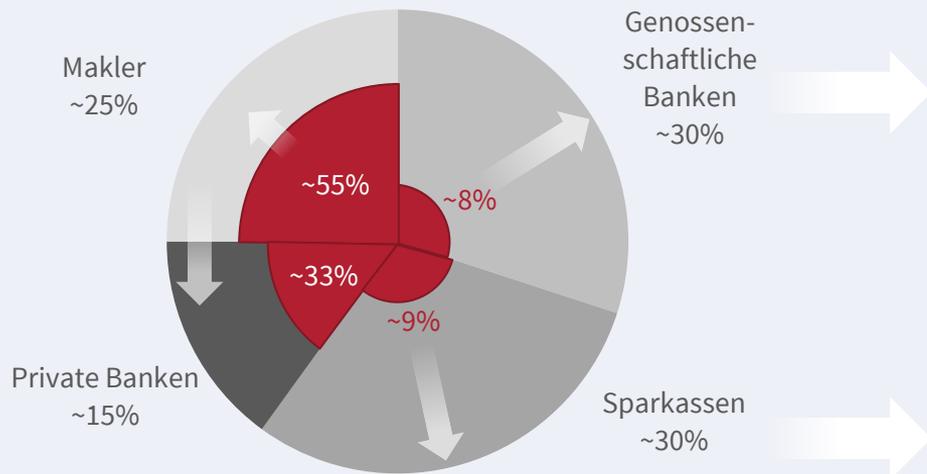
- In Q1 2020 Rekord beim Transaktionsvolumen pro Vertriebstag* von fast 325 Mio. € (+32% yoy)
- Wachstum wichtigster Produktgruppe Immobilienfinanzierung um 38% (Gesamtmarkt +10%) auf knapp 17 Mrd. Euro zeigt massive Marktanteilsgewinne
- Wachstum der Produktgruppe Bausparen mit +22% durch an Immobilienfinanzierung gekoppelten Vertrieb ebenfalls auf hohem Niveau
- Kleinste Produktgruppe Ratenkredit ebenfalls mit zweistelligen Wachstumsraten von +14% auf 1,0 Mrd. Euro

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

Europace hat riesiges Wachstumspotenzial

Immobilienfinanzierung in Deutschland und Anteil Europace

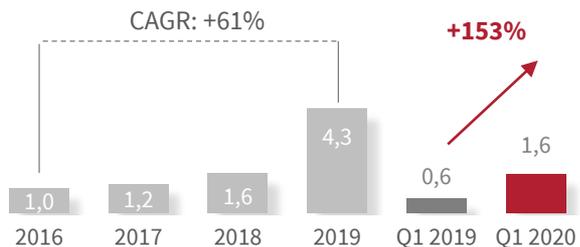
Vertriebskanäle & Anteil Europace*



○ Immobilienfinanzierung Deutschland 2019: 263 Mrd. Euro // Q1 2020: 68 Mrd. Euro
 ■ Immobilienfinanzierung Europace* 2019: 54 Mrd. Euro // Q1 2020: 17 Mrd. Euro

* Zahlen vor Storno. Quellen: Bundesbank; Europace; eigene Schätzungen

GENOPACE (für Genossenschaftsbanken)*

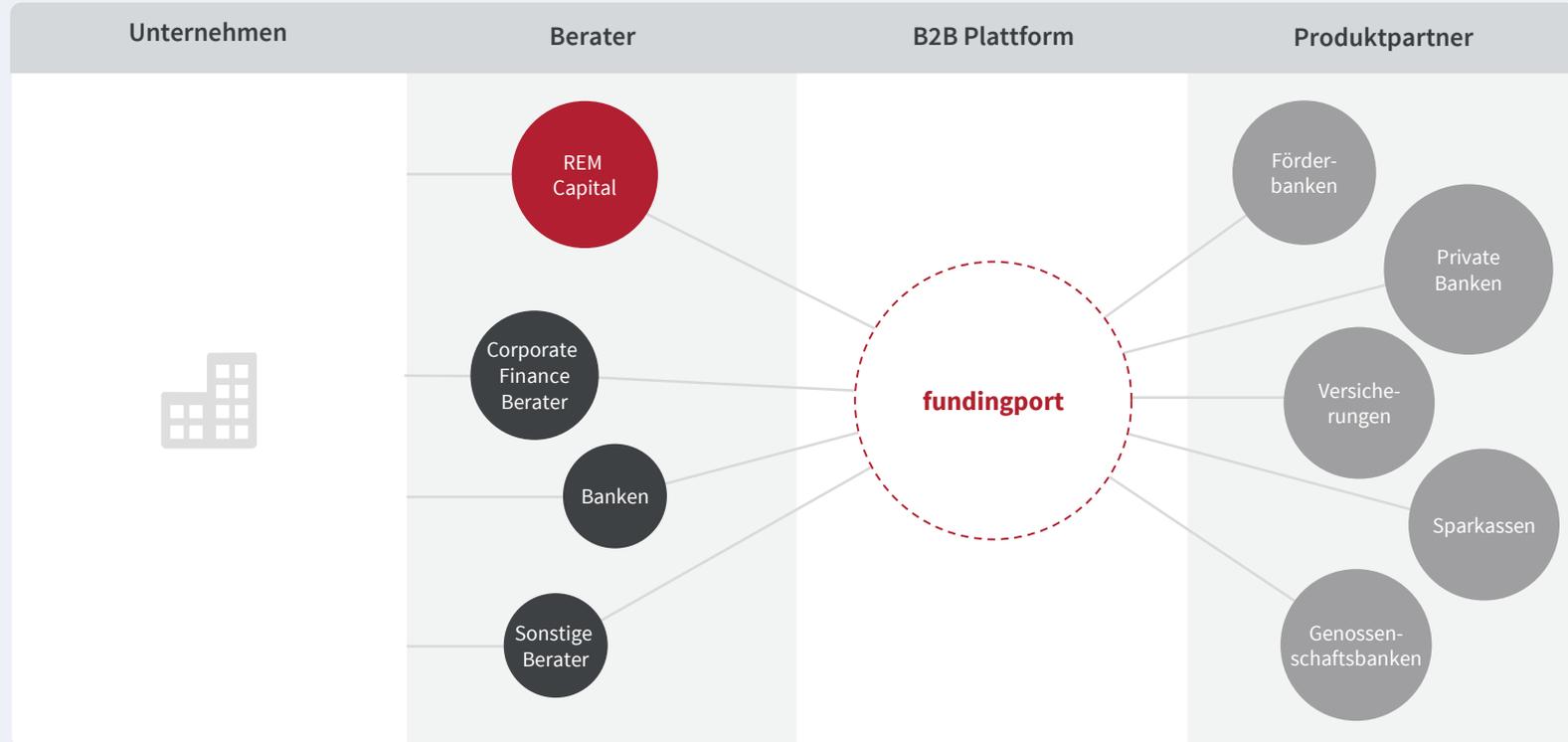


FINMAS (für Sparkassen)*



REM CAPITAL und fundingport neu im Segment

Geschäftsmodell für Corporate Finance Plattform



Auch 2019 deutliches Wachstum

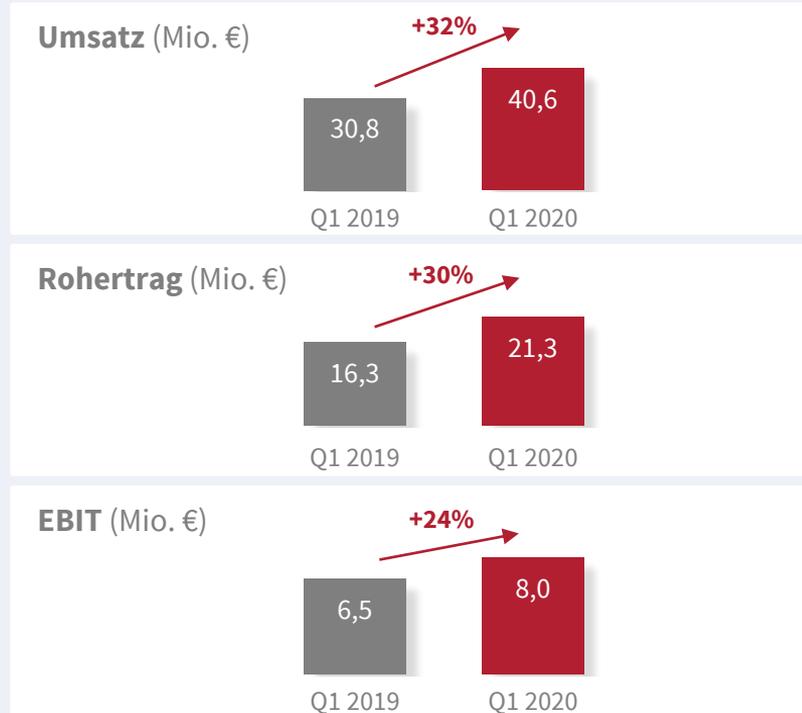
Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Alle vier Vertriebssegmente (Finanzvertriebe, Private Banken, Genossenschaftliche Institute, Sparkassen) gewachsen
- Trotz hoher Investitionen in nächste EUROPACE-Generation und weiterem Ausbau von Key Account für Regionalbanken deutliche Steigerung des EBIT
- Auch in Vernetzung zwischen Segment Kreditplattform und Segment Immobilienplattform wurde weiter investiert
- Integration der Neuakquisition REM CAPITAL im zweiten Halbjahr 2019 gut angelaufen. Gesellschaft liefert erste positive Umsatz- und Ergebnisbeiträge
- Pilotbetrieb der Corporate Finance Plattform „fundingport“ geht in 2020 live.

Deutliches Wachstum durch Innovationsführerschaft

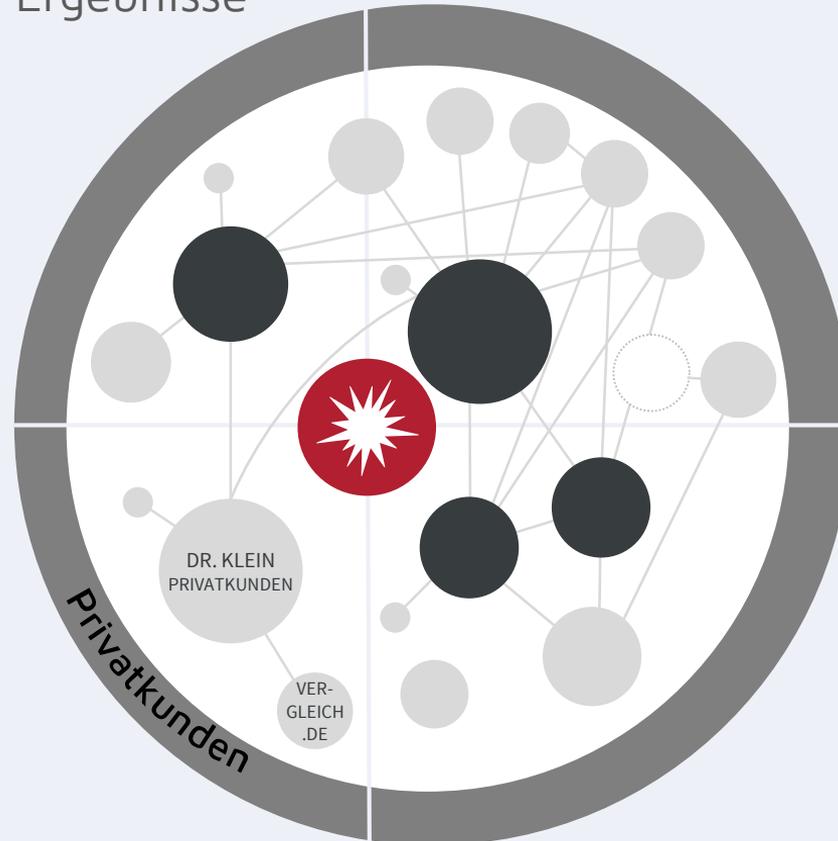
Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Alle vier Vertriebssegmente (Finanzvertriebe, Private Banken, Genossenschaftliche Institute, Sparkassen) wachsen deutlich über Markt
- Trotz hoher Investitionen in nächste Europace-Generation und weiterem Ausbau von Key Account für Regionalbanken deutliche Steigerung des EBIT
- Auch in Vernetzung zwischen Segment Kreditplattform und Segment Immobilienplattform wurde weiter investiert
- REM CAPITAL als Corporate Finance Berater verzeichnete im ersten Quartal aufgrund der im Zuge der Corona-Krise aufgelegten KfW-Förderprogramme eine Vielzahl von Anfragen, welche sich jedoch erst in der Zukunft materialisieren
- Pilotbetrieb der Corporate Finance Plattform „fundingport“ für zweites Halbjahr 2020 geplant

Privatkunden

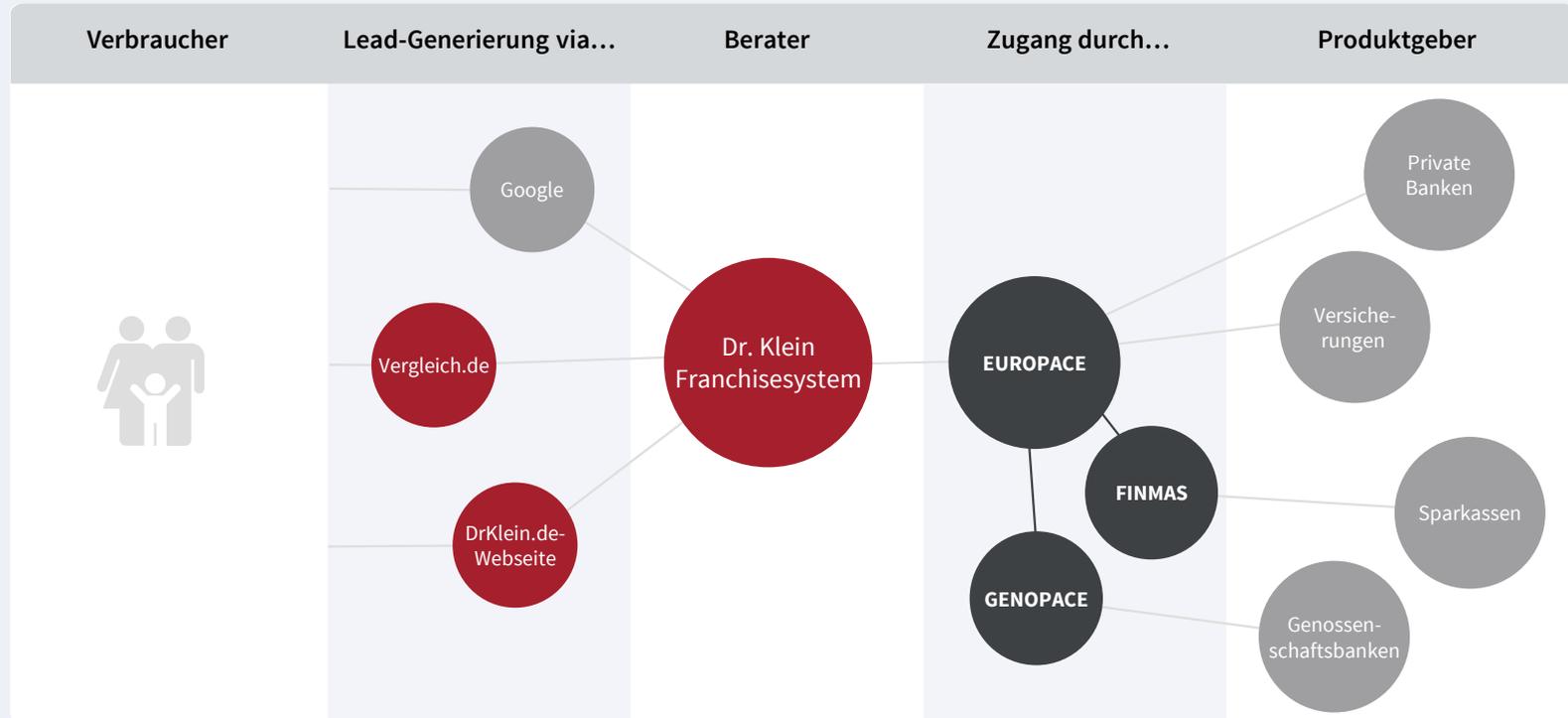
Geschäftsmodell & Ergebnisse



Privatkunden

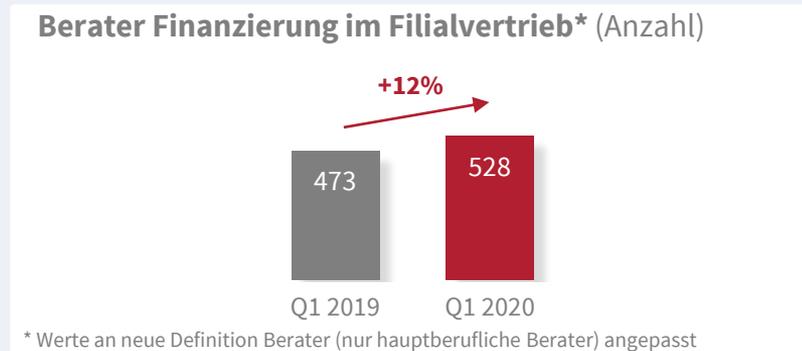
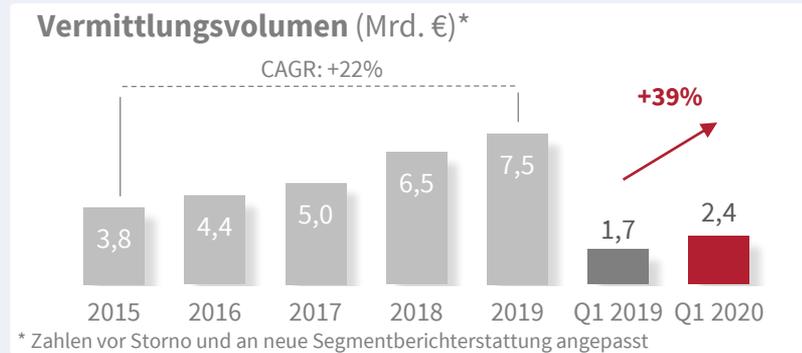
Privatkunden

Geschäftsmodell



Dr. Klein Privatkunden gewinnt massiv Marktanteile

Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl



- Deutlicher Ausbau des Marktanteils durch vollständige Remote-Fähigkeit aller Berater. Steigerung des Vermittlungsvolumens (+39%)
- Langfristiger Trend einer steigenden Nachfrage der Verbraucher nach neutraler Finanzierungsberatung besteht weiterhin
- Zusätzlich existieren aktuell deutliche Effizienzvorteile gegenüber traditionellen Wettbewerbern durch Einsatz von durch Videochat gestützte Beratung des Endkunden
- Auch digitale Abwicklung der Finanzierungsanfragen an Banken über Europace stärkt Position gegenüber weniger digitalaffinen Beratern
- Wachsende Beraterzahl und steigende Nachfrage bilden Grundlage für zukünftiges Wachstum von Dr. Klein

Segment Privatkunden mit neuem Umsatzrekord

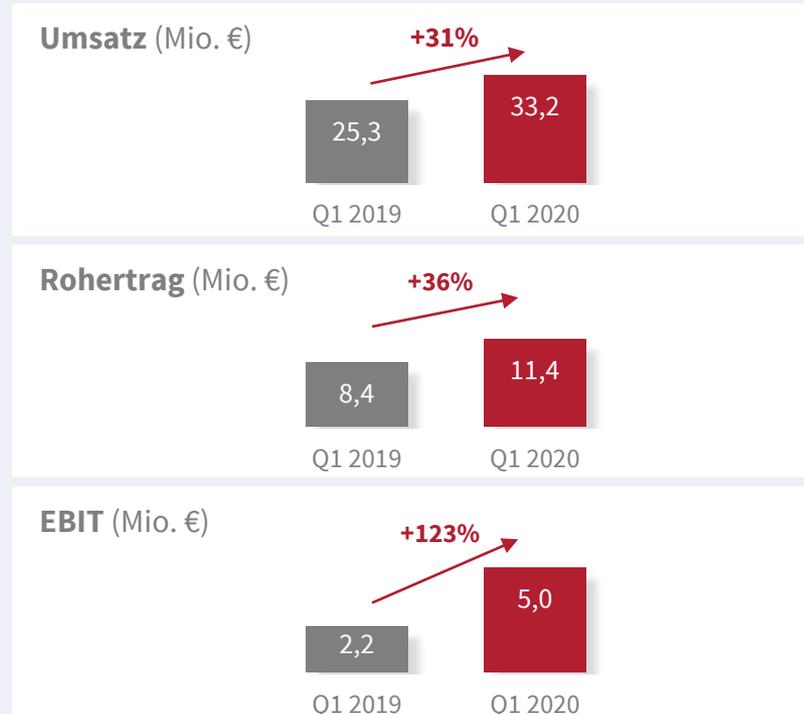
Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Durch Ausweitung des Vermittlungsvolumens deutliches Umsatzwachstum gegenüber 2018, erstmalig 100 Mio. € übertroffen
- Nach schwächerem Jahresauftakt sorgte das 2. Halbjahr für eine insgesamt guten Ertragsentwicklung des Gesamtjahres
- Gründe für unterproportionalen EBIT-Anstieg waren auch Kosten der Anbindung vieler regionaler Produktpartner, Investition in Digitalisierung der Prozesse und Aufbau von Mitarbeitern
- EBIT des zweiten Halbjahr rund 70% über dem Vorjahreszeitraum

Segment Privatkunden mit neuem Rekordquartal

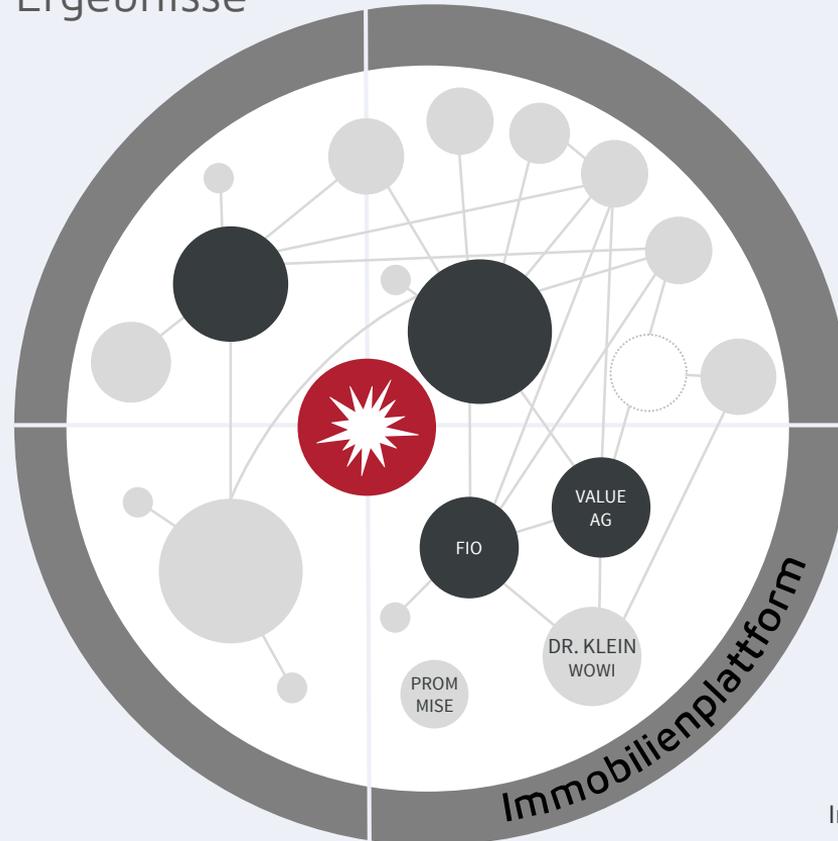
Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Durch Ausweitung des Vermittlungsvolumens deutliches Umsatzwachstum von 31% auf neuen Rekordwert von erstmalig über 30 Mio. €
- Erfolge der in 2019 getätigten Investitionen für die Anbindung vieler regionaler Produktpartner, Investition in Digitalisierung der Prozesse und Aufbau von Mitarbeitern zahlen sich bereits kurzfristig aus
- Folglich konnte das EBIT mehr als verdoppelt werden und knüpft wieder an die Margensituation Anfang 2018 an

Immobilienplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse



Immobilienwirtschaft

Aufbau einer „Plattform für Wohnen“

Immobilienplattform – Geschäftsmodell

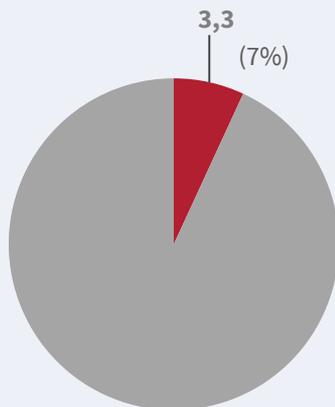


Gute Crossselling-Potenziale

Marktanteile bei Wohnimmobilien in Q1 2020

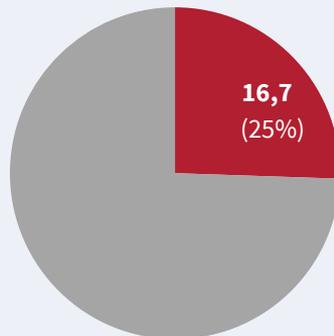
Vermarktung

~48 Mrd. €



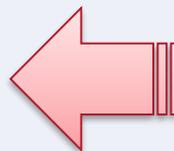
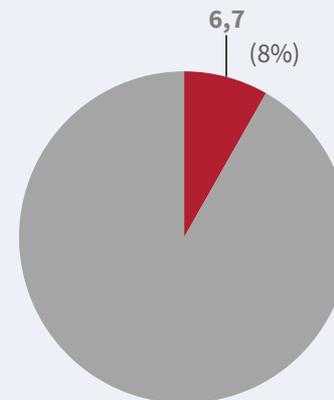
Finanzierung

68 Mrd. €



Bewertung

~81 Mrd. €



○ Gesamtmarkt Deutschland: ~48 Mrd. Euro
■ Vermarktung über Plattform von FIO: 3 Mrd. Euro

○ Gesamtmarkt Deutschland: 68 Mrd. Euro
■ Immobilienfinanzierung EUROPACE*: 17 Mrd. Euro

○ Gesamtmarkt Deutschland: ~ 81 Mrd. Euro
■ Bewertung über VALUE AG: 7 Mrd. Euro

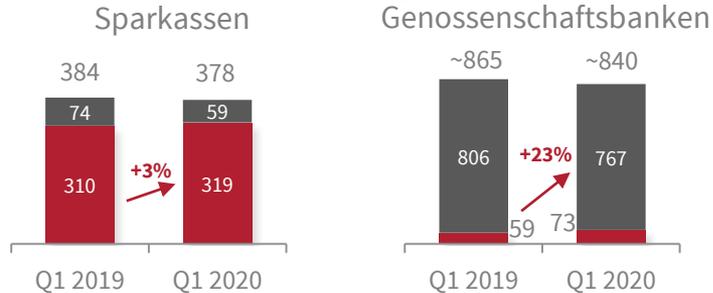
*Zahlen vor Storno.

Quellen: Bundesbank; GEWOS, EUROPACE; FIO Systems, VALUE AG, eigene Schätzung

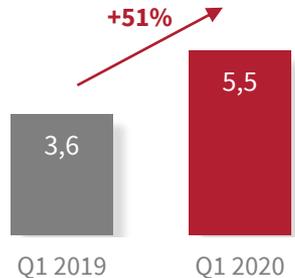
Guter Jahresauftakt für FIO

Immobilienplattform: Vermarktungs- & Verwaltungsplattform

Marktanteil FIO Vermarktung



Umsatz Vermarktungs- & Verwaltungsplattform (Mio. €)*



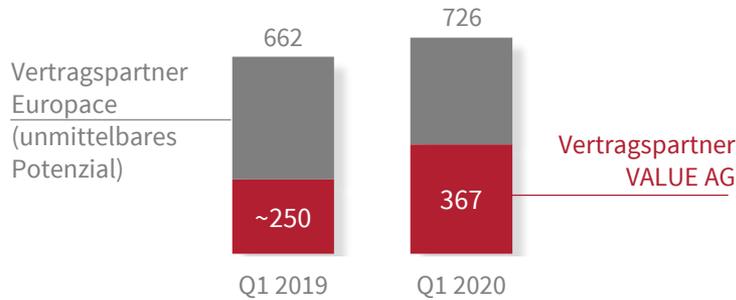
* Umsätze der FIO SYSTEMSAG, Maklaro GmbH und Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- Geschäftsmodell umfasst Entwicklung von Softwarelösungen für die Vermarktung und Verwaltung von Wohnimmobilien für die Wohnungs- und Kreditwirtschaft
- Kreditwirtschaft in Deutschland führend bei der Vermarktung von Wohnimmobilien
- 6 der Top 10 Immobilienmakler Deutschlands nutzen bereits die Lösung von FIO
- Umsätze im ersten Quartal 2020 durch starkes Projektgeschäft sehr hoch
- FIO als neues Angebot für Partner von Europace, FINMAS und GENOPACE trifft auf hohe Akzeptanz. Bei Sparkassen bereits Marktanteil von über 85%. Riesiges Potenzial bei Genossenschaftsbanken
- Wandlung des Geschäftsmodells von SaaS zum Plattformmodell gestartet

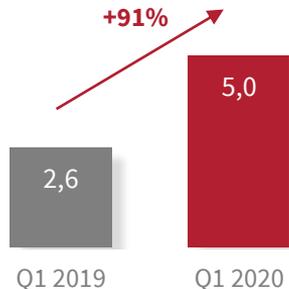
Konsequente Anbindung von Partnern

Immobilienplattform: Bewertungsplattform

Synergiepotenzial Europace-Partner für VALUE AG



Umsatz Bewertungsplattform (Mio. €)



- Geschäftsmodell umfasst integrierte Bewertung von Immobilien für finanzierende Banken, also für Produktpartner von Europace
- Starker Umsatzanstieg durch weitere Bankpartner, welche Bewertungsservice der VALUE AG nutzen
- Track record für Cross-Selling Ansatz bei weiterhin enormem Potenzial
- Massiver Ausbau von Mitarbeitern in 2019 zur Nutzung dieses Potenzials für Marktanteilsgewinnung
- Investitionen in eigene Bewertungsplattform mit hohem Automatisierungsgrad für zukünftig höhere Effizienz im traditionell noch manuellen Bewertungsgeschäft
- Technische Integration der Plattformen von Europace und VALUE AG weiter verbessert

Zinsvolatilität führte zu gutem Jahresauftakt 2020

Immobilienplattform: Finanzierungsplattform

Vermittlungsvolumen Finanzierungsplattform

(Mrd. €)



Umsatz Finanzierungsplattform

(Mio. €)



- Geschäftsmodell ist Vermittlung von Finanzierungen für die kommunale & genossenschaftliche Wohnungswirtschaft
- Trotz mittelfristig ungünstiger Rahmenbedingungen aufgrund von Diskussion der Politik auf Bundes- und Landesebene über Eingriffe in den Mietmarkt konnte das Vermittlungsvolumen um über 50% ausgeweitet werden
- Grund hierfür war die Zinsvolatilität im ersten Quartal 2020, welche nach längerer Zeit wieder zu verstärkter Abschlussneigung der Wohnungswirtschaft führte
- Wohnungswirtschaft ist nur im geringen Umfang von der Corona-Krise betroffen, neue Projekte könnten sich im Jahresverlauf jedoch verzögern

Starkes Umsatzwachstum und weitere Investitionen

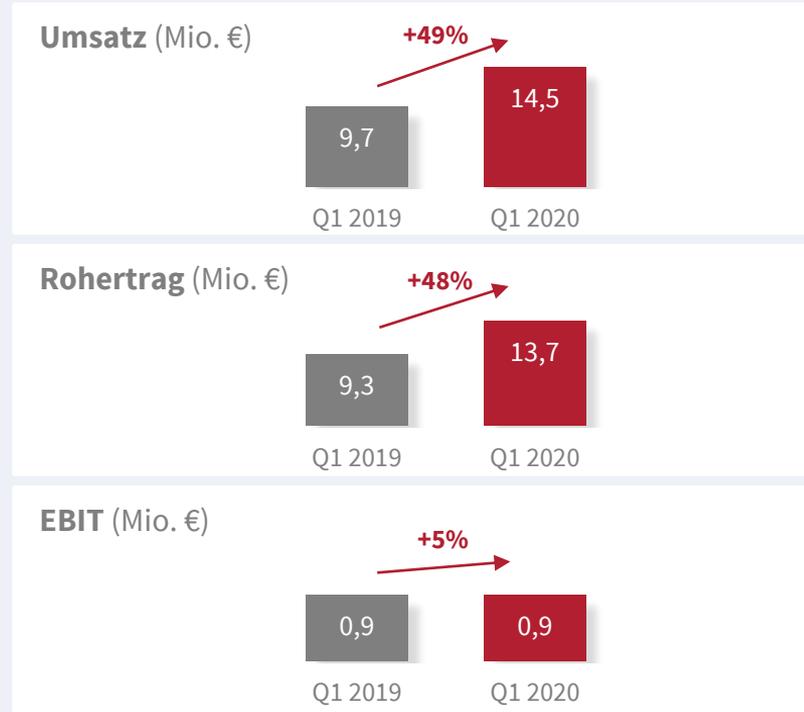
Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Umsatzwachstum des Segments durch gute bis sehr gute operative Entwicklung der Plattformen für Verwaltung, Vermarktung und Bewertung, lediglich Umsätze der Finanzierungsplattform etwas rückläufig
- „Plattform für Wohnen“ auf Basis guter Kontakte der Finanzierungsplattform (Dr. Klein Wowi) bzw. der Kreditplattform (EUROPACE, FINMAS, GENOPACE) wird der Investitionsschwerpunkt der Hypoport-Gruppe in 2020
- Transformation vom Software- bzw. Serviceanbieter zur Plattformlösung schafft hohes Umsatz- und Ergebnispotenzial
- EBIT-Entwicklung beeinflusst durch Zurückhaltung der Wohnungswirtschaft bei Finanzierungen und Anlaufinvestitionen in die Bewertungsplattform

Starkes organisches Umsatzwachstum

Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



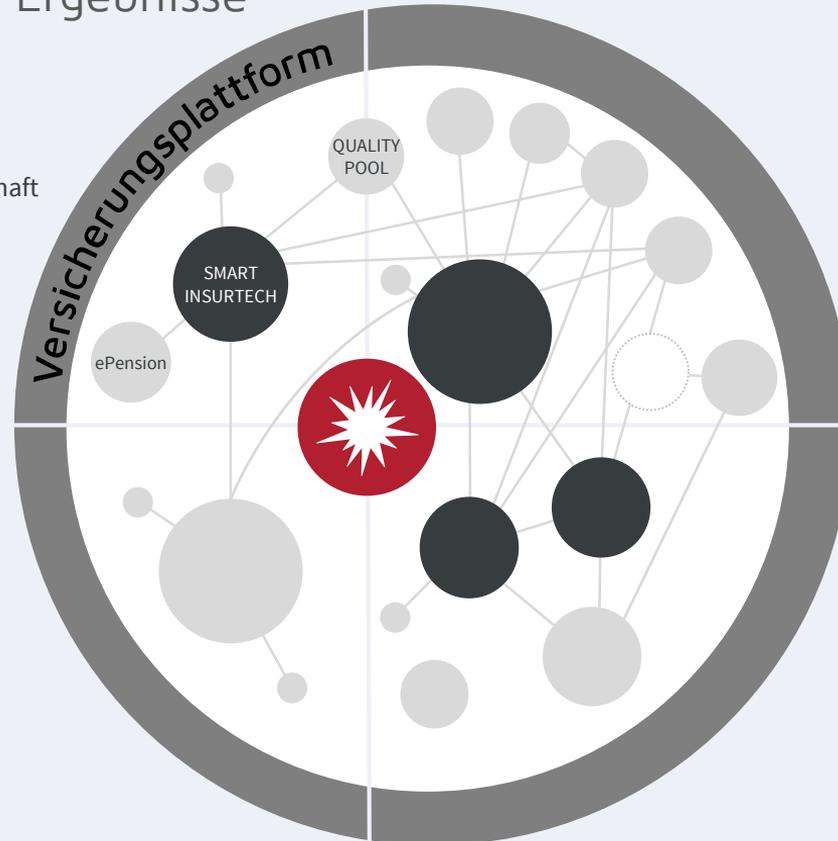
- Umsatzwachstum des Segments durch sehr gute operative Entwicklung aller vier Plattformen für Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung im ersten Quartal
- „Plattform für Wohnen“ auf Basis guter Kontakte der Kreditplattform (Europace, FINMAS, GENOPACE) bzw. der Finanzierungsplattform (Dr. Klein WoWi) ist weiterhin der Investitionsschwerpunkt der Hypoport-Gruppe in 2020
- Transformation vom Software- bzw. Serviceanbieter zur Plattformlösung schafft hohes Umsatz- und Ergebnispotenzial
- Positive EBIT-Entwicklung trotz hoher Zukunftsinvestitionen

Versicherungsplattform

Geschäftsmodell & Ergebnisse

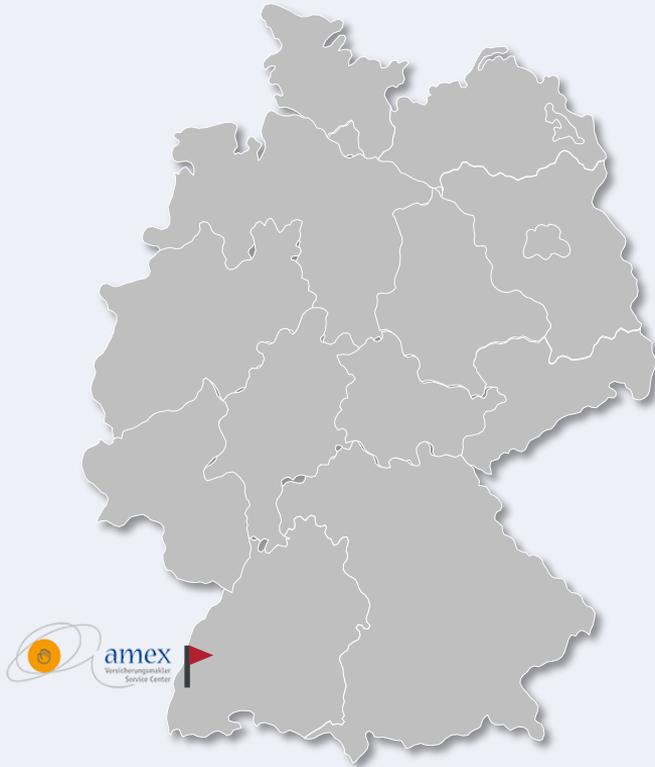


Versicherungswirtschaft



AmexPool AG

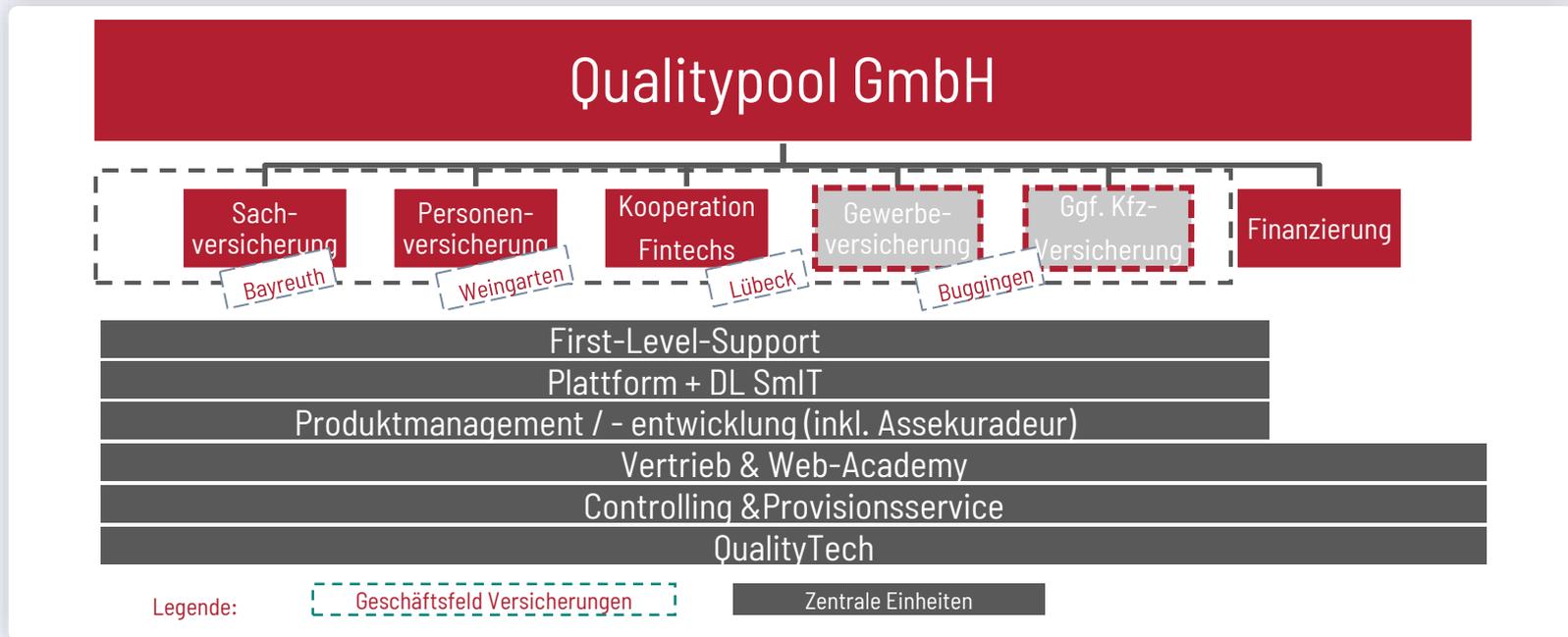
Snapshot



- 1979: Manfred Beermann gründet die AMEX Versicherungsmakler GmbH (Spezialisierung auf das Baugewerbe)
- 2004 Gründung der heutigen AmexPool AG
- Sitz in Buggingen (bei Freiburg)
- Maklerpool/Deckungskonzeptanbieter sowie insbesondere Spezialist für nahezu alle Bereiche der gewerblichen Kompositsparten und das Kfz-Geschäft
- 45 Mitarbeiter
- Rund 4.400 Vertriebspartner

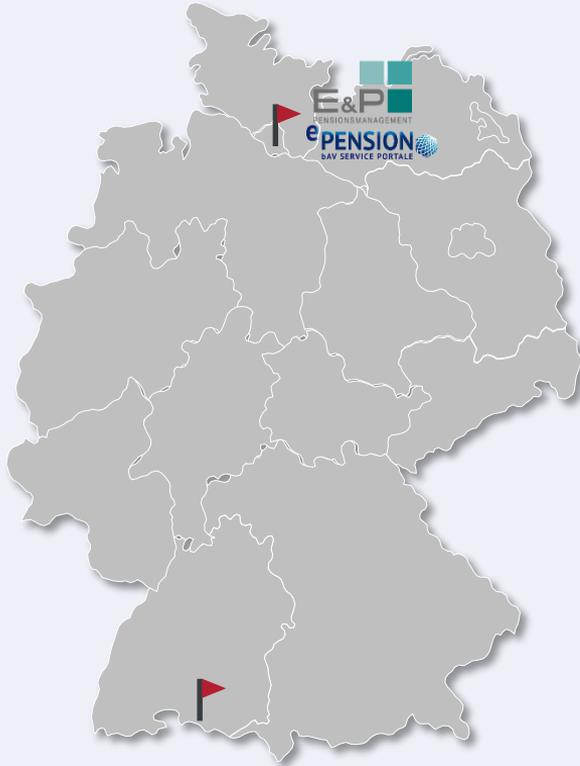
Qualitypool: Integration von Versicherungspools

Verteilung von Kernkompetenzen durch Übernahmen von InnoFinance, Volz Vertriebsservice, ASC und AMEXPool



ePension/E&P

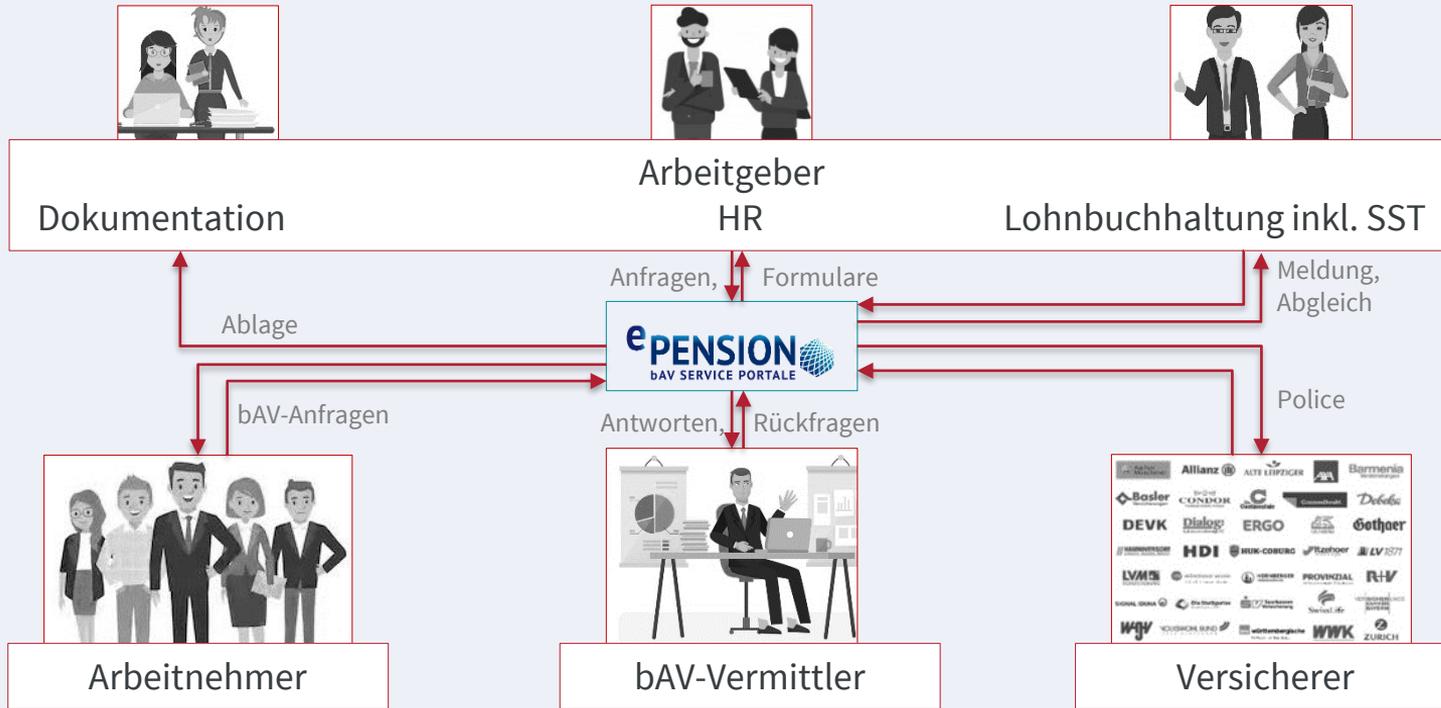
Snapshot



- 47 Mitarbeiter
- Stammsitz Hamburg
- Entwicklungsstandort Überlingen (Bodensee)
- ePension entwickelt bAV-Portal-Lösungen für Arbeitgeber, Arbeitnehmer, Vermittler und Versicherer
- E&P ist eine 100% ige Tochter der ePension und tritt als bAV-Dienstleistungsunternehmen für Arbeitgeber und deren Belegschaften auf. Für die Verwaltung der Verträge nutzt E&P die Portale der ePension.
- Sämtliche Arbeitgebermandate nutzen das Arbeitgeberportal von ePension. Hierfür stellt E&P den Arbeitgebern eine Verwaltungsfee (Portalgebühr) in Rechnung.

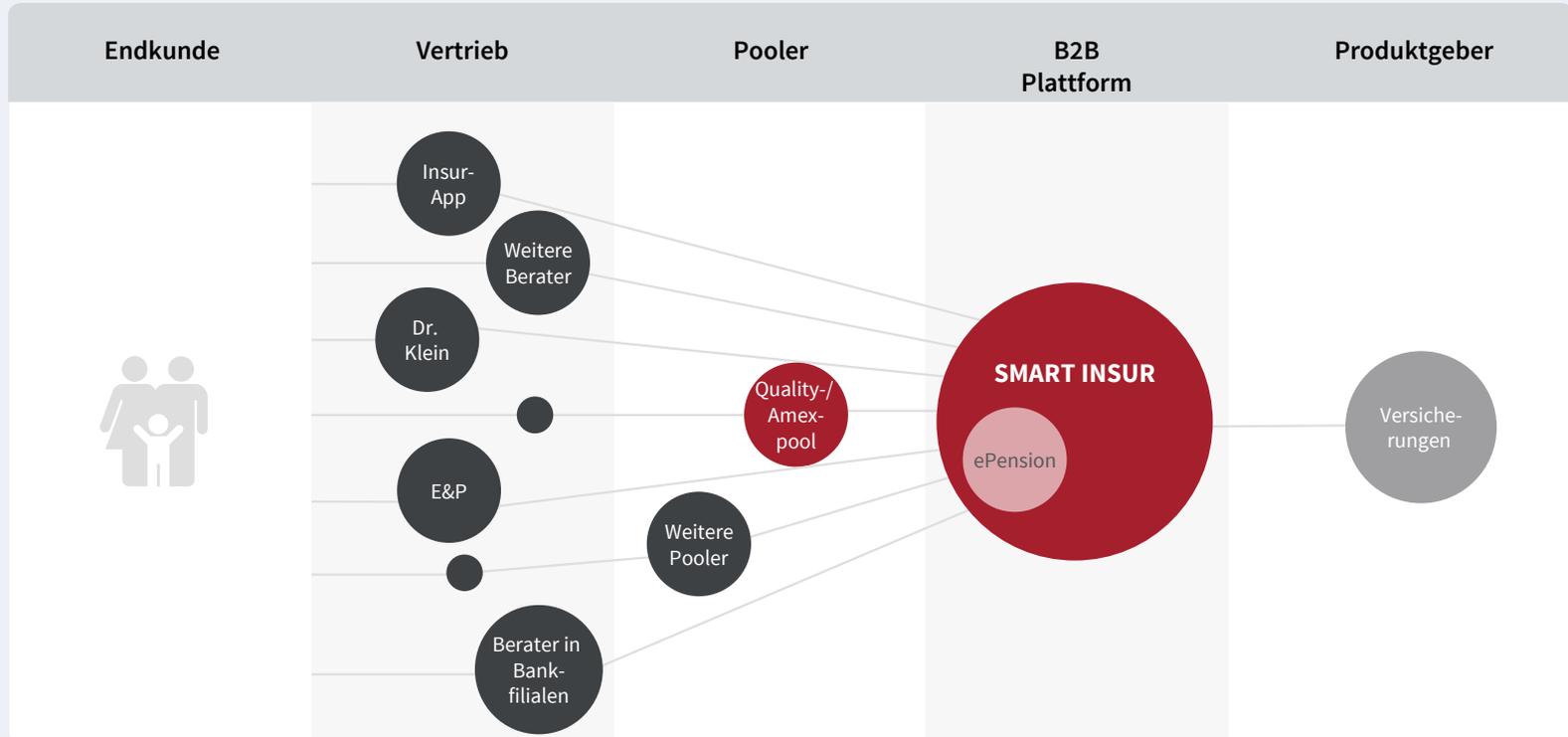
Teilmarktplatz betriebliche (Alters-)Vorsorge

Volldigitale Prozesse



Versicherungsplattform

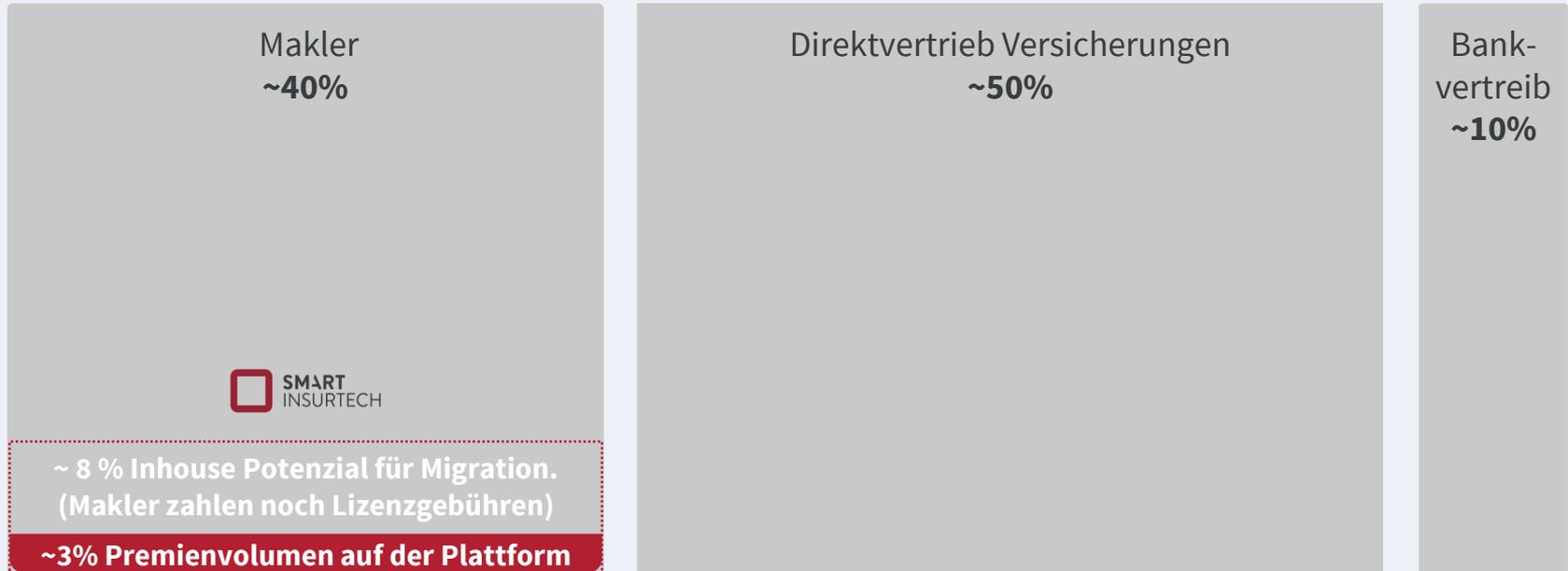
Geschäftsmodell



Enormes Wachstumspotenzial wird deutlich

Vertriebskanäle Versicherungen und Marktanteil SMART INSUR

Gesamtmarkt 2019: 216 Milliarden Euro Prämienvolumen



Quelle: GdV, eigene Schätzungen.

Wertsteigernde Vernetzung innerhalb der Branche

Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Die Umstellung auf Wachstum bindet Ressourcen, verläuft aber positiv und entfaltet erhoffte Synergien
- Hauptzielgruppe sind große Maklerorganisationen und Maklerpools. Zudem sind InsurTechs und Banken relevante Zielgruppen
- 2019 konnten weitere mittelständische Pilotkunden für die Plattform gewonnen werden und zeigen die breite Resonanz in der Zielgruppe
- Analog zu EUROPACE vernetzt sich SmIT durch eigene Branchenkonferenzen, um gemeinsam mit Partnern die Plattform weiterzuentwickeln
- In 2019 wurden Anlaufverluste trotz weiterhin hoher Investitionen bereits deutlich reduziert

Fokussierung auf wiederkehrende Umsätze

Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Hauptzielgruppe sind große Maklerorganisationen und Maklerpools. Zudem sind InsurTechs und Banken relevante Partner
- 2019 und 2020 konnten weitere mittelständische Pilotkunden für die Plattform gewonnen werden. Dies zeigt die zunehmende Akzeptanz in der Zielgruppe
- In Q1 2020 strategische Beteiligungen an AMEXPool und ePension
- Durch Reduktion von Projektgeschäften und Fokussierung auf den Ausbau der Plattform leichter Rückgang der Umsätze
- Analog zu Europace vernetzt sich SmIT, um gemeinsam mit Partnern die Plattform weiterzuentwickeln

Inhalt

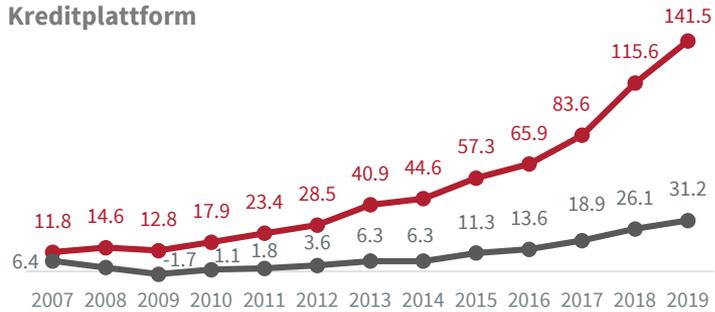
3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs durch den Vorstand

Entwicklung gesamte Hypoport-Gruppe

Hypoports Segmente wachsen seit Jahren deutlich

Langfristige Entwicklung der vier Segmente (Umsatz & EBIT)

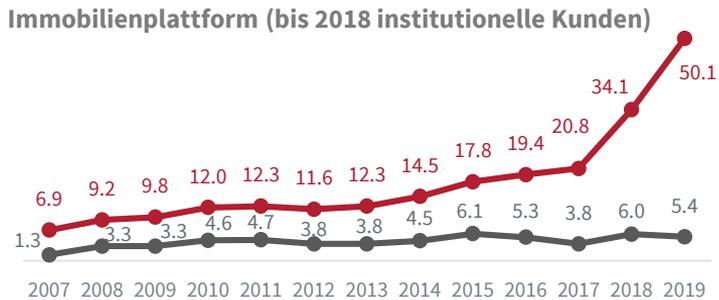
Kreditplattform



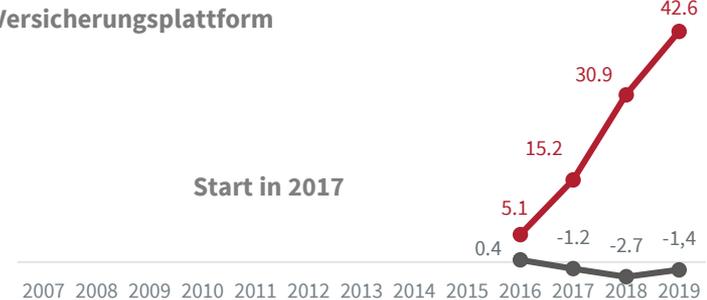
Privatkunden



Immobilienplattform (bis 2018 institutionelle Kunden)



Versicherungsplattform



Fundament für Wachstum 2020 bereits 2019 gelegt

Ergebniswirksame Investitionsfelder 2019

Kreditplattform (Investitionsniveau: €€€)

- Massiver Ausbau von **Key Account Ressourcen** für Regionalbanken (FINMAS / GENOPACE)
- Starker Ausbau **Entwicklungsressourcen** Europace
- **Vernetzung** mit Immobilienplattform (VALUE AG, FIO)
- Aufbau **Corporate Finance Plattform** „fundingport“

Immobilienplattform (Investitionsniveau: €€)

- **Anpassung der Wachstumsgeschwindigkeit** der akquirierten Unternehmen an Hypoport
- Ausbau der **IT-Plattformen** für Vermarktung, Bewertung & Verwaltung
- Massiver Ausbau der **Mitarbeiteranzahl** für Immobilienbewertungen

Privatkunden (Investitionsniveau: €)

- Investitionen in **Digitalisierung** des Beratungsprozesses für Leadgenerierung und Kundenbindung
- Ausbau **Produktmanagement** Regionalbanken

Versicherungsplattform (Investitionsniveau: €€)

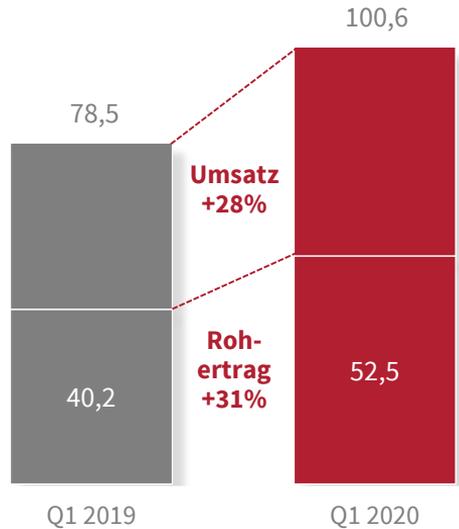
- Ausbau von Vertriebskapazitäten
- Kulturelle & technische **Integration** der Akquisitionen
- Ermöglichung der Skalierbarkeit der akquirierten Unternehmen

35
Mio. €

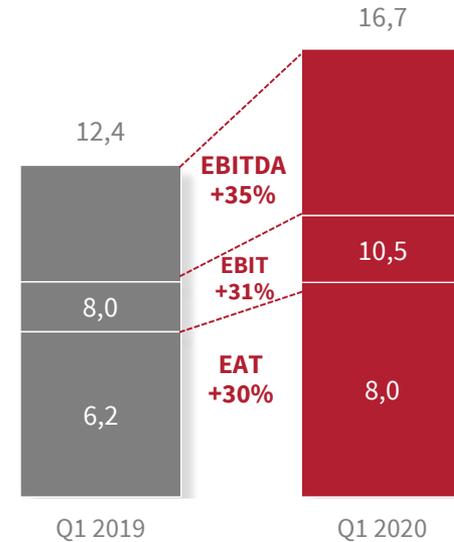
Hypoport-Gruppe wächst deutlich

Hypoport-Kennzahlen im Überblick

Wachstum (Mio. €)



Ergebnis (Mio. €)



Seit 20 Jahren ein Wachstumsunternehmen

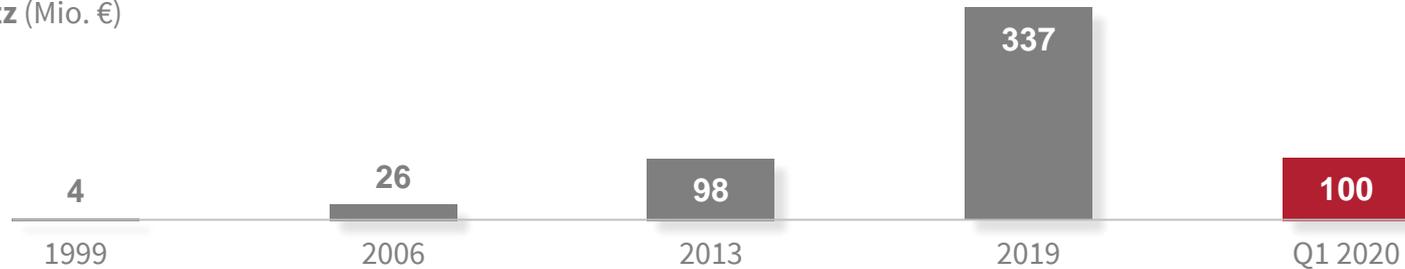
Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBITDA

Startup

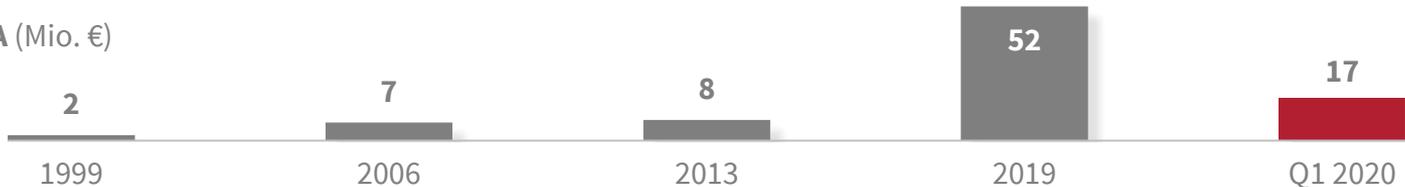
Etablierung trotz
Finanzkrise

Skalierung & Expansion

Umsatz (Mio. €)



EBITDA (Mio. €)



Inhalt

3. Erläuterung des Geschäftsverlaufs durch den Vorstand

Aktie & Investor Relations

Investment Highlights

+25% **UMSATZWACHSTUM**
CAGR 5 Jahre

1,9 **MODERATE VERSCHULDUNG**
Bruttoverschuldung
/ 12 M EBITDA

+33% **EBIT-ANSTIEG**
CAGR 5 Jahre

20+ **JAHRE**
Erfahrung in Plattform-
Geschäftsmodellen

10+ **AKQUISITIONEN**
in 5 Jahren

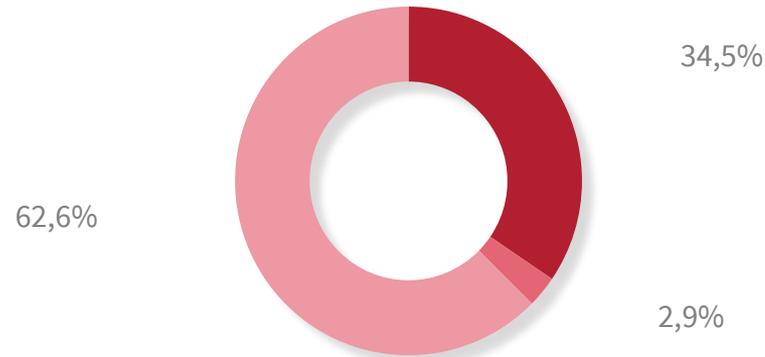
83% **UNSERER MITARBEITER**
sind zufrieden oder sogar
äußerst zufrieden mit
Hypoport als Arbeitgeber

Seit Jahren verlässliche Aktionärsstruktur

Übersicht Aktionärsstruktur

Aktionärsstruktur zum 31. Mai 2020

- Ronald Slabke (CEO)
- Eigene Aktien
- Streubesitz (davon > 3% Nicolas Schulmann, > 3% Union Investment, > 3% Ameriprise Financial)



Hypoports Investor Relations Tätigkeit

Investorentermine, professionelle Analysteneinschätzung, Auszeichnungen

Analyst	Empfehlung	Kursziel	Datum
Bankhaus Metzler	Halten	€335,00	13. Mai 2020
Berenberg	Kaufen	€390,00	11. Mai 2020
Commerzbank	Halten	€338,00	11. Mai 2020
Pareto Securities	Kaufen	€400,00	04. Juni 2020
Warburg	Kaufen	€395,00	18. Mai 2020

Index & Auszeichnungen

- SDAX
- Warburg 'Best Ideas 2019'
- Berenberg 'DACH Mid Caps Top Picks 2019'
- Sdk 'Unternehmen des Jahres 2017'

Datum	Termine 2020
Juli 2020	Plattformvolumen für Q2
03. August 2020	Q2 Ergebnis 2020

Jüngste IR Events

Roadshow (digital)	USA, Kanada	05/2020
Roadshow (digital)	DACH, UK	04/2020
Konferenz	London	03/2020
Konferenz	Lyon	01/2020
Konferenz	London	12/2019
Konferenz	Berlin	11/2019
Konferenz	Frankfurt	11/2019
Roadshow	Edinburgh	11/2019
Konferenz	München	09/2019
Roadshow	Paris	09/2019
Konferenz	Frankfurt	08/2019
Roadshow	Zürich	08/2019
Roadshow	London	08/2019
Konferenz	Hamburg	06/2019
Konferenz	Berlin	06/2019
Konferenz, Roadshow	New York, Chicago	05/2019
Konferenz	Warschau	04/2019
Roadshow	Kopenhagen, Helsinki	04/2019
Roadshow, Konferenz	Brüssel, Paris	04/2019
Roadshow	London	03/2019

Starker Anstieg des Aktienkurses

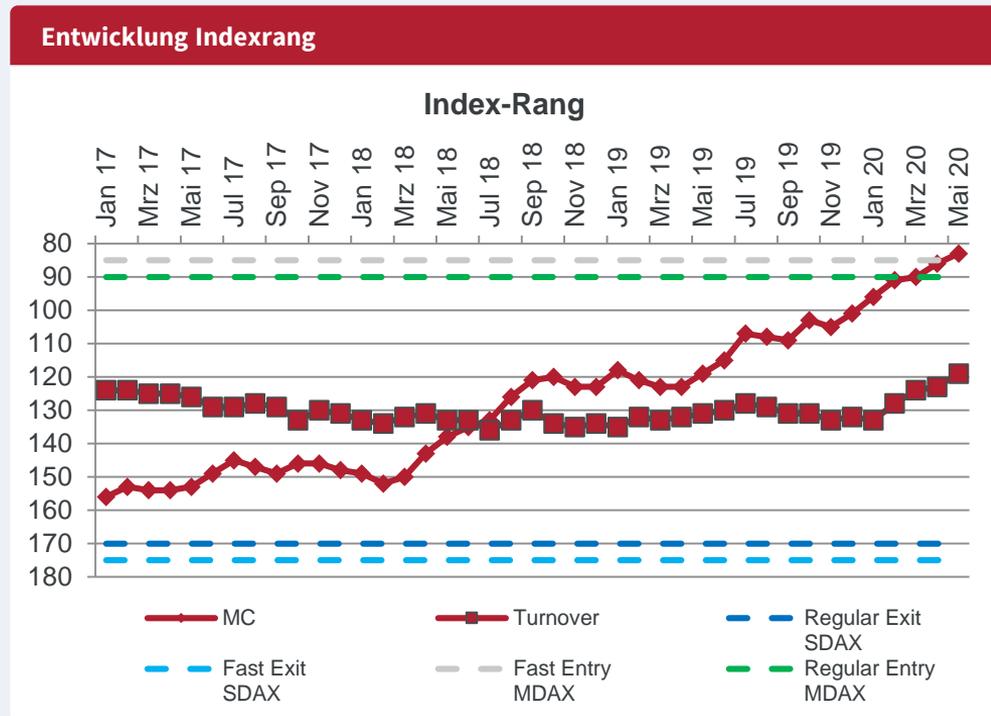
Aktienkurs seit Aufnahme SDAX (Tagesschlusskurs, Xetra, Euro)

— HYQ — SDAX



Hypoport als zukünftiger MDAX-Kandidat

Übersicht Indexzugehörigkeit



Kennzahlen Indexzugehörigkeit

KPI	Wert
Aktienanzahl	6.493.376
Aktienkurs 05. Juni 2020	400,00 €
Market Cap	2,60 Mrd. €
Indexrang Marktkapitalisierung Mai 2020 (Vormonat)	83 (86)
Handelsvolumen pro Tag	~4,5 Mio. €
Indexrang Handelsvolumen Mai 2020 (Vormonat)	119 (123)
Index aktuell	SDAX

Inhalt

1. Begrüßung durch den Versammlungsleiter
2. Eintritt in die Tagesordnung
3. Erläuterung des Umwandlungsplans durch den Vorstand
- 4. Generaldebatte**
5. Abstimmung

Inhalt

1. Begrüßung durch den Versammlungsleiter
2. Eintritt in die Tagesordnung
3. Erläuterung des Umwandlungsplans durch den Vorstand
4. Generaldebatte

5. Abstimmung

Kontakt

HYPOPORT SE

Heidestraße 8

10557 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 SE has endeavoured 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 to those anticipated by such statements.

This presentation is for information purposes only and does not constitute or form part of an offer or solicitation to acquire, subscribe to or dispose of any of the securities of HYPOPORT SE.

©HYPOPORT SE. All rights reserved.