

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2021

der HYPOPORT SE

Berlin, 4. März 2022

Inhalt

I. Wirtschaftsbericht

- 1. Geschäfts- und Rahmenbedingungen**
- 2. Ertragslage**
- 3. Vermögenslage**
- 4. Finanzlage**
- 5. Investitionen und Finanzierung**
- 6. Nicht bilanziertes Vermögen**
- 7. Mitarbeiter**
- 8. Marketing**
- 9. Vergütungsbericht**
- 10. Übernahmerechtliche Angaben**
- 11. Erklärung zur Unternehmensführung**

II. Risiko- und Chancenbericht

- 1. Integriertes Risikomanagementsystem**
- 2. Risikoarten**
 - Gesamtwirtschaftliche Risiken**
 - Branchen- und Umfeldrisiken**
 - Operative Risiken**
 - Finanzrisiken**
 - Strategische Risiken**
 - Sonstige Risiken**
 - Gesamtrisiko**
- 3. Angaben nach § 289 Abs. 4 HGB**
- 4. Einschränkende Hinweise**
- 5. Chancen**

III. Prognosebericht

I. Wirtschaftsbericht

1. Geschäfts- und Rahmenbedingungen

Geschäftsmodell und Strategie

Die Unternehmen der Hypoport-Gruppe digitalisieren durch ihre Geschäftsmodelle die deutsche Kredit-, Immobilien- und Versicherungswirtschaft. Dieses übergeordnete Ziel der gesamten Unternehmensgruppe verfolgen die jeweiligen Hypoport-Unternehmen durch Entwicklung von B2B-Technologieplattformen für diese drei Industrien (FinTech, PropTech, InsurTech). Dabei sind die Hypoport-Unternehmen in die vier voneinander profitierenden Segmente Kreditplattform, Privatkunden, Immobilienplattform und Versicherungsplattform gruppiert. Muttergesellschaft der Unternehmensgruppe ist die Hypoport SE mit Sitz in Lübeck. Ab 2021 konzentrieren sich die Hypoport SE auf ihre Aufgaben als Strategie- und Managementholding. Die Aufgaben der Shared Services für die Unternehmen des Hypoport Netzwerkes wurden in eine eigenständige Tochtergesellschaft (Hypoport Hub SE) überführt. Ziel der Strategie- und Managementholding Hypoport SE ist die Förderung und die Erweiterung ihres Netzwerkes aus Tochterunternehmen entlang von Wertschöpfungsketten und unter Nutzung von Synergien.

Grundlage der Konzernsteuerung ist ein jährlich ablaufender Strategieprozess, in dem die Ausrichtung des Konzerns hinsichtlich Zielmärkten, Positionierung, Technologien und Finanzkennzahlen festgelegt wird. Dieser Strategieprozess mündet in einen qualitativen und quantitativen Vierjahresplan. Die Gesamterlöse (Umsatz) und das Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit auf Konzernebene (EBIT) stellen als Summe der Geschäftsentwicklung in den einzelnen vier Segmenten die wesentlichen finanziellen Leistungsindikatoren im Hypoport-Konzern dar. Für die Hypoport SE als Strategie- und Managementholding ist seit 2021 das EBT, welches das Beteiligungsergebnis der Tochterfirmen enthält, der einzige finanzielle Leistungsindikator der Hypoport SE. Die bis 2020 noch existierende Steuerungsgröße Umsatz ist aufgrund der Entwicklung der Einzelgesellschaft Hypoport SE zu der Beteiligungsgesellschaft der Hypoport-Gruppe ohne eigene nennenswerte operative Tätigkeit nicht länger sinnvoll.

Die Kennzahlen werden monatlich überprüft und im Kreis des Managements besprochen. Mögliche Abweichungen vom Ziel werden so frühzeitig erkannt und falls angemessen durch geeignete Gegenmaßnahmen korrigiert.

Segment Kreditplattform

Mit Europace betreibt die Hypoport-Gruppe über die Tochtergesellschaften Hypoport Mortgage Market Ltd. (Immobilienkredite, Bausparen) und Europace AG (Ratenkredite, Kreditversicherungen) die größte Kreditplattform zum Abschluss von Finanzierungsprodukten für Privatkunden in Deutschland. Ein voll integriertes System vernetzt fast 800 Partner aus den Bereichen Banken, Versicherungen und Finanzvertriebe. Mehrere tausend Nutzer haben 2021 über 400.000 Transaktionen mit einem Volumen von über 100 Mrd. € über Europace abgewickelt.

Zusätzlich zu Europace gehören dem Segment Kreditplattform verschiedene auf Nutzergruppen spezialisierte Gesellschaften, die das weitere Wachstum von Europace fördern und von der Anbindung an Europace profitieren, an:

Zur Etablierung des Finanzierungsmarktplatzes innerhalb des genossenschaftlichen Bankensektors existiert als Joint Venture die GENOPACE GmbH an dem neben den initiiierenden Volksbanken aus Düsseldorf Neuss und Münster alle zentralen Verbundpartner (Münchener Hypothekenbank eG, R+V Lebensversicherung AG, DZ Hyp AG und Bausparkasse Schwäbisch Hall AG) als Gesellschafter beteiligt sind.

Die FINMAS GmbH ist ein gemeinsam mit der Finanz Informatik GmbH & Co. KG unterhaltenes Tochterunternehmen, welches Partner für den Finanzierungsmarktplatz innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe gewinnt.

Die Qualitypool GmbH stellt kleineren und mittelgroßen Finanzvertrieben Unterstützungsleistungen bei der Vermittlung von Baufinanzierungsdarlehen, Bausparlösungen und Ratenkrediten, mittels Europace zur Verfügung.

Die Starpool Finanz GmbH – ein Joint Venture mit der DSL Bank, einer Niederlassung der Deutschen Bank AG – stellt eng mit unserem Partner verbundenen Finanzvertrieben den Marktplatz Europace, ergänzt um Packaging-Dienstleistungen, zur Verfügung.

Die BAUFINEX GmbH, ein gemeinsam mit der Bausparkasse Schwäbisch Hall gegründetes Tochterunternehmen stellt einen Marktplatz zur Verfügung, der sich an kleine Vermittler von Baufinanzierungen der genossenschaftlichen Finanzgruppe richtet.

Die Dr. Klein Ratenkredit GmbH unterstützt als Spezialist ihre angeschlossenen Bankpartner beim white-label Vertrieb von Konsumentenkrediten.

Die REM Capital AG ist ein auf die Erschließung komplexer öffentlicher Fördermittel für Unternehmen und die Finanzierung des deutschen Mittelstandes spezialisiertes Beratungsunternehmen.

Innerhalb der im Sommer 2019 gegründeten FUNDINGPORT GmbH wird ein Finanzierungsmarktplatz für Firmenkunden (Corporate Finance) aufgebaut. Erste Funktionalitäten des Marktplatzes wurden bereits in den Betrieb genommen.

Segment Privatkunden

Die Gesellschaften innerhalb des Segments Privatkunden befassen sich schwerpunktmäßig mit der Vermittlung von Produkten für private Wohnimmobilienfinanzierungen an Verbraucher in Deutschland. Hierfür ist die Hypoport-Gruppe durch die Tochtergesellschaften Dr. Klein Privatkunden AG und Vergleich.de Gesellschaft für Verbraucherinformation mbH am Markt vertreten. Neben dem schwerpunktmäßigen Vertrieb von Produkten der Immobilienfinanzierungen an Verbraucher bieten die Gesellschaften des Segments ihren Kunden diverse Finanzprodukte aus den Kategorien Konsumentenkredite, Versicherungen und einfache Bankprodukte (z. B. Tagesgeldkonten) an.

Interessenten werden über das Internet gewonnen, die anschließende Beratung erfolgt über Onlinetools, am Telefon und vor allem durch das Dr. Klein Franchisesystem mit qualifizierten Beratern vor Ort. Hierbei wählt der Berater unter Nutzung der Konzernplattformen Europace und Smart Insur jeweils aus einem breiten Angebot aller relevanten Bank- und Versicherungsunternehmen die für den Kunden besten Produkte aus. Diese von Produkthanbietern unabhängige und ganzheitliche Beratung bietet dem Verbraucher Vorteile in Bezug auf die Quantität und Qualität der Produktauswahl sowie die Effizienz des Beratungsprozesses.

Segment Immobilienplattform

Das Segment Immobilienplattform bündelt alle immobilienbezogene Aktivitäten der Hypoport-Gruppe mit dem Ziel der Digitalisierung von Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung von Immobilien. Zielgruppe sind die Immobilienmakler der Kreditwirtschaft, die Immobilienfinanzierer und die Wohnungswirtschaft.

Die FIO SYSTEMS AG bietet bankverbundenen Immobilienmaklern und großen Maklerorganisationen in Deutschland eine umfassende Plattform für die komplette Digitalisierung ihres Geschäftsbetriebs. FIO bietet zusätzlich Software-as-a-Service-Lösungen für den Zahlungsverkehr von Wohnungsunternehmen und das Versicherungsschadensmanagement.

Die Value AG übernimmt deutschlandweit für die Kredit- und Immobilienwirtschaft Dienstleistungen im Rahmen der Immobilienbewertung. In Kombination mit der Maklersoftware von FIO und der Europace Plattform entsteht somit ein medienbruchfreier Prozess für Kaufen, Bewerten und Finanzieren von Wohnimmobilien in Deutschland.

Die Dr. Klein Wowi Finanz AG berät bei der Finanzierung und Versicherung des Mietwohnungsbestandes der überwiegend kommunalen und genossenschaftlichen Wohnungswirtschaft in Deutschland.

Die Dr. Klein Wowi Digital AG unterstützt mit branchenspezifischen Beratungsangeboten und Plattformlösungen für die Bestandsverwaltung die Digitalisierung der Unternehmen der Wohnungswirtschaft.

Die Tochtergesellschaft Hypoport B.V. unterstützt vom Standort Amsterdam aus Banken bei der Analyse und dem Reporting von verbrieften Immobilienkreditportfolien.

Segment Versicherungsplattform

Das Segment Versicherungsplattform vereint alle Aktivitäten der Hypoport-Gruppe in der Versicherungstechnologie. Hierfür entwickelt und betreibt die Smart InsurTech AG eine voll integrierte Plattform für den Vertrieb und die Verwaltung von Versicherungsprodukten – Smart Insur. Die modular aufgebaute Plattform umfasst eine breite Unterstützung der branchenüblichen Vertriebs- und Verwaltungsprozesse von der Beratungsunterstützung, über Vergleichsmodule bis zum Bestandsverwaltung für Versicherungsmakler und Mehrfachagenten.

Zusätzlich stellen die Qualitypool GmbH (Bereich Versicherung) und weitere Vertriebservicegesellschaften kleineren und mittelgroßen Finanzvertrieben Unterstützungsleistungen bei der Vermittlung von Versicherungen zur Verfügung. Ab 2022 wird die vollständig erworbene AmexPool AG zum weiteren Wachstum von Qualitypool beitragen (vgl. Angaben zum Nachtragsbericht) .

Die ePension GmbH & Co. KG bietet eine digitale Plattform für die Verwaltung betrieblicher Vorsorgeprodukte an. Mit ihrer 100%igen Tochter E & P Pensionsmanagement GmbH tritt sie auch im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge als Dienstleistungsunternehmen für Arbeitgeber und deren Belegschaften auf.

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Das branchenspezifische Marktumfeld der Hypoport-Gruppe, die Kredit-, Wohnungs- und Versicherungswirtschaft in Deutschland, ist traditionell autark gegenüber der allgemeinen Konjunkturentwicklung. Lediglich die allgemeinwirtschaftlichen Kennziffern Bruttoinlandsprodukt („BIP“) und Zinsniveau bzw. die Inflationsrate, haben neben den unten genannten branchenspezifischen Kennzahlen (siehe Textabschnitt „Branchenverlauf“) in den vergangenen Jahren einen gewissen Einfluss auf die Finanzierungs- und Versicherungsbereitschaft der Verbraucher bzw. der Wohnungswirtschaft gehabt.

Bis 2019 wuchs die deutsche Wirtschaft zehn Jahre in Folge. Es handelt sich um die längste Wachstumsphase im wiedervereinten Deutschland. In 2020 sank das Bruttoinlandsprodukt aufgrund der Auswirkungen der gesundheitspolitisch veranlassten Maßnahmen zur Eindämmung des Corona-Virus um 4,6% gegenüber dem Vorjahr. Für 2021 stieg das BIP nach vorläufigen Berechnungen um 2,7% gegenüber 2020 an. Im Vergleich zum Jahr 2019, dem Jahr vor Beginn der Corona-Pandemie, war das BIP 2021 somit noch um 2,0% niedriger. Gründe für eine nicht

deutlich stärker gestiegene Wirtschaftsleistung waren die teilweise Konsumzurückhaltung von Verbrauchern und Ressourcenknappheit durch strapazierte Lieferketten im produzierenden Gewerbe.

Der Anstieg der Verbraucherpreise in Deutschland betrug im Jahr 2020 0,5% und lag damit deutlich unter der Zielvorgabe der Europäischen Zentralbank. Im ersten Halbjahr 2021 stieg sie schrittweise an und lag ab Frühling leicht und ab Sommer 2021 deutlich oberhalb der Zielvorgabe der Europäischen Zentralbank. Für die gesamte Euro-Zone ergibt sich ein vergleichbares Bild.

Im Juli 2021 kündigte die EZB eine leichte Aufweichung ihren Inflationsziels an und bekräftigte im weiteren Jahresverlauf immer wieder ein Festhalten an ihrer Niedrigzinspolitik. Diese Geldpolitik verbunden mit der Erwartung der Märkte einer zukünftigen Straffung führten zum Jahresende zu einem leichten Zinsanstieg.

Branchenverlauf

Die operativ tätigen Tochtergesellschaften innerhalb der Hypoport-Gruppe werden in vier Segmente eingeordnet: Kreditplattform, Privatkunden, Immobilienplattform und Versicherungsplattform.

Die Gesellschaften innerhalb der ersten beiden Segmente Kreditplattform und Privatkunden befassen sich hauptsächlich mit der Vermittlung von Finanzprodukten für private Wohnimmobilienfinanzierungen bzw. mit der Entwicklung von Technologieplattformen für diese Tätigkeit sowie nahestehender Dienstleistungen. Folglich ist das relevante Branchenumfeld die Kreditwirtschaft für deutsche Wohnimmobilien (vgl. Textabschnitt „Kreditwirtschaft für Wohnimmobilien“).

Das Segment Immobilienplattform befasst sich mit der Vermarktung, Bewertung, Finanzierung und Verwaltung von Wohnimmobilien. Das Wohnungstransaktionsvolumen in Deutschland stellt für dieses Segment den bestmöglichen Referenzmarkt dar, weil diese Kennzahl maßgeblich für die Entwicklung der adressierten Geschäftsprozesse ist.

Das vierte Segment, Versicherungsplattform, bietet Softwarelösungen für klassische Vertriebsorganisationen und junge B2C InsurTech-Unternehmen an. Damit ist die Entwicklung der deutschen Versicherungswirtschaft das relevante operative Marktumfeld für dieses Segment.

Wohnungsmarkt in Deutschland

Dem Branchenumfeld Kreditwirtschaft für deutsche Wohnimmobilien (Segment Kreditplattform und Segment Privatkunden) sowie dem Branchenumfeld Wohnungstransaktionsvolumen (Segment Immobilienplattform) liegt der deutsche Wohnimmobilienmarkt zugrunde. Dieser entwickelt sich seit Jahren positiv. Er wird dabei im Wesentlichen von fünf Langfristfaktoren beeinflusst:

1. die Netto-Zuwanderung nach Deutschland,
2. eine höhere Lebenserwartung,
3. steigende Anzahl von Single-Haushalten
4. dem höheren Flächenbedarf aufgrund von Homeoffice-Tätigkeit sowie
5. der Wunsch nach Unabhängigkeit vom immer schwächeren Mietmarkt

Die vier erstgenannten Langfristfaktoren bewirken eine seit Jahren steigende Nachfrage von Verbrauchern nach Wohnraum in Deutschland. Auf der Angebotsseite führen Regulierungen für den Wohnungsbau sowie eine Knappheit an Bauressourcen zu einer nur mäßigen Neubautätigkeit. Aus diesen zwei Entwicklungen leitet sich folglich ein Nachfrageüberhang ab, der - je nach Experteneinschätzung - besonders in den Metropolregionen auf eine bis zwei Millionen Wohneinheiten beziffert wird. Der Nachfrageüberhang trifft auf einen engen und stark regulierten Mietmarkt und führt in der Konsequenz zu steigenden Immobilienpreisen, zu einem steigenden Wohnungstransaktionsvolumen (vgl. folgenden Textabschnitt „Wohnungstransaktionsvolumen“) und einem steigenden Volumen der Wohnimmobilienfinanzierungen für Privatpersonen (vgl. Textabschnitt „Kreditwirtschaft für Wohnimmobilien“ auf Seite 9).

Wohnungstransaktionsvolumen (Marktumfeld Segment Immobilienplattform)

Auf der Grundlage der Bundesbankdaten zum Neugeschäftsvolumen für private Immobilienfinanzierungen, der von Europace gewonnenen Daten, sowie einer Studie der GEWOS¹ schätzt die Hypoport-Gruppe das private Wohnungstransaktionsvolumen in Deutschland im Jahr 2021 auf rund 235 Mrd. €. Der Anstieg von ca. 8% gegenüber dem Vorjahr ist hierbei durch einen starken Anstieg der Immobilienpreise getrieben, da die Anzahl der Immobilientransaktionen leicht rückläufig war. So stieg der EPX-Hauspreisindizes von Europace in 2021 um 13% von 188 auf 213 Punkte an. Durch die auch in 2021 aufgrund der zur Bekämpfung des Corona-Virus verhängten Kontaktsperrern entstandenen Anzahl von Wohnimmobilientransaktionen wurde das Wachstum des Wohnungstransaktionsvolumens gebremst. Aufgrund der erläuterten Überkompensation durch die gestiegenen Immobilienpreise war dieser negative Einfluss auf das Wohnungstransaktionsvolumen jedoch begrenzt.

¹ „IMA® info 2021 Immobilienmarkt Deutschland“, GEWOS

Kreditwirtschaft für Wohnimmobilien (Marktumfeld Segmente Kreditplattform und Privatkunden)

Die Kreditwirtschaft für Wohnimmobilien in Deutschland wird durch verschiedene branchenspezifische Faktoren beeinflusst. Vorrangig zu nennen sind folgende drei Faktoren:

- Entwicklung des Wohnimmobilienmarktes,
- aufsichtsrechtliche und regulatorische Anforderungen für Vermittler und Produktgeber von Wohnimmobilienkrediten,
- Zinsniveau für Immobilienfinanzierungen

Für die Entwicklung des ersten Faktors verweisen wir auf die vorherigen Textabschnitte „Wohnungsmarkt in Deutschland“ sowie „Wohnungstransaktionsvolumen“.

Beim zweiten Faktor kommt es seit Jahren zu einer systematischen Ausweitung der europäischen und nationalen Regulierung den Finanzdienstleistungsmarkt in Deutschland, oft mit dem Ziel des Verbraucherschutzes. Insbesondere Banken und Versicherungen werden veranlasst, wesentliche Ressourcen für die Umsetzung von Gesetzen und Richtlinien zu verwenden. Da diese Ressourcen alternativ für die Stärkung der operativen Entwicklung eingesetzt werden könnten, hemmen diese Regularien die Marktdynamik. Im Jahr 2021 gab es keine wesentlichen zusätzlichen regulatorischen Eingriffe.

Der dritte Faktor, die kurzfristige Zinsentwicklung spielt für Entscheidungen zum Immobilienerwerb von Verbrauchern eher eine nachgelagerte Rolle. Für diese Gruppe ist die besser passende Immobilie, zum richtigen Zeitpunkt, für einen finanzierbaren Preis wichtiger als die Höhe der aktuellen Finanzierungszinsen. Zudem kann man davon ausgehen, dass die langfristige Zinsentwicklung und die Höhe von Immobilienpreisen in einer balancierenden Wechselwirkung stehen.

Aus dem Zusammenspiel der vorgenannten Faktoren ergab sich laut Deutscher Bundesbank² in 2021 ein Anstieg des Neugeschäftsvolumens für private Immobilienfinanzierungen (Bundesbank-Zeitreihe BBK01.SUD231) von 3,9% auf 284,0 Mrd. € gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 273,4 Mrd. €.

² Bundesbank unter
https://www.bundesbank.de/dynamic/action/de/statistiken/zeitreihen-datenbanken/zeitreihen-datenbank/723452/723452?tsId=BBK01.SUD231&statisticType=BBK_ITS&tsTab=0

Versicherungsmarkt (Marktumfeld Segment Versicherungsplattform)

Infolge seiner regelmäßigen Beitragszahlungen und der kalkulierbaren Auszahlungen von Versicherungsleistungen aufgrund der Vielzahl an Einzelverträgen nehmen naturgemäß kurzfristig Veränderungen in der Versicherungswirtschaft (Erstversicherung) einen untergeordneten Stellenwert ein.

Für das Geschäftsjahr 2021 stiegen die Bruttobeiträge um 1,1% auf 223 Mrd. € an. Der Anstieg lag damit deutlich unterhalb der Inflationsrate. Die Entwicklung fiel hierbei unterschiedlich aus. Während das Volumen des größten Bereichs Lebensversicherungen durch das niedrige Zinsniveau bzw. regulatorische Eingriffe des Gesetzgebers um 1,4% sank, stieg das Beitragsvolumen der privaten Krankenversicherung um 5,0% und das der Schadens- und Unfallversicherung um 2,2%

Diese Entwicklung zeigt einerseits erneut die Robustheit des Deutschen Versicherungsmarktes gegen allgemeinwirtschaftliche Krisen wie der Corona-Pandemie. Andererseits belegt sie auch, dass es sich nicht um eine real wachsende Industrie handelt.

2. Ertragslage

	2021		Vorjahr		Veränderung T€
	T€	%	T€	%	
Umsatzerlöse	7.806	88,5	18.161	95,7	-10.355
Sonstige betriebliche Erträge	1.014	11,5	824	4,3	190
Betriebsleistung	8.820	100,0	18.985	100,0	-10.165
Materialaufwand	0	0,0	-6.749	-35,5	6.749
Personalaufwand	-12.496	-141,7	-15.794	-83,2	3.298
Planmäßige Abschreibungen	-580	-6,6	-1.143	-6,0	563
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-17.735	-201,1	-16.051	-84,5	-1.684
Betriebsergebnis (EBIT)	-21.991	-249,3	-20.752	-109,2	-1.239
Finanzergebnis	43.631	494,7	43.260	227,9	371
Geschäftsergebnis (EBT)	21.640	245,4	22.508	118,6	-868
Laufende Ertragsteuern	-3.801	-43,1	-4.614	-24,3	813
Sonstige Steuern	-16	-0,2	-6	0,0	-10
Latente Steuern	874	9,9	-608	-3,2	1.482
Jahresüberschuss	18.697	212,0	17.280	91,0	1.417

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2021 hat sich der Umsatz der Hypoport SE als Strategie- und Managementholding des Konzerns um 57% von 18,2 Mio. € auf 7,8 Mio. € reduziert. Der Rückgang der Umsatzerlöse erklärt sich durch die Auslagerung der zentralen Verwaltungsdienst-, Service- und Beratungsleistungen (Shared Services für die Unternehmen des Hypoport Netzwerkes) in die 100%ige

Tochtergesellschaft Hypoport hub SE. Die Umsatzerlöse der Hypoport SE im Geschäftsjahr 2021 enthalten im Wesentlichen mit 6,4 Mio. € (Vorjahr: 4,7 Mio. €) weiterverrechnete Mietaufwendungen an Unternehmen der Hypoport-Gruppe.

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten im Wesentlichen Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 0,5 Mio. € (Vorjahr: 0,4 Mio. €) und Erträge aus dem Kfz-Anteil der Mitarbeiter in Höhe von 0,2 Mio. € (Vorjahr: 0,2 Mio. €).

Der Materialaufwand für bezogene Leistungen, der im Rahmen der internen Leistungsverrechnung an die Unternehmen der Hypoport-Gruppe im Vorjahr weiterverrechnet wurde, entfällt aufgrund der oben angeführten Auslagerung der Shared Services.

Die Personalaufwendungen verringerten sich um 3,3 Mio. € infolge des oben dargestellten Übergangs von Mitarbeitern in die Hypoport hub SE.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2021 T€	Vorjahr T€	Veränderung T€
Betriebsaufwendungen	11.739	7.935	3.804
Vertriebsaufwendungen	132	258	-126
Verwaltungsaufwendungen	4.828	6.686	-1.858
Sonstige Personalaufwendungen	155	464	-309
Sonstige Aufwendungen	881	708	173
	17.735	16.051	1.684

Die Betriebsaufwendungen resultieren im Wesentlichen aus Mietaufwendungen für Gebäude von 10,2 Mio. € (Vorjahr: 5,4 Mio. €), welche aufgrund von nichtgenutzter Bürofläche durch die Tochterunternehmen im Zuge der verstärkten Homeoffice-Tätigkeit in der Corona-Pandemie von der Hypoport SE übernommen wurden. Bei den Vertriebsaufwendungen handelt es sich vorwiegend um Werbe- und Reisekosten in Höhe von 0,1 Mio. € (Vorjahr: 0,3 Mio. €). Die Verwaltungsaufwendungen beinhalten hauptsächlich Rechts- und Beratungskosten in Höhe von 2,6 Mio. € (Vorjahr: 2,9 Mio. €) und IT-Aufwendungen von 1,2 Mio. € (Vorjahr: 2,7 Mio. €). Die zusätzlichen Personalaufwendungen betreffen vor allem Fortbildungskosten mit 0,1 Mio. € (Vorjahr: 0,3 Mio. €).

Das Finanzergebnis betrug 43,6 Mio. € (Vorjahr: 43,3 Mio. €) und setzt sich wie folgt zusammen:

	2021 T€	Vorjahr T€	Veränderung T€
Finanzerträge			
Erträge aus Beteiligungen	8.819	8.480	339
Erträge/Aufwendungen aus Ergebnisabführungsverträgen	34.574	34.857	-283
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	1.831	1.630	201
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	304	250	54
	45.528	45.217	311
Finanzaufwendungen			
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1.897	1.957	-60
	1.897	1.957	-60
	43.631	43.260	371

Die Erträge aus Beteiligungen beinhalten die phasengleiche Vereinnahmung der Dividende der Hypoport Mortgage Market Ltd. mit 8,8 Mio. €.

Die Erträge und Verluste aufgrund von Ergebnisabführungsverträgen resultieren aus den Ergebnisabführungsverträgen und freiwilligen Verlustübernahmen mit der Dr. Klein Privatkunden AG (Ertrag: 35,9 Mio. €), der Vergleich.de Gesellschaft für Verbraucherinformation mbH (Ertrag: 0,8 Mio. €), der Dr. Klein Wowi Finanz AG (Ertrag: 2,5 Mio. €), der Dr. Klein Ratenkredit GmbH (Ertrag: 4,6 Mio. €), der Hypoport Holding GmbH (Verlust: 0,4 Mio. €), der Qualitypool GmbH (Ertrag: 1,4 Mio. €), der Value AG (Verlust: 6,3 Mio. €), der FIO SYSTEMS AG (Verlust: 3,3 Mio. €), der Future Finance SE (Verlust: 0,01 Mio. €), der Maklaro GmbH (Verlust: 0,7 Mio. €) und der Vergleich.de Versicherungsservice GmbH (Verlust: 0,01 Mio. €).

Die Finanzaufwendungen betragen nahezu unverändert 1,9 Mio. € und umfassen im Wesentlichen die Zinsaufwendungen für Kredite von Finanzinstituten.

Das Geschäftsergebnis (EBT) der Hypoport SE wird im Wesentlichen von den Erträgen aus Beteiligungen und aus Ergebnisabführungen von Tochterunternehmen sowie den Aufwendungen für die als Strategie- und Managementholding geprägt. Im Vorjahr hatten die Umsätze der nun ausgelagerten Hypoport hub SE aus Shared Services für die Unternehmen des Hypoport Netzwerkes noch eine gewisse Auswirkung auf das EBT der Hypoport SE. Aufgrund des Umsatzrückgangs nach Auslagerung der Hypoport hub SE und aufgrund gesteigerter Personalaufwendungen und sonstiger betrieblicher Aufwendungen der Strategie- und Managementholding reduzierte sich das EBT leicht um 4% auf 21,6 Mio. € (Vorjahr: 22,5 Mio. €). Das prognostizierte prozentual niedrige zweistellige Wachstum des Geschäftsergebnisses (EBT) konnte somit nicht erreicht werden. Aufgrund geringerer Steueraufwendungen erhöhte sich der Jahresüberschuss trotz leicht gesunkenem EBT auf 18,7 Mio. € (Vorjahr: 17,3 Mio. €).

3. Vermögenslage

Die nachfolgende Erläuterung zum Vermögens- und Kapitalaufbau der Hypoport SE am 31. Dezember 2021 erfolgt anhand der nach Liquiditätsgesichtspunkten zusammengefassten Bilanzzahlen. Innerhalb von zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag fällige Teilbeträge der Forderungen und Verbindlichkeiten werden dabei als kurzfristig behandelt, alle anderen - soweit nicht besonders vermerkt - als mittel- und langfristig.

VERMÖGEN	31.12.2021		Vorjahr		Veränderung T€
	T€	%	T€	%	
Immaterielle Vermögensgegenstände	74	0,0	486	0,2	-412
Sachanlagen	3.778	1,1	4.244	1,3	-466
Finanzanlagen	255.562	76,3	239.067	76,1	16.495
Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	259.414	77,4	243.797	77,5	15.617
Kundenforderungen	10	0,0	32	0,0	-22
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	65.349	19,6	63.348	20,1	2.001
Forderungen gegen Beteiligungsunternehmen	1.505	0,4	1.280	0,4	225
Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände und Rechnungsabgrenzungsposten	1.523	0,5	923	0,3	600
Flüssige Mittel	7.148	2,1	5.328	1,7	1.820
Kurzfristig gebundenes Vermögen	75.535	22,6	70.911	22,5	4.624
Vermögen insgesamt	334.949	100,0	314.708	100,0	20.241
KAPITAL					
Gezeichnetes Kapital	6.493	1,9	6.493	2,1	0
Eigene Anteile	-193	-0,1	-193	-0,1	0
Kapitalrücklage	66.925	20,0	65.773	20,9	1.152
Gewinnrücklagen	7	0,0	7	0,0	0
Bilanzgewinn	129.734	38,7	111.027	35,3	18.707
Eigenkapital	202.966	60,6	183.107	58,2	19.859
Mittel- und langfristige Bankschulden	95.997	28,7	93.146	29,6	2.851
Passive latente Steuern	3.746	1,1	4.619	1,5	-873
Mittel- und langfristiges Fremdkapital	99.743	29,8	97.765	31,1	1.978
Kurzfristige Rückstellungen	3.315	1,0	4.189	1,3	-874
Kurzfristige Bankschulden	15.887	4,7	13.862	4,4	2.025
Lieferantenschulden	567	0,2	460	0,1	107
Verbindlichkeiten gegenüber verb. Unternehmen	10.652	3,2	14.459	4,6	-3.807
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.819	0,5	866	0,3	953
Kurzfristiges Fremdkapital	32.240	9,6	33.836	10,7	-1.596
Kapital insgesamt	334.949	100,0	314.708	100,0	20.241

Bei einer um 6% auf 334,9 Mio. € gestiegenen Bilanzsumme ergaben sich lediglich leichte Veränderungen in der Vermögens- und Kapitalstruktur.

Das mittel- und langfristig gebundene Vermögen erhöhte sich um 6% auf 259,4 Mio. €. Wesentlicher Treiber war die Zunahme der Finanzanlagen aufgrund der Ausgabe von Darlehen an verbundene Unternehmen.

Der 7%ige Anstieg des kurzfristig gebundenen Vermögens auf 75,5 Mio. € betrifft im Wesentlichen gestiegenen Forderungen gegen verbundene Unternehmen (+2,0 Mio. €) sowie höhere Liquidität (+1,8 Mio. €).

Das Eigenkapital erhöhte sich um 11% auf 203,0 Mio. € hauptsächlich durch den Jahresüberschuss von 18,7 Mio. €. Die Eigenkapitalquote der Gesellschaft erhöhte sich von 58,2% auf 60,6%.

Der Anstieg des langfristigen Fremdkapitals um 2% auf 99,7 Mio. € ergibt sich aus leicht gestiegenen langfristigen Bankschulden.

Das kurzfristige Fremdkapital verringerte sich um 5% auf 32,2 Mio. €. Hauptursache waren gesunkene Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und leicht geringere kurzfristige Rückstellungen.

Der Anstieg der gesamten Bankschulden (kurzfristig sowie mittel- und langfristig) um 4,9 Mio. € auf 111,9 Mio. € resultiert aus den planmäßigen Tilgungen von 15 Bankdarlehen in Höhe von zusammen 15,1 Mio. € und der Aufnahme von zwei Darlehen in Höhe von insgesamt 20,0 Mio. €.

4. Finanzlage

Die Stichtagsliquidität hat sich wie folgt entwickelt:

	31.12.2021 T€	31.12.2020 T€	Veränderung T€
Kurzfristig fällige Fremdmittel	32.240	33.836	-1.596
Flüssige Mittel	7.148	5.328	1.820
	25.092	28.508	-3.416
übriges kurzfristig gebundenes Vermögen	68.387	65.583	2.804
Überdeckung	43.295	37.075	6.220

Das Deckungsverhältnis von mittel- und langfristig gebundenen Vermögenswerten und mittel- und langfristigem Kapital zeigt die nachstehende Übersicht:

	31.12.2021 T€	31.12.2020 T€	Veränderung T€
Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	259.414	243.797	15.617
Eigenkapital	202.966	183.107	19.859
	56.448	60.690	-4.242
Mittel- und langfristiges Fremdkapital	99.743	97.765	1.978
Überdeckung	43.295	37.075	6.220

Die kurzfristig fälligen Fremdmittel von 32,2 Mio. € (Vorjahr: 33,8 Mio. €) sind zu 234% (Vorjahr: 210%) durch das kurzfristige Vermögen gedeckt.

Das mittel- und langfristig gebundene Vermögen ist zu 78% (Vorjahr: 75%) durch das Eigenkapital finanziert.

Im Vergleich zum Vorjahr ergeben sich folgende Bilanzrelationen:

		31.12.2021	31.12.2020
Eigenkapital	: Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	78,2 : 100	75,1 : 100
Eigen- und langfristiges Fremdkapital	: Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	116,7 : 100	115,2 : 100
Mittel- und langfristig gebundenes Vermögen	: Gesamtvermögen	77,4 : 100	77,5 : 100
Eigenkapital	: Gesamtkapital	60,6 : 100	58,2 : 100
Eigenkapital	: Fremdkapital	153,8 : 100	139,1 : 100

Zur Darstellung von Herkunft und Verwendung der Finanzmittel sowie zur Offenlegung der Entwicklung der finanziellen Lage während des abgelaufenen Geschäftsjahres haben wir die Kapitalflussrechnung herangezogen. Die nachstehende Kapitalflussrechnung ist eine komprimierte Fassung des DRS 21 und zeigt Mittelzufluss und -abfluss nach Art der Tätigkeit (Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit).

	2021 T€	Vorjahr T€
Betriebsergebnis (EBIT)	-21.991	-20.795
Abschreibungen / Zuschreibungen auf Gegenstände des immateriellen Anlagevermögens und des Sachanlagevermögens	580	1.143
Zunahme der Rückstellungen	969	488
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen / Erträge	1.964	240
Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	0	43
Auszahlungen für Ertragsteuern	-5.587	-4.923
Zunahme / Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-2.748	-1.717
Zunahme / Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-3.621	-2.250
Mittelabfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	-30.434	-27.771
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen / Sachanlagevermögen	-588	-4.056
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	4.879	50
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-20.488	-27.652
Erhaltene Zinsen	2.135	1.880
Erhaltene Dividenden und Ergebnisabführungen	43.337	33.030
Mittelzufluss aus der Investitionstätigkeit	29.275	3.252
Abgabe eigener Aktien	0	14.535
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	20.000	30.000
Auszahlung aus der Tilgung von Finanzkrediten	-15.124	-13.862
Gezahlte Zinsen	-1.897	-1.957
Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit	2.979	28.716
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	1.820	4.197
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	5.328	1.131
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	7.148	5.328

Die Mittelzuflüsse aus der Finanzierungstätigkeit von 3,0 Mio. € und aus der Investitionstätigkeit von 29,3 Mio. € konnten den Mittelabfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit von 30,4 Mio. € kompensieren. Entsprechend erhöhte der Bestand an liquiden Mitteln zum 31. Dezember 2021 um 1,8 Mio. € auf 7,1 Mio. €. Der Finanzmittelfonds am Ende der Periode setzt sich ausschließlich aus Kassenbeständen und Guthaben bei Kreditinstituten zusammen.

Zusätzlich verfügt die Gesellschaft gemeinsam mit drei Tochterunternehmen über zum Bilanzstichtag nicht in Anspruch genommene Kreditlinien von 6,0 Mio. €.

Zum Bilanzstichtag bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen aus mehrjährigen Miet- und Leasingverträgen in Höhe von insgesamt 59,8 Mio. €. Von den gesamten sonstigen finanziellen Verpflichtungen sind 5,2 Mio. € innerhalb eines Jahres, im Zeitraum von 1 bis 5 Jahren 20,8 Mio. € und 33,8 Mio. € nach mehr als 5 Jahren fällig.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage:

Die Geschäftsentwicklung der Hypoport SE war insgesamt zufriedenstellend. Die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr positiv entwickelt. Dies berücksichtigt auch Erkenntnisse nach dem Ende des Geschäftsjahres.

5. Investitionen und Finanzierung

Die wesentliche Investition des Geschäftsjahres 2021 betrafen Investitionen in Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie in externe Software.

Die Investitionen wurden sowohl aus dem operativen Cashflow als auch durch Darlehnsaufnahmen finanziert.

6. Nicht bilanziertes Vermögen

Die Hypoport SE verfügt zum Bilanzstichtag über 192.961 eigene Aktien mit einem Kurswert zum 31.12.2021 von ca. 99 Mio. €. Diese Aktien kann sie zur Bedienung von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen und zur Finanzierung von Akquisitionen einsetzen.

Ein nur zum Teil in unseren Tochtergesellschaften bilanzierter Vermögenswert stellen die selbst geschaffenen Softwarelösungen für die z. B. Abwicklung von Finanzierungstransaktionen, die Verwaltung von Versicherungsbeständen sowie Vermarktung, Verwaltung und Bewertung von Immobilien dar.

Die Tochtergesellschaften im Segment Privatkunden gewinnen im Rahmen ihrer Vermittlungstätigkeit Erkenntnisse über die Vermögens- und Einkommenssituation ihrer Kunden sowie über die abgeschlossenen Finanzdienstleistungsprodukte.

Dieser Kunden- und Vertragsbestand stellt einen nicht bilanzierten Vermögenswert dar, da diese Informationen zukünftig für einen bedarfsgerechten Vertrieb weiterer Finanzdienstleistungsprodukte beim gleichen Kunden genutzt werden können.

Somit kann sich insbesondere Dr. Klein z.B. bei abgeschlossenen Immobilienfinanzierungen rechtzeitig vor dem Ablauf der ursprünglich vermittelten Zinsbindung beratend in die Prolongation oder Umfinanzierung einschalten und kann hierfür vom Produkthanbieter erneut eine Provision erhalten.

In den Segmenten Kreditplattform und Versicherungsplattform stellen die Tochtergesellschaften mehreren tausend Finanzberatern Plattformen zum Betrieb ihres Immobilienfinanzierungs-, Bauspar-, Ratenkredit- und Versicherungsgeschäftes zur Verfügung. Auf diesen Plattformen wird eine erhebliche Vertriebskraft vereint, was wiederum eine hohe Anziehungskraft auf weitere Produkthanbieter mit gleichen oder verwandten Produkten ausübt. Diese zukünftige potenzielle Steigerung des Produktangebots ermöglicht zusätzliche Transaktionen auf den Marktplätzen und stellt einen nicht unerheblichen nicht bilanzierten Vermögensgegenstand dar. Darüber hinaus kann den angeschlossenen Finanzierungs- & Versicherungsberatern die einfache Mitwirkung bei der Prolongation, Beitragserhöhung, Umfinanzierung bzw. Umdeckung der bereits über die Marktplätze vermittelten Finanzdienstleistungsprodukte ermöglicht und hieran durch zusätzliche Vermittlungsprovisionen partizipiert werden.

Im Segment Privatkunden verfügt die Tochtergesellschaft Dr. Klein Privatkunden AG über eine positiv besetzte Marke mit zunehmender Bekanntheit. „Dr. Klein“ ist regelmäßig Testsieger in den Analysen unabhängiger Verbrauchermedien. Die zunehmende Anzahl regionaler Franchisenehmer und Berater sorgt für eine zusätzliche Bekanntheit auch außerhalb des Internets. Viele neue Kunden unterstützen die Bekanntheit der Marke nach einem positiven Beratungserlebnis bei Dr. Klein durch Weiterempfehlung. Dies stellt einen nicht unerheblichen, nicht bilanzierten Wert dar, da eine vertraute Marke ein wichtiger Wettbewerbsvorteil im Vertrieb von Finanzdienstleistungsprodukten ist.

Im Segment Immobilienplattform erheben die Tochtergesellschaften Daten über den deutschen Wohnimmobilienmarkt. Die Daten zur Beschaffenheit der Wohnimmobilien (Ausstattung, Lage, Zustand etc.) stellen einen nicht bilanzierten Vermögenswert dar, da diese Informationen zukünftig für eine bedarfsgerechten Vermarktung, Finanzierung, Verwaltung und Bewertung von Wohnimmobilien verwendet werden können.

7. Mitarbeiter

Die Zahl der durchschnittlich beschäftigten Mitarbeiter hat sich deutlich um 64% auf 64 Mitarbeiter (2020: 178 Mitarbeiter) infolge des oben dargestellten Übergangs von

Mitarbeitern in die Hypoport hub SE verringert. Gegenüber dem Jahresende 2020 hat sich die Zahl der Beschäftigten um 64% auf 68 Mitarbeiter (31.12.2020: 190 Mitarbeiter) verringert.

Die Mitarbeiter eines Unternehmens stellen in der heutigen, von zahlreichen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Veränderungen geprägten Geschäftswelt den entscheidenden Wettbewerbsfaktor dar. Der nachhaltige Erfolg sowie die Weiterentwicklung eines Unternehmens werden wesentlich durch gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter getragen. Mit ihrer fachlichen und interdisziplinären Qualifikation, Kreativität und Motivation bestimmen sie die Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit der Hypoport SE. Deshalb ist das Human Resource Management darauf ausgerichtet, Talente zu finden, sie für Hypoport zu begeistern, zu halten und gezielt weiterzuentwickeln. Im Bewusstsein dieser Tatsache setzt Hypoport laufend Maßnahmen zur Förderung und Fortbildung der einzelnen Mitarbeiter sowie zur Weiterentwicklung der Unternehmenskultur um.

Hierfür hat Hypoport vier Prinzipien für die gesamte Unternehmensgruppe definiert, nach denen die Hypoport-Unternehmen ausrichten:

- Wir arbeiten gemeinsam miteinander!
- Wir führen gemeinsam!
- Wir lernen und entwickeln uns bewusst weiter!
- Wir organisieren uns dezentral und autonom!

Die Prinzipien sollen dafür sorgen, dass jeder einzelne Hypoport-Mitarbeiter darauf achtet und danach handelt, dass das Teamklima intakt ist und bleibt, der Mitarbeiter eigenverantwortlich Führungsaufgaben übernimmt und durch Lernen und Vernetzen sich persönlich weiterentwickelt. Zudem fördert die dezentrale Organisation eine optimale Ausrichtung auf die Bedürfnisse der einzelnen Hypoport-Unternehmen und ihrer Kunden.

Um dem Interesse der Mitarbeitende an einer sinnvollen Gestaltung der Arbeitszeit und planbaren Freizeit gerecht zu werden, setzt die Hypoport-Gruppe verschiedene Maßnahmen um. Dazu gehören für alle Mitarbeitende unterschiedliche Teilzeitmodelle (auch für Führungskräfte), flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit, aus dem Home-Office tätig zu sein. Auch die Möglichkeit, zehn unentgeltliche Urlaubstage zusätzlich zum vertraglich vereinbarten Urlaub (30 Tage) zu nehmen, steht allen Mitarbeitenden frei. Darüber hinaus besteht für langjährige Mitarbeitende die Möglichkeit, längerfristige unbezahlte Freistellungen (Sabbaticals) zu nutzen. Zudem bestehen Möglichkeiten zu kurzfristigen unbezahlten Freistellungen wie beispielsweise Pflege von Angehörigen oder im Trauerfall nahestehender Personen sowie Bildungsurlaub. Durch diese breite Palette an Maßnahmen sowie dem hohen

Maß an Eigenverantwortung, Selbstbestimmung und Gestaltungsfreiheit der eigenen Arbeit entsteht eine gute Work-Life-Balance für Mitarbeitende der Hypoport-Gruppe.

Ein attraktives Arbeitsumfeld ist ein wichtiges Kriterium für die Gewinnung und Bindung von Talenten. Deshalb entwickelt Hypoport die Konzepte und Ausstattung der Arbeitsplätze kontinuierlich weiter. So werden beispielweise alle neuen Arbeitsplätze nach ergonomischen Standards aufgesetzt und das Office-Konzept des Hypoport Standortes in Berlin wurde mit dem German Design Award 2022 ausgezeichnet. Auch mit attraktiven Sportangeboten und zahlreichen nicht-monetären Corporate-Benefits, wie beispielsweise Betreuungseinrichtungen wie Kindergartenplätze oder Kids-Offices sowie Gesundheitstage oder Firmenevents, unterstützt Hypoport die Identifikation seiner Mitarbeiter mit dem Unternehmen.

Die Leistungen von Hypoport in diesem Bereich zahlen sich nicht nur durch eine gute Anzahl von Bewerbungen neuer Talente aus, sondern auch durch gewonnene Preise für die gute Arbeitgebermarke der Hypoport Gruppe. So wurde Hypoport in 2021 mit dem Leading Employer Award ausgezeichnet. Damit zählt Hypoport zu den Top 1% aus 160.000 untersuchten Unternehmen.

Die Hypoport-Gruppe führt Maßnahmen zur Förderung und Fortbildung der einzelnen Mitarbeitenden durch. Mit den als Development- und Performance-Dialog bezeichneten Mitarbeitergesprächen wird mindestens zweimal im Jahr ein strukturierter Austausch zwischen Führungskraft und Mitarbeiter in Hinblick auf Erwartungshaltungen, Entwicklungsmöglichkeiten und Leistungsanreize sichergestellt. Im Anschluss werden geeignete Personalentwicklungsmaßnahmen vorgeschlagen.

Mit neuen Mitarbeitenden wird neben dem regelmäßigen Feedback in der Probezeit ein festes Feedback-Gespräch nach 100 Kalendertagen durchgeführt. Hierbei wird sowohl den Mitarbeitenden eine Einschätzung ihrer bisherigen Leistung, Integration in das Team und eine Einschätzung zum Bestehen der Probezeit mitgeteilt. In diesem Gespräch wird ebenso die eigene Einschätzung des Mitarbeiters zu übertragenen Aufgaben, Führungsstil des Vorgesetzten und Teamintegration erfragt, so stellen wir ein gemeinschaftliches Arbeiten und einen stetigen Austausch sicher.

Einmal jährlich wird in Kooperation mit dem führenden Marktforschungsinstitut Gallup eine Befragung unter allen Mitarbeitenden der gesamten Hypoport-Gruppe durchgeführt. Die wichtigste erhobene zentrale Kennzahl ist der Grad der Identifikation mit der Hypoport-Gruppe. Bei der im Jahr 2021 durchgeführten Mitarbeiterbefragung haben auf die Frage „Wie zufrieden bist du insgesamt damit bei deinem Unternehmen zu arbeiten?“ rund 93% der Teilnehmer „zufrieden“, „sehr zufrieden“ oder „äußerst zufrieden“ angegeben. Diese starke Zustimmung zeigt, dass

unsere Maßnahmen der Personal- und Organisationsentwicklung greifen. Ziel der Maßnahmen im Bereich Arbeitnehmerbelange ist, dass dieser Wert stetig über 90% beträgt.

Da die Unternehmenskultur Hypoport von Autonomie und Gestaltungsfreiheit der einzelnen Mitarbeitenden für ihre jeweiligen Tätigkeiten geprägt ist, kommt der Weiterentwicklung aller Mitarbeitenden eine zentrale Rolle zu. Hierfür wurde im Konzern eine zentrale e-Learning-Plattform etabliert. Hierüber werden Mitarbeitenden und Führungskräften jährlich rund 124 Kurse angeboten. Diese wurden von 3.357 Kursteilnehmern besucht, was eine durchschnittliche Anzahl von rund 1,5 Kursen jährlich für Hypoport Mitarbeiter bedeutet. Die jeweiligen Ziele und mögliche Kurse werden mindestens einmal pro Jahr in den jährlichen Development-Dialogen zwischen Mitarbeitenden und Führungskräften thematisiert. Die Auswertung der Kurse hat eine hohe Zufriedenheit der Kursteilnehmer ergeben.

Hypoport beteiligt seine Mitarbeitenden aktiv am Unternehmenserfolg (bei Erreichung der jährlichen Umsatz- und EBIT Guidance) und honoriert langjährige Zusammenarbeit in Form eines bonusbasierten Aktienprogramms (erstmalig bereits nach 5 Jahre). Zudem bietet Hypoport seinen Mitarbeitenden eine betriebliche Altersvorsorge an.

Neben der Gestaltung positiver Arbeitsbedingungen für bestehende Mitarbeitende, kommt der Gewinnung und Anbindung zusätzlicher Talente ein hoher Stellenwert innerhalb der Hypoport-Gruppe zu. Der Austausch mit geeigneten Bewerber:innen erfolgt hierbei sowohl online z.B. über gängige Stellenportale oder per Videochat im Bewerbungsgespräch als auch offline z.B. auf Karrieremessen.

Die Aktivitäten der Hypoport SE im abgelaufenen Geschäftsjahr stellten unsere Mitarbeiter in Form zahlreicher Projekte vor außerordentliche Herausforderungen. Allen Mitarbeitern sprechen wir unseren herzlichen Dank und unsere ausdrückliche Anerkennung für ihren großen Einsatz und ihre Leistungsbereitschaft aus.

8. Marketing

Alle Marketing-Aktivitäten sind darauf ausgerichtet, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen. Entsprechend des jeweiligen Zielmarktes werden die Elemente des Marketing-Mix individuell auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet. Dabei haben neben der Produkt-, Preis- und Distributionspolitik die Promotions-Maßnahmen einen Großteil der Aktivitäten ausgemacht. Im Sinne eines integrierten Marketing-/Kommunikations-Mix wurden relevante Aktivitäten der Pressearbeit, der Anzeigenschaltung, der Printmedien, des Direkt-Marketings, der Sales-Promotion sowie der Messeauftritte erweitert.

9. Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht beschreibt Struktur und Ausgestaltung der Vergütung für Vorstand und Aufsichtsrat der Hypoport SE. Der Bericht entspricht den Vorgaben des deutschen Handelsgesetzbuches und des deutschen Aktiengesetzes, dem Deutschen Rechnungslegungs Standard Nr. 17 in der geltenden Fassung und den internationalen Rechnungslegungsvorschriften (IFRS). Ferner berücksichtigt er die relevanten regulatorischen Vorschriften, die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex sowie Angaben zur Zielerreichung im Einklang mit den inhaltlichen Anforderungen des Gesetzes zur Umsetzung der zweiten Aktionärsrechterichtlinie (ARUG II) vom 12. Dezember 2019. Alle Informationen bezüglich der Vergütung des Vorstandes und des Aufsichtsrats der Hypoport SE sowie ergänzende Informationen finden Sie auf der Internetseite des Unternehmens (www.hypoport.de/investor-relations/corporate-governance/).

10. Übernahmerechtliche Angaben

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft beträgt zum Ende des Geschäftsjahres 6.493.376 €. Es ist aufgeteilt in 6.493.376 auf den Namen lautende Aktien ohne Nennbetrag (Stückaktien).

Mit allen Aktien sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden. Jede Aktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme und ist maßgebend für den Anteil der Aktionäre am Gewinn der Gesellschaft. Die Rechte und Pflichten der Aktionäre ergeben sich im Einzelnen aus den Regelungen des Aktiengesetzes, insbesondere aus den §§ 12, 53a ff., 118 ff. und 186 AktG.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Dem Vorstand sind keine Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, bekannt.

Beteiligungen am Kapital, die 10% der Stimmrechte überschreiten

Zum Zeitpunkt der Erstellung des Lageberichts bestanden folgende uns bekannte Beteiligungen am Kapital der Hypoport SE:

Ronald Slabke, Berlin, hält 34,50% der Hypoport Aktien. Davon sind ihm 33,05% der Stimmrechtsanteile der Revenia GmbH, Berlin, gemäß § 34 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Weitere direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die zehn vom Hundert der Stimmrechte überschreiten, bestehen nicht.

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht. Insbesondere existieren keine Entsendungsrechte in den Aufsichtsrat gemäß § 101 Abs. 2 AktG.

Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben

Soweit Arbeitnehmer der Hypoport SE am Kapital der Gesellschaft beteiligt sind, üben diese die Stimmrechtskontrolle unmittelbar aus.

Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und die Änderung der Satzung

Die Mitglieder des Vorstands werden vom Aufsichtsrat nach Maßgabe der §§ 84 und 85 AktG sowie § 5 Abs. 2 der Satzung bestellt. Der Vorstand besteht gemäß § 5 Abs. 1 der Satzung aus mindestens zwei Personen; die Zahl der Vorstandsmitglieder wird vom Aufsichtsrat bestimmt. Fehlt ein erforderliches Vorstandsmitglied, wird das Mitglied nach § 85 AktG in dringenden Fällen auf Antrag eines Beteiligten gerichtlich bestellt.

Eine Änderung der Satzung bedarf nach § 179 AktG eines Beschlusses der Hauptversammlung und ist nach § 16 der Satzung soweit nicht zwingend gesetzliche Vorschriften entgegenstehen, mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen beschlossen. Die Befugnis zu Änderungen, die nur die Fassung betreffen, ist gemäß § 19 der Satzung dem Aufsichtsrat übertragen.

Befugnisse des Vorstands, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 9. Juni 2020 wurde die nicht ausgenutzte Ermächtigung vom 5. Mai 2017 aufgehoben und eine neue erteilt. Der Vorstand wurde ermächtigt, bis zum 8. Juni 2025 mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 2.799.061 € durch die Ausgabe neuer auf den Namen lautender Stückaktien gegen Sach- und/oder Bareinlagen zu erhöhen. Der Vorstand entscheidet über einen Ausschluss des gesetzlichen Bezugsrechts der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrates.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 9. Juni 2020 wurde der Vorstand ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Auf die erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Hypoport SE befinden oder ihr nach den §§ 71d und 71e AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10% des jeweiligen Grundkapitals entfallen. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilbeträgen, einmal oder mehrmals, in Verfolgung

eines oder mehrerer Zwecke durch die Hypoport SE, aber auch durch ihre Konzerngesellschaften oder für ihre oder deren Rechnung durch Dritte ausgenutzt werden. Die Ermächtigung gilt bis zum 8. Juni 2025. Der Erwerb erfolgt nach Wahl des Vorstands als Erwerb über die Börse oder mittels eines öffentlichen Erwerbsangebots bzw. mittels einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe eines solchen Angebots.

Zu den Angaben zu den eigenen Aktien verweisen wir auf Abschnitt 3.7 des Anhangs.

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen

Die Hypoport SE hat mit einer Bank einen Kreditvertrag vereinbart, der ein Kündigungsrecht der Darlehensgeber für den Fall vorsieht, dass eine oder mehrere Personen die Kontrolle über die Hypoport SE erlangen oder über mehr als 30% des ausgegebenen Kapitals der Gesellschaft verfügen und eine Einigung über die Fortsetzung zu gegebenenfalls veränderten Konditionen nicht erzielt werden kann.

Die Vereinbarung eines derartigen Rechts ist marktüblich. Die Ausübung dieses Rechts aus dem oben genannten Vertrag im Falle eines Kontrollwechsels, der die oben genannten Voraussetzungen erfüllt, könnte minimale Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage der Gesellschaft haben.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind

Entschädigungsvereinbarungen der Hypoport SE, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern getroffen worden sind, existieren nicht.

11. Erklärung zur Unternehmensführung

Die Hypoport SE hat die nach § 289f Abs. 1 HGB vorgeschriebene Erklärung abgegeben und der Öffentlichkeit auf der Internetseite des Unternehmens (www.hypoport.de/investor-relations/corporate-governance/) dauerhaft zugänglich gemacht.

II. Risiko- und Chancenbericht

Unternehmerisches Handeln ist untrennbar mit der Übernahme von Risiken und Nutzen von Chancen verbunden. Risiken und Chancen können sich folglich sowohl negativ als auch positiv auf Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage auch der Hypoport-Gruppe auswirken. Risiko bedeutet für Hypoport die Gefahr möglicher Verluste oder entgangener Gewinne. Chancen bedeuten die Nutzung von Möglichkeiten zur Steigerung der Gesamterlöse (Umsatz) und des Ergebnisses der betrieblichen Geschäftstätigkeit auf Konzernebene (EBIT). Risiken und Chancen können dabei sowohl durch interne oder externe Faktoren ausgelöst werden. Die Risiko- und Chancenpolitik der Hypoport SE orientiert sich dabei an drei vorrangigen Zielen:

- den Wert des Unternehmens stetig und nachhaltig zu steigern,
- die mittelfristigen finanziellen Ziele – also die Jahresprognose (vgl. Textabschnitt „Prognosebericht“ zu erreichen und
- den Fortbestand des Unternehmens langfristig zu sichern.

Wir sehen Risiko- und Chancenmanagement daher primär als unternehmerische Aufgabe, die darin besteht, Chancen rechtzeitig zu nutzen, Risiken so früh wie möglich zu identifizieren und beide Faktoren verantwortungsbewusst und wertorientiert gegeneinander abzuwägen, um die drei vorrangigen Ziele der Risiko- und Chancenpolitik zu erreichen. Aufgabe des Vorstands, Managements und aller Mitarbeiter ist es, die Eintrittswahrscheinlichkeiten beider Faktoren im Sinne des Unternehmens zu optimieren.

Hypoport verfügt über ein strukturiertes Risikomanagement und Frühwarnsysteme gemäß § 91 Abs. 2 und Abs. 3 AktG. Die Risiken werden dezentral in den einzelnen Organisationseinheiten des Konzerns identifiziert und bewertet. Hierzu wird mindestens jährlich eine Risikoinventur durchgeführt. In diesem Rahmen analysieren und beurteilen Experten aller Fachbereiche die wesentlichen Risiken anhand von Self-Assessments. Diese gliedern sich in eine Risikopotenzialeinschätzung zur Identifikation und Beurteilung der wesentlichen Risiken sowie in daraus resultierende Maßnahmenvorschläge. Zur Risikobeurteilung eines identifizierten Risikos werden die Eintrittswahrscheinlichkeit und die potenzielle Schadenshöhe des betrachteten Risikoszenarios ermittelt. Die identifizierten Risiken werden durch entsprechende Risikosteuerungsstrategien gemanagt. Alle Risiken werden zusätzlich vierteljährlich registriert, bewertet und überwacht. Das Risikofrüherkennungssystem der Hypoport-Gruppe wird zeitnah an jeweilige Umfeldveränderungen angepasst.

1. Integriertes Risiko- und Chancenmanagementsystem

Internes Überwachungssystem

Kernpunkt Hypoport's interner Überwachung ist eine Funktionstrennung. Diese wird durch die Organisationsstruktur, Stellenbeschreibungen und Prozesse sichergestellt. Sie sind im elektronischen Unternehmenshandbuch festgeschrieben und werden regelmäßig auf Einhaltung überprüft. In Ergänzung dieser Regelungen stellt die Konzern-Revision durch Prüfungen im Rahmen ihrer Überwachungstätigkeit die Funktionsfähigkeit und Wirksamkeit des Systems sicher. Die Prüftätigkeit und die Erstellung der Prüfberichte der Internen Revision erfolgen in Abstimmung und auf Verlangen des Aufsichtsrats der Hypoport SE. Des Weiteren kann die Interne Revision der Hypoport SE beim Auftreten von Risiken kurzfristige Sonderprüfungen durchführen. Zusätzlich sind Tochterunternehmen im Konzern als Dienstleister verpflichtet, Vorkehrungen zu treffen, die die Kontinuität und Qualität der ausgelagerten Prozesse von Banken und Versicherungsunternehmen gewährleisten. Dazu gehört auch, dass die Hypoport-Gruppe den aufsichtsrechtlichen Anforderungen der Partner sowie deren Auskunfts-, Einsichts-, Prüfungs- und Zutrittsrechten nachkommt.

Als Unternehmen dessen Geschäft auf Vertrauen basiert, hat bei Hypoport der Datenschutz eine besondere Priorität. Dieser wird intern durch im Bereich Datenschutz vom TÜV-zertifizierte Mitarbeiter, durch Mitarbeiter-Datenschutzschulungen sowie durch die Bestellung von externen Datenschutzbeauftragten sichergestellt. Zu den weiteren Aufgaben im Bereich Datenschutz gehören die Etablierung und Überwachung datenschutzrechtlich konformer Prozesse und die Bearbeitung von Anfragen von Kunden, Partnern und Mitarbeitern.

Controlling und Steuerungssystem

Ein Controlling-Prozess unterstützt die Früherkennung von relevanten Risiken und Chancen mit Hilfe einer Unternehmensplanung und eines internen Berichtswesens. Im Rahmen der Unternehmensplanung schätzt Hypoport die potenziellen Risiken und Chancen im Vorfeld wesentlicher Geschäftsentscheidungen ein. Daraus resultiert eine systematische Formulierung lang- und kurzfristiger Geschäftsziele bis auf Segmentebene bzw. auf Kostenstellenebene.

Begleitet wird das Risiko- und Chancenmanagement durch eine kontinuierliche Beobachtung des Markt- und Wettbewerbsumfelds aus den verschiedensten Blickwinkeln Hypoport's. Die Zielerreichung (Soll-/Istvergleich) wird auf allen Führungsebenen im Rahmen regelmäßiger Besprechungen überprüft, Steuerungsmaßnahmen werden dort vereinbart und deren Wirksamkeit überprüft. Das Berichtswesen ermöglicht eine Überwachung solcher Risiken im Rahmen der Geschäftstätigkeit.

Frühwarnsysteme

Informationen über zukünftige Entwicklungen werden über regelmäßige Besprechungen, Berichte und Protokolle im Unternehmen über alle Ebenen ausgetauscht und an geeigneter Stelle beurteilt. So wird sichergestellt, dass interne und externe Informationen zeitnah auf Risikorelevanz untersucht werden können und die Ergebnisse in unternehmensübergreifendes Handeln umgesetzt werden. Aus der Gesamtheit der Risiken, denen die Hypoport-Gruppe ausgesetzt ist, sind nachfolgend diejenigen Risikoarten dargestellt, die aus heutiger Sicht als wesentlich einzuschätzen sind.

2. Risikoarten

Gesamtwirtschaftliche Risiken

Das Hypoport-Geschäftsumfeld wird durch Veränderungen der ökonomischen und politischen Rahmenbedingungen beeinflusst. Wir beobachten daher fortwährend die politischen, ökonomischen, regulatorischen und konjunkturellen Entwicklungen in den Märkten, in denen wir uns bewegen (vgl. Textabschnitt „Branchenverlauf“). Management und Vertrieb nutzen bei der Einschätzung der Zielmärkte permanent die jeweils verfügbaren internen und externen Informationsquellen, um die bevorstehenden Veränderungen auf den Märkten möglichst frühzeitig identifizieren zu können sowie die strategische und operative Ausrichtung vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen entsprechend anzupassen.

Die Verteilung der Geschäftstätigkeit der Hypoport-Gruppe auf eine Vielzahl von Kundengruppen und auf verschiedenste Produkte wirkt hierbei tendenziell risikomindernd.

Branchen- und Umfeldrisiken

Branchentypische Risiken für die Hypoport-Gruppe ergeben sich insbesondere im Zusammenhang mit Veränderungen der Märkte für Wohnen, Finanzierungen und Versicherungen. Dabei spielen steuer- und sozialpolitische Rahmenbedingungen, Einflüsse des Kapitalmarktes und regulatorische Anforderungen an die Vermittlertätigkeit eine wesentliche Rolle.

Ein wichtiges Umfeldrisiko ist eine mögliche Abschwächung der Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen, da ein bedeutender Teil der Konzernaktivitäten auf diesen Produktbereich ausgerichtet ist. Impulse für eine Abschwächung könnten hierbei im Wesentlichen vom Wohnimmobilienmarkt und der langfristigen Zinsentwicklung ausgehen.

Der Immobilienfinanzierungsmarkt in Deutschland befindet sich aufgrund des kontinuierlichen Zuzugs, einer höheren Lebenserwartung und mehr Single-Haushalten in einer Wachstumsphase (vgl. Textabschnitt „Branchenverlauf“). Die Kaufpreise steigen durch einen enormen Nachfrageüberhang sowohl nach

gehobenem als auch nach einfachem Wohnraum in den Ballungszentren. Die Wohnungsbautätigkeit nimmt – über mehrere Jahre betrachtet – im gesamten Bundesgebiet systematisch leicht zu. Ein immer kleiner werdendes Angebot an Mietwohnungen, verbunden mit steigenden Mieten verstärken den Trend zur eigenen Immobilie. Diese Entwicklungen erhöhen im Mehrjahrestrend das Volumen in der Immobilienfinanzierung, wovon Hypoport auch weiterhin profitieren wird.

Die Zinsentwicklung für langfristige Anlagen, die als Referenzrendite für Immobilienfinanzierungen dienen, könnte ebenfalls eine erhebliche Bedeutung für die Finanzierungsnachfrage und damit dem Erfolg mehrerer Konzernunternehmen haben. Stark steigende langfristige Zinsen könnten die Nachfrage nach Finanzierungen dämpfen. Bei dem nach wie vor schwierigen Konjunktur- und Staatschuldenumfeld im Euroraum rechnen wir zurzeit nicht mit einem signifikanten Anstieg des langfristigen Zinsniveaus.

Sollten gleichzeitig mehrere wichtige Produkthanbieter der Hypoport-Gruppe keine wettbewerbsfähigen Konditionen oder Produkte anbieten, ihre Zusammenarbeit beenden oder die Vergütung kürzen sowie einer oder mehrere relevante Vertriebspartner die Zusammenarbeit mit der Gruppe einschränken oder beenden, könnte dies zu einem Umsatzrückgang führen. Durch die hohe Anzahl und Verschiedenartigkeit der Produkthanbieter und Vertriebspartner ist die Abhängigkeit von einzelnen Partnern und damit auch das Risiko für die Hypoport-Gruppe begrenzt. Insgesamt verfügt die Hypoport-Gruppe über eine breite Palette leistungsstarker Partner. Die Gruppenunternehmen vermitteln Finanzprodukte von über 800 Banken, Versicherungen und Bausparkassen.

Die mit der Produktauswahl verbundenen Risiken werden durch die Zusammenarbeit mit renommierten Produkthanbietern auf Basis einer langfristig angelegten Partnerschaft begrenzt. Durch eine umfassende Marktbeobachtung identifiziert die Hypoport-Gruppe Kundenbedürfnisse und Markttrends, die dann in Zusammenarbeit mit den Produktpartnern mit wettbewerbsfähigen, auf die Kundenwünsche zugeschnittenen Produkten bedient werden. Hierdurch begegnen wir auch möglichen Margenverlusten aufgrund des starken Wettbewerbs in unseren Märkten. Im ständigen Dialog mit den Partnern stellt Hypoport die Qualität und Wettbewerbsfähigkeit des Produktportfolios sicher.

Darüber hinaus wächst der Wettbewerbsdruck durch weitere Anbieter von Baufinanzierungen mit vergleichbarem Geschäftsmodell. Gegenüber unseren Kunden, Produkthanbietern und Franchisepartnern arbeiten wir im engen Dialog die Vorteile und Mehrwerte unseres Geschäftsmodells heraus.

Aufgrund der intensiven Nutzung des Internets durch den Finanzvertrieb als Akquisitionsmedium und die Finanzmarktplätze als Kommunikations- und Transaktionsmedium ist die Hypoport-Gruppe im Besonderen auf die Akzeptanz und Verfügbarkeit des Internet durch seine Kunden und Partner angewiesen. Eine Beeinträchtigung der Akzeptanz oder technischen Verfügbarkeit des Internets

könnte erhebliche Folgen für den Erfolg mehrerer Tochtergesellschaften haben. Die gelegentlich aufkommende kritische Diskussion über die Sicherheit des Internets und der transportierten Daten konnte in der Vergangenheit der positiven Entwicklung der Internetnutzung keinen Dämpfer zufügen. Die steigende Bedeutung des Internets für die gesamte Volkswirtschaft sowie die hohen Investitionen der Telekommunikationsbranche in die Infrastruktur des Netzes lassen globale technische Beeinträchtigungen der Verfügbarkeit des Internets nicht erwarten.

Änderungen der regulatorischen Rahmenbedingungen sind mit neuen Anforderungen und gegebenenfalls Risiken verbunden. Alle Bestrebungen, um eine weitergehende Regulierung des Finanzdienstleistungsmarktes in Deutschland, die insbesondere das Ziel eines erhöhten Anlegerschutzes verfolgen, beobachtet die Hypoport-Gruppe laufend und analysiert frühzeitig deren Auswirkungen auf das Geschäftsmodell sowie auf die strategische Positionierung in den Märkten. Den gestiegenen Anforderungen, verbunden mit einer zunehmenden Überwachung durch die Aufsichtsbehörden, wird Hypoport insbesondere mit einer systematischen Weiterentwicklung der Aus- und Fortbildungsmaßnahmen sowie der Weiterentwicklung des Risiko- und Compliance-Managements begegnen.

Ebenfalls zugenommen hat der Wettbewerb um qualifizierte Finanzberater. Eine transparente Vertragsgestaltung, eine wettbewerbsfähige Vergütung, die Qualität unserer Beratung und unsere Unabhängigkeit geben uns seit Jahren eine aussichtsreiche Marktposition.

Die immer restriktiver werdenden gesetzlichen Anforderungen in der Finanzberatung und bei Finanzprodukten sowie technische Neuerungen erfordern effiziente Unternehmensgrößen. Der Finanzdienstleistungsmarkt befindet sich in einem Konsolidierungs- und Konzentrationsprozess. Um die „kritische Größe“ zu erreichen, ist der Markt heute von Fusionen und Übernahmen geprägt. Eine feindliche Übernahme ist angesichts der heutigen Aktionärsstruktur ausgeschlossen. Gleichwohl wird die Aktionärsstruktur zeitnah und aufmerksam auf eventuelle Verschiebungen überprüft.

Operative Risiken

Für alle Geschäftsmodelle in der Hypoport-Gruppe ist die Informationstechnologie (nachfolgend „IT“) von zentraler Bedeutung. Ein Ausfall der Plattformen würde nicht nur zu Umsatzausfällen bei den transaktionsbasierenden Geschäftsmodellen unserer Tochtergesellschaften führen, sondern würde die Arbeit unseres Finanzvertriebs Dr. Klein beeinträchtigen und könnte den allgemeinen Leumund der Hypoport SE als Technologiepartner beschädigen.

Zur Begrenzung der IT-Risiken verfolgt Hypoport daher eine gruppenweite IT-Strategie. Bei der Auswahl unserer IT-Systeme und IT-Dienstleister entscheiden wir uns überwiegend für Standardsoftware namhafter Anbieter bzw. renommierter

Dienstleister. Gruppenspezifische Eigenentwicklungen zur Ergänzung standardisierter Softwarelösungen unterliegen einer fortlaufenden Qualitätskontrolle. Zur Sicherstellung einer einwandfreien Funktion unterziehen wir jedes IT-System vor Inbetriebnahme umfangreichen Tests. Moderne Rechenzentren mit ausgelagerten Notfallbetriebsstätten, Back-Up-Systeme und Spiegeldatenbanken zielen auf die Sicherung der Datenbestände der Hypoport-Gruppe. Vor unberechtigten Zugriffen werden die IT-Systeme der Hypoport-Gruppe durch spezielle Zugangs- und Berechtigungskonzepte geschützt, die Datenschutzbeauftragte überwachen. Die IT-Systeme sind zudem durch einen umfangreichen Virenschutz und eine wirksame IT-Security geschützt.

Um die Leistungsfähigkeit unserer IT-Systeme zu gewährleisten, werden jährlich erhebliche Investitionen in den Ausbau der IT-Infrastruktur und IT-Anwendungssysteme getätigt.

In einem Wachstumsunternehmen spielt die Verfügbarkeit von bestehendem und neuem Know-how eine besondere Rolle. Die Hypoport-Gruppe führt regelmäßig eine Personalplanung durch, um die benötigten Ressourcen entweder intern oder über externe Partner abzudecken. Zudem werden turnusmäßige Entwicklungs- und Leistungsbeurteilungsgespräche zur Mitarbeiterbindung auf allen Ebenen geführt. Aus- und Weiterbildungsangebote, Karriereperspektiven, Sozialleistungen und Entlohnungsmodelle fördern die Mitarbeiterbindung.

Eine zeitgerechte und qualitativ hochwertige Produktentwicklung ist das Rückgrat eines Dienstleistungs- und Technologieunternehmens. Die Hypoport-Gruppe vermittelt Finanzprodukte etablierter Produkthersteller. Dies sind im Wesentlichen Banken, Versicherungen und Bausparkassen. Im Beratungsprozess werden die einzelnen Produkte und Tarife zu individuellen Lösungskonzepten zusammengestellt, die am persönlichen Bedarf der Kunden ausgerichtet sind. Risiken aus einer rückläufigen Attraktivität und Qualität einzelner Produkte begegnet die Hypoport-Gruppe mit der kontinuierlichen Überprüfung seines Produktportfolios. Zudem haben wir im Bereich der Entwicklung Prozesse und Zuständigkeiten eindeutig definiert sowie Planungstools eingeführt, die dazu beitragen, dass Entwicklungsprojekte innerhalb des geplanten Zeit- und Kostenrahmens abgeschlossen werden können.

Der Aufbau und das Pflegen eines Markenimages ist ein wesentlicher Bestandteil einer erfolgreichen Produktpolitik. Namen und Logos der Hypoport SE sowie der Tochtergesellschaften sind eingetragene Marken und damit vor unrechtmäßigem Gebrauch geschützt.

Mit dem Abschluss von Versicherungen für mögliche Haftungsrisiken und Schadensfälle stellt Hypoport sicher, dass die operativen Risiken der Gruppe abgesichert und begrenzt werden. Der Versicherungsumfang wird regelmäßig überprüft und im Bedarfsfall an veränderte Rahmenbedingungen angepasst.

Finanzrisiken

Die Hypoport SE ist als Unternehmen einer Vielzahl von Finanzrisiken ausgesetzt. Durch das starke Wachstum steigt der Kapitalbedarf der Gesellschaft stetig. Die Deckung dieses Kapitalbedarfs erfolgt durch eine enge Zusammenarbeit mit den Fremdkapitalgebern. Die Aktionäre tragen hierbei durch die Thesaurierung von Gewinnen zur Stärkung der Finanzkraft und der Senkung von Finanzrisiken bei.

Um die Versorgung des Unternehmens mit Fremdkapital sicherzustellen, unterhält die Hypoport SE Geschäftsbeziehungen mit mehreren Kreditinstituten. Anstehender Fremdkapitalbedarf wird mit diesen frühzeitig abgestimmt. Unsere Bankpartner unterliegen entsprechenden Auswahlkriterien, Beurteilungen und permanenten Überprüfungen auf Partner- und Leistungsfähigkeit. Dadurch vermindern wir das Risiko von kurzfristigen Fälligkeiten durch solche Kreditinstitute, die häufigen strategischen Änderungen unterworfen werden.

Die Liquiditätssteuerung ist eine Kernfunktion des Bereichs Konzernfinanzen. Zur Liquiditätssteuerung und zur Anlage von Liquiditätsüberschüssen betreibt die Hypoport-Gruppe ein zentrales Cash-Management unter Einbindung aller wesentlichen Konzerngesellschaften. In Ergänzung verfügt die Hypoport-Gruppe über Kreditlinien der Partnerbanken.

Provisionen sind die wichtigste Quelle der Erträge und des Cashflows der Hypoport-Gruppe. In den Controlling-Bereichen werden die Auswirkungen potenzieller Veränderungen der geltenden Provisionsmodelle sowie der regulatorischen und steuergesetzlichen Rahmenbedingungen auf die vermittelten Produkte laufend analysiert.

Ein weiterer Aspekt der Finanzrisiken sind Kreditrisiken aus Forderungen. Die Zulässigkeit von Kreditgewährungen im Rahmen des operativen Geschäftes wird hierbei durch den Vorstand zentral vorgegeben und ist im elektronischen Unternehmenshandbuch dokumentiert. Forderungen der Hypoport-Gruppe bestehen überwiegend gegenüber mittleren und großen Finanzdienstleistern. Ausfallrisiken resultieren vorrangig aus Provisionsforderungen gegenüber Produktpartnern sowie aus der Gewährung von Provisionsvorschüssen an Vertriebspartnern. In der Natur des Vermittlungsgeschäfts liegt ein zum Teil mehrwöchiger Zeitraum bis zur Zahlung durch die Produktpartner. Daher werden in Einzelfällen erwirtschaftete, aber noch nicht vereinnahmte Provisionen vorab an den Vertriebspartner ausgezahlt. Die Hypoport-Gruppe begegnet diesen Risiken durch ein umfassendes Forderungsmanagement und durch strenge Kriterien bei der Auswahl seiner Geschäftspartner. Auf Forderungen, die aus heutiger Sicht risikobehaftet sind, werden entsprechende Wertberichtigungen gebildet. Diese berücksichtigen zeitnahe Informationen über die Bonität der Schuldner, zu erwartende Provisionseinnahmen sowie die Altersstruktur der Forderungen.

Für Stornorisiken aus dem Versicherungsgeschäft sorgt die Hypoport-Gruppe durch entsprechende Stornoreserveeinbehalte bei den Vermittlern und

Stornorückstellungen vor. Deren Höhe bemisst sich an dem im Haftungszeitraum zugeflossenen Provisionsaufkommen sowie den zu erwartenden Provisionsforderungen.

Das Zinsrisiko des Konzerns entsteht durch langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten. Die Verbindlichkeiten mit variabler Verzinsung setzen den Konzern zinsbedingten Cashflow-Risiken aus. Die Finanzrisikopolitik des Konzerns sieht vor, dass der überwiegende Anteil der aufgenommenen Verbindlichkeiten festverzinslich ist.

Ein transparentes Reporting und eine stabile Bilanzstruktur tragen zusätzlich dazu bei, Finanzierungsrisiken zu begrenzen. Dies wird unterstützt durch ein Früherkennungssystem in Form einer Konzernplanung über alle Segmente. Damit werden Finanzbedarfe rechtzeitig mit den kreditgebenden Parteien abgestimmt.

Strategische Risiken

Strategische Risiken entstehen daraus, dass das Management wesentliche Entwicklungen und Trends im Finanzdienstleistungssektor nicht rechtzeitig erkennt oder falsch einschätzt. In der Folge kann es daraufhin zu Grundsatzentscheidungen kommen, die sich hinsichtlich der Erreichung der langfristigen Unternehmensziele ex post als unvorteilhaft erweisen und zudem teilweise schwer reversibel sind. Strategische Risiken resultieren zudem aus unerwarteten Veränderungen der Markt- und Umfeldbedingungen mit negativen Auswirkungen auf die Ertragslage.

Das Management des strategischen Risikos fällt als Teil der Unternehmenssteuerung in den Verantwortungsbereich des Gesamtvorstandes.

Im Rahmen unserer langfristigen Planung überprüft der Konzernvorstand regelmäßig die festgelegte Strategie des Hypoport-Konzerns. Unternehmens- und Bereichsstrategien bilden den Ausgangspunkt für die Weiterentwicklung des Vierjahresplans sowie des Budgets für das kommende Geschäftsjahr. Zu diesem Zweck erfolgen eine laufende Beobachtung des politischen, ökonomischen und rechtlich-regulatorischen Umfeldes sowie die permanente Überprüfung unserer eigenen strategischen Positionierung. Alle wesentlichen Werttreiber des Hypoport-Geschäftsmodells werden durch ein umfassendes zentrales und dezentrales Controlling laufend analysiert und gesteuert. So besteht bei Bedarf die Möglichkeit, mit einer Anpassung des Geschäftsmodells bzw. der Geschäftsprozesse auf geänderte Rahmenbedingungen zu reagieren. Bei der Ableitung derartiger strategischer Initiativen findet eine enge Abstimmung des Vorstandes mit dem Aufsichtsrat statt.

Mit diesem System ist ermöglicht, dass strategische Risiken rechtzeitig erkannt und Gegenmaßnahmen hinreichend früh ergriffen werden können.

Unabhängige Beratung und Finanzoptimierung für Privat- und Firmenkunden sind ein wesentlicher Kern des Hypoport-Gruppen Geschäftsmodells. Eine breite

Angebotspalette ist eine wichtige Voraussetzung für die Umsetzung einer am Kundenbedarf orientierten Beratung. Das Risiko des Verlusts der operativen Unabhängigkeit durch die Umsatzdominanz eines Produkthanbieters überwacht die Hypoport-Gruppe durch die stetige Überprüfung der Produktgruppenverteilung.

Sonstige Risiken

Das Reputationsrisiko ist jenes Risiko, das aus einem Ansehensverlust der gesamten Branche, der Hypoport-Gruppe oder einer oder mehrerer operativer Einheiten bei Kunden, Mitarbeitern, Geschäftspartnern oder der Öffentlichkeit erwächst. Wir sind insbesondere der Gefahr ausgesetzt, dass durch die öffentliche Berichterstattung über eine Transaktion oder eine Geschäftspraxis, an der ein Kunde beteiligt ist, das öffentliche Vertrauen in unseren Konzern negativ beeinflusst wird. Wir minimieren potenzielle Beratungsrisiken durch die Sicherstellung einer fortlaufend hohen Beraterqualität, die wir unter anderem durch IT-gestützte Beratungstools sicherstellen. Eine umfassende Dokumentation der Beratungsgespräche sowie strenge Auswahlkriterien für die Aufnahme neuer Produktgeber und Produkte unterstützen diese Zielsetzung.

Rechtliche Risiken begrenzt die Hypoport-Gruppe durch die Inanspruchnahme interner und bei Bedarf externer Beratungsleistungen. Die Rechtsbereiche begleiten und bewerten laufende Rechtsfälle und unterstützen Vorstand und Geschäftsführungen bei unternehmenspolitischen Entscheidungen.

Fortlaufend beobachtet Hypoport die Entwicklungen im Steuerrecht und analysiert sie hinsichtlich möglicher Auswirkungen auf die Gruppe. Die Erfüllung steuerrechtlicher Anforderungen überwachen interne und externe Experten in Übereinstimmung mit den steuerlichen Regelungen und den von den Finanzverwaltungen veröffentlichten Verwaltungsanweisungen.

Die Geschäfte von Dienstleistungsunternehmen wie der Hypoport-Gruppe belasten die Umwelt nur geringfügig. Nennenswerte Umweltrisiken aus der operativen Tätigkeit der Hypoport-Gruppe bestehen nicht.

Neben den genannten Risiken bestehen allgemeine Risiken, die nicht vorhersehbar und damit auch kaum beherrschbar sind. Dazu zählen beispielsweise politische Veränderungen und Risikofaktoren wie Naturkatastrophen oder Terroranschläge. Solche Einflüsse können negative Effekte auf die konjunkturelle Lage haben und mittelbar die weitere wirtschaftliche Entwicklung der Hypoport-Gruppe beeinträchtigen.

Gesamtrisiko

Hypoport unterhält ein Risikomanagement-System, um die für unser Unternehmen relevanten Risiken angemessen zu adressieren. Wir überprüfen die Struktur des Risikomanagementsystems in jährlichem Rhythmus, um auf geänderte Risikolagen

und neue Gesetzgebung zeitnah reagieren zu können. Alle heute erkannten Risiken, gewichtet mit ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit, sind mit kompensierenden Maßnahmen unterlegt und führen zu keiner erkennbaren Existenzgefährdung des Unternehmens. Das Recruiting von geeigneten Mitarbeitern, der Wegfall wesentlicher Vertriebspartner und die nachhaltige Störung der Immobilienmärkte durch konjunkturelle Faktoren und politische Maßnahmen sind die bedeutsamsten Risiken. Der kumulierte Erwartungswert der zehn wesentlichen Risiken beträgt 9,1 Mio. €. Zusätzliche Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, sind derzeit nicht erkennbar. Die dargestellten Risiken und solche, die uns noch nicht bekannt sind oder bis zum jetzigen Zeitpunkt als unwesentlich eingeschätzt wurden, könnten einen negativen Einfluss auf unsere im Ausblick abgegebenen Prognosen haben. Für die Zukunft ist trotz eines bewährten Risikomanagementsystems nicht vollständig auszuschließen, dass sich bisher nicht erkannte oder als unwesentlich eingestufte Risiken konkretisieren und wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage erlangen. Insgesamt hat sich die Einschätzung der Risikolage gegenüber dem Vorjahr nicht wesentlich geändert und wird weiterhin als gering eingeschätzt. Nach dem Bilanzstichtag ergaben sich keine nennenswerten Risiken, die einen wesentlichen Einfluss auf den Fortbestand der Hypoport SE haben könnten.

3. Angaben nach § 289 Abs. 4 HGB

Im Folgenden ist die nach § 289 Abs. 4 HGB geforderte Beschreibung der wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und des Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess dargestellt.

Wesentliche Merkmale des internen Kontrollsystems und des Risikomanagementsystems der Hypoport SE bzw. des Hypoport-Konzerns im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess

Die wesentlichen Merkmale des bei der Hypoport SE bestehenden internen Kontrollsystems im Hinblick auf den (Konzern-)Rechnungslegungsprozess können wie folgt beschrieben werden:

Das interne Kontrollsystem im Hypoport-Konzern umfasst alle Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zur Sicherung der Wirksamkeit, Wirtschaftlichkeit und der Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung sowie zur Sicherung der Einhaltung der maßgeblichen rechtlichen Vorschriften.

Es gibt bei der Gesellschaft bzw. dem Konzern eine klare Führungs- und Unternehmensstruktur. Dabei werden bereichsübergreifende Schlüsselfunktionen über die Gesellschaft zentral gesteuert, wobei gleichzeitig die einzelnen Unternehmen des Konzerns über ein hohes Maß an Selbständigkeit verfügen.

Zur Vermeidung von dolosen Handlungen und Missbrauch sind die Funktionen der im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess wesentlich beteiligten Bereiche Accounting, Controlling und Financial Reporting klar getrennt. Die Verantwortungsbereiche sind klar zugeordnet.

Durch die Beschäftigung von Fachpersonal, ständige Fort- und Weiterbildung und die strenge Einhaltung des Vier-Augen-Prinzips in den Bereichen Accounting und Finance ermöglicht Hypoport die Einhaltung der lokalen (HGB und nationales Steuerrecht) und internationalen Rechnungslegungsvorschriften (IFRS) in Einzel- und Konzernabschluss.

Die Integrität und Verantwortlichkeit in Bezug auf Finanzen und Finanzberichterstattung soll durch die zentralisierten Schlüsselfunktionen, die dem direkten Zugriff des Vorstands unterstehen, sichergestellt werden.

Ein Richtlinienwesen (z.B. Bilanzierungsrichtlinien, Zahlungsrichtlinien, Reisekostenrichtlinien etc.) ist eingerichtet und wird laufend aktualisiert. Ergänzend stehen Prozessbeschreibungen sowie diverse Checklisten zur Verfügung.

Die am Rechnungslegungsprozess beteiligten Bereiche werden in quantitativer wie qualitativer Hinsicht ausgestattet.

Zielgerichtete Weiterbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen führen zu einem hohen Qualitätsbewusstsein aller Beteiligten im Konzernverbund.

Erhaltene oder weitergegebene Buchhaltungsdaten werden laufend auf Vollständigkeit und Richtigkeit überprüft, z.B. durch Stichproben. Durch die eingesetzte Software finden programmierte Plausibilitätsprüfungen statt, z.B. im Rahmen von Zahlungsläufen.

Bei wesentlichen rechnungslegungsrelevanten Prozessen sind Kontrollen installiert (u.a. Vier-Augen-Prinzip, analytische Prüfungen).

Die klar definierten Arbeitsprozesse sowie die Dokumentation und Nachverfolgung sämtlicher buchungspflichtiger Sachverhalte ermöglichen eine vollständige, rechnerisch und sachlich geprüfte Erfassung in der Buchhaltung.

Die Pflege und laufende Fortentwicklung des Konzernreportingsystems sowie die laufende Kontaktpflege zu den Finanzvorständen bzw. den kaufmännischen Geschäftsführern der Tochtergesellschaften des Konzerns erfolgt zentral auf Holdingebene. Die Konsolidierung des unterjährigen Konzernreportings nach IFRS inklusive Abstimmung des konzerninternen Verrechnungsverkehrs gemäß den Vorschriften von HGB, AktG und WpHG erfolgt auf Quartalsbasis.

Durch den Bereich Finance, der als direkter Ansprechpartner für den Vorstand und die Vorstände/Geschäftsführer der Tochtergesellschaften für das Reporting und die Jahresabschlüsse des Konzerns fungiert, erfolgt die Vorbereitung und Erstellung des Konzernabschlusses nach IFRS.

Für Sonderthemen in der Gruppe, wie spezielle Bilanzierungsfragen etc., fungiert der Bereich Finance auf Konzernebene ebenfalls als zentraler Ansprechpartner.

Unterjährige Sonderauswertungen auf Anforderung des Vorstands werden ebenfalls vom Bereich Finance durchgeführt.

Durch die unterjährige Pflicht aller Konzerngesellschaften, monatlich ihre Geschäftszahlen in einem standardisierten Reporting-Format an die Konzernholding zu berichten, werden unterjährige Plan/Ist-Abweichungen zeitnah erkannt und es wird die Möglichkeit eröffnet, entsprechend zeitnah zu reagieren.

Rechnungslegungsrelevante Prozesse werden regelmäßig auf Effizienz und Effektivität hin überprüft.

Im Bereich der eingesetzten Finanzsysteme wird, soweit möglich, Standardsoftware eingesetzt.

Die im Bereich Rechnungslegung verwendeten EDV-Systeme sind durch spezielle Sicherheitseinrichtungen gegen unbefugte Zugriffe gesichert, um zu gewährleisten, dass rechnungslegungsbezogene Daten vor nicht genehmigtem Zugriff, Verwendung und Veränderung geschützt sind. Zugriffsberechtigungen werden funktionsbezogen vergeben. Lediglich die für die Abbildung der Geschäftsvorfälle verantwortlichen Bereiche sind mit sogenanntem Schreibzugriff ausgestattet. Bereiche, die Informationen weiterverarbeiten, verwenden einen Lesezugriff.

Wir steuern und überwachen unsere relevanten IT-Systeme im Rechnungslegungsprozess auf zentraler Ebene und führen regelmäßige Systemsicherungen durch, um Datenverluste und Systemausfälle möglichst zu vermeiden.

Die wesentlichen Merkmale des bei der Hypoport SE bestehenden internen Risikomanagementsystems im Hinblick auf den (Konzern-) Rechnungslegungsprozess können wie folgt beschrieben werden:

Ziel des Risikomanagementsystems ist die frühzeitige Identifikation potenzieller Risiken sowie gegebenenfalls das frühzeitige Einleiten entsprechender Gegenmaßnahmen. Die Verantwortung für Einrichtung und Überwachung liegt beim Vorstand. Das Risikomanagementsystem ist Bestandteil des Planungs-, Steuerungs- und Berichterstattungsprozesses des Konzerns.

Die Grundsätze des Risikomanagementsystems sehen unter anderem die Verantwortung jedes einzelnen Mitarbeiters vor, Schäden vom Unternehmen abzuwenden, und legen gewisse Verfahren und Hilfestellungen fest, um dieser Verantwortung erfolgreich gerecht werden zu können. Dies gilt insbesondere für den Bereich Rechnungslegung.

Zur Bewertung von Risiken werden deren Eintrittswahrscheinlichkeit und die mögliche Schadenshöhe in Beziehung gesetzt und die Ergebnisse der Einzelrisiken zu einem Risikoportfolio verdichtet.

Teil des Risikomanagementsystems sind quartalsweise einzureichende Berichte zu allen Bereichen, inklusive des Bereichs Rechnungslegung, sowie ein Verfahren zur

schnellen Reaktion auf plötzlich auftretende negative Entwicklungen. Maßnahmen zur Abwehr bzw. Minimierung der Risiken sind definiert und kategorisiert.

Erläuterung der wesentlichen Merkmale des internen Kontrollsystems und des Risikomanagementsystems der Hypoport SE bzw. des Hypoport-Konzerns im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess

Die klare Definition von Verantwortungsbereichen, sowohl im Bereich Rechnungslegung selbst, als auch im Bereich Risikomanagement und Revision, sowie die hinreichende Ausstattung des Rechnungswesens in personeller und materieller Hinsicht stellen die Grundlage für ein effizientes Arbeiten aller an der Rechnungslegung beteiligten Bereiche dar. Klare gesetzliche und unternehmensinterne Vorgaben und Leitlinien sorgen für einen einheitlichen und ordnungsgemäßen Rechnungslegungsprozess. Die klar definierten Überprüfungsmechanismen innerhalb der an der Rechnungslegung beteiligten Bereiche (insbesondere: Vier-Augen-Prinzip) und eine frühzeitige Risikoerkennung durch das Risikomanagement ermöglichen eine fehlerfreie und kohärente Rechnungslegung.

Dadurch wird im Einzelnen sichergestellt, dass die Rechnungslegung bei der Hypoport SE sowie im Hypoport-Konzern einheitlich und im Einklang mit den gesetzlichen Vorgaben, den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung, internationalen Rechnungslegungsstandards und konzerninternen Richtlinien erfolgt. Ferner wird damit sichergestellt, dass Geschäftsvorfälle konzernweit einheitlich und zutreffend im Rahmen der Rechnungslegungspublizität erfasst, ausgewiesen und bewertet werden und dem Publikum dadurch zutreffende und verlässliche Informationen vollständig und zeitnah zur Verfügung gestellt werden.

4. Einschränkende Hinweise

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem ermöglicht durch die im Hypoport-Konzern festgelegten Organisations-, Kontroll- und Überwachungsstrukturen die vollständige Erfassung, Aufbereitung und Würdigung von unternehmensbezogenen Sachverhalten sowie deren sachgerechte Darstellung in der Konzernrechnungslegung.

Insbesondere persönliche Ermessensentscheidungen, kriminelle Handlungen oder sonstige Umstände können allerdings der Natur der Sache nach nicht ausgeschlossen werden und führen dann zur eingeschränkten Wirksamkeit und Verlässlichkeit des eingesetzten internen Kontroll- und Risikomanagementsystems, so dass auch die konzernweite Anwendung der eingesetzten Systeme nicht die absolute Sicherheit hinsichtlich der richtigen, vollständigen und zeitnahen Erfassung von Sachverhalten in der Konzernrechnungslegung gewährleisten kann.

Die getroffenen Aussagen beziehen sich nur auf die in den Konzernabschluss der Hypoport SE einbezogenen Tochterunternehmen, bei denen die Hypoport SE mittelbar oder unmittelbar über die Möglichkeit verfügt, deren Finanz- und Geschäftspolitik zu bestimmen, um aus der Tätigkeit dieser Unternehmen Nutzen zu ziehen.

5. Chancen

Auf allen Ebenen des Konzerns bewerten und nutzen wir die Chancen, die sich uns für unsere Geschäftstätigkeiten bieten. Wir beobachten die Trends und Entwicklungen im jeweiligen Marktumfeld unserer Tochtergesellschaften und identifizieren so operative Chancen. Unsere dezentralen Strukturen gewährleisten kurze Entscheidungswege und erlauben uns durch hohe Autonomie der einzelnen Tochtergesellschaften rasch auf Kundenwünsche und Marktentwicklungen zu reagieren.

Der Markt für Wohnen in Deutschland wird seit Jahren durch einen steigenden Nachfrageüberhang bestimmt. Die höhere Lebenserwartung, der Trend zu kleinen Haushalten (Single-Haushalten) und die seit Jahren strukturell anhaltende Zuwanderung nach Deutschland wird auch in den Folgejahren unweigerlich zu einer starken Nachfrage führen. Die im internationalen Vergleich niedrige Eigentumsquote von unter 50% bietet zudem eine große Interessensgruppe von derzeitigen Mietern, welche sich dem immer enger werdenden Mietmarkt entziehen wollen. Die steigenden Mietpreise und attraktive Finanzierungsbedingungen sowie das im europäischen Vergleich weiterhin moderate Preisniveau für Eigentum in Deutschland führen zusätzlich zu einer Umschichtung vieler Mieter hin zu Eigentümern.

Zudem ist aufgrund fehlender Bauflächen, langwieriger Genehmigungsverfahren und Kapazitätsengpässen im Baugewerbe das Angebot sowohl im Markt für Mietwohnungen als auch im Eigentumsbereich nach wie vor zu unelastisch.

Insgesamt fehlen je nach Expertensicht 1-2 Mio. Wohnungen. Dabei ist die Nachfrage über alle Kategorien, von der Sozialwohnung bis hin zum Luxusapartment, größer als das entsprechende Angebot. Hieraus resultieren steigende Immobilienpreise auf Bundesebene und insbesondere in Metropolregionen in den letzten Jahren. Da die Baufertigstellungen der tatsächlichen Nachfrage gerade in den Metropolregionen so sehr hinterher hinken, dass der Abbau des kumulierten Bedarfs ceteris paribus auch bei einem erwarteten Anstieg der Bautätigkeit noch mehrere Jahre in Anspruch nehmen würde, ist auch in den folgenden Jahren von tendenziell steigenden Immobilienpreisen auszugehen.

Als Konzern sind wir in allen Teilmärkten aussichtsreich aufgestellt, um von diesem zu erwartenden Marktwachstum zu profitieren.

Weitere Chancen ergeben sich im Vertrieb von Immobilienfinanzierungsprodukten, wenn es uns stärker als geplant gelingt, die Anzahl unserer Berater zu steigern und/oder deren Produktivität zu erhöhen. Zur Steigerung der Produktivität unserer Berater haben wir in den vergangenen Jahren insbesondere die Vertriebsunterstützung durch IT deutlich verbessert. Basierend auf neuen Algorithmen und unseren umfangreichen Daten entwickeln wir die Digitalisierung unserer Vertriebsprozesse stetig weiter. Mit durchgängig elektronisch unterstützten Prozessen über unsere gesamte Wertschöpfungskette sollte es uns gelingen, die Produktivität unserer Berater weiter zu steigern, die Stückkosten zu senken und unsere Attraktivität als Partnerunternehmen zu erhöhen.

Die Bedeutung von innovativen, professionellen Finanzvertrieben, die eine unabhängige Beratung anbieten und den Kunden das für ihn beste Produkt auswählen lassen, wird weiter zunehmen. Hierbei steigt für alle Marktteilnehmer die Komplexität des erfolgreichen Vertriebs von Finanzdienstleistungen, was automatisierte, technologisch überlegene Plattformen, wie wir sie den Finanzvertrieben anbieten, für alle Marktteilnehmer immer notwendiger macht.

Die zunehmenden Regulierungen der Finanzdienstleistungsbranche mit dem Ziel der Stabilisierung des Finanzsystems und der Steigerung des Anlegerschutzes eröffnen uns die Chance zu Akquisitionen und damit zu anorganischem Wachstum. Der stark fragmentierte Markt für Finanzberater in Deutschland wird sich durch die eingeführten Mindeststandards in Bezug auf Ausbildung, Transparenz und Dokumentationspflichten weiterhin konsolidieren. Insbesondere kleinere unabhängige Vermittler haben zunehmend Schwierigkeiten, die neuen Anforderungen in einem für sie betriebswirtschaftlich sinnvollen Rahmen umzusetzen, und suchen größere, effizientere und leistungsstärkere Partner. Mit unseren qualitativ hochwertigen Plattformen und unserer Unabhängigkeit verfügen wir somit weiterhin über eine gute Marktposition.

Im Rahmen einer kontinuierlichen Beobachtung des Markt- und Wettbewerbsumfelds aus den verschiedenen Blickwinkeln des Unternehmens prüft Hypoport den Markt auf potenzielle Akquisitionsziele, unter anderem im Bereich der FinTech-, InsurTech- und PropTech-Unternehmen. Im Falle einer Akquisition können hieraus Chancen erwachsen, die das Umsatzpotenzial erhöhen.

Die dargestellten Chancen und solche, die uns noch nicht bekannt sind oder bis zum jetzigen Zeitpunkt als unwesentlich eingeschätzt wurden, könnten zu einer positiven Abweichung von den in unserer Prognose gemachten Angaben führen.

Insgesamt wird die Chancenlage als gut beurteilt.

III. Prognosebericht

Wie im Textabschnitt „Gesamtwirtschaftliches Umfeld“ erläutert, haben Entwicklungen des allgemeinen gesamtwirtschaftlichen Umfeldes lediglich einen unterordneten und indirekten Einfluss auf die Entwicklung der Hypoport-Gruppe.

In 2020 sank das Bruttoinlandsprodukt aufgrund der Auswirkungen der gesundheitspolitisch veranlassten Maßnahmen zur Eindämmung des Corona-Virus um 4,6% gegenüber dem Vorjahr. Für 2021 stieg das BIP nach vorläufigen Berechnungen um 2,7% gegenüber 2020 an. Im Vergleich zum Jahr 2019, dem Jahr vor Beginn der Corona-Pandemie, war das BIP 2021 somit noch um 2,0 % niedriger. Gründe für eine nicht deutlich stärker gestiegene Wirtschaftsleistung waren die teilweise Konsumzurückhaltung von Verbrauchern und Ressourcenknappheit durch strapazierte Lieferketten im produzierenden Gewerbe. Für 2022 rechnen führende Wirtschaftsforschungsinstitute und staatlicher Institutionen mit einem etwas stärkeren Wirtschaftswachstum von 3,5% - 4,5%. Im Juli 2021 kündigte die EZB eine leichte Aufweichung ihres Inflationsziels an und bekräftigte im weiteren Jahresverlauf immer wieder ein Festhalten an ihrer Niedrigzinspolitik. Diese Geldpolitik sollte in Kombination mit den derzeitigen Rahmenbedingungen trotz des derzeitigen leichten Zinsanstiegs und möglicherweise auftretender kurzfristiger Schwankungen in 2022 tendenziell zu einem Fortbestehen des im historischen Vergleich niedrigen Zinsumfelds führen.

Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts kam es zu einem völkerrechtswidrigen Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine und somit nach Jahren des Friedens erstmalig wieder zu kriegerischen Auseinandersetzungen in Europa. Hypoport verurteilt das kriegerische Verhalten Russlands zutiefst. Die Auswirkungen auf seine Geschäftsmodelle sieht Hypoport zum derzeitigen Zeitpunkt als äußerst gering an, da keine Geschäftstätigkeiten in der Ukraine, Weißrussland oder Russland bestehen.

Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts stiegen die Corona-Fallzahlen in Deutschland zwar deutlich an, aufgrund der geringen Intensive-Betten-Belegung in den Krankenhäusern diskutierte die Bundesregierung Lockerungen der Maßnahmen zur Eindämmung des Infektionsgeschehens. Gleichwohl kann es durch einen Wiederanstieg der Intensive-Betten-Belegung, insbesondere durch Virusmutationen, im Verlauf des Jahres 2022 zu verschärften bzw. erneuten Einschränkungen von Verbrauchern und Geschäftspartnern kommen. Wir erwarten jedoch aufgrund der Erfahrungen der Jahre 2020 und 2021 derzeit keine spürbaren Einschränkungen für unsere operativen Geschäftsabläufe, da die B2B-Plattformgeschäftsmodele der Hypoport-Gruppe keine direkten Kundenkontakten aufweisen. Lediglich das Segment Privatkunden mit der Marke Dr. Klein

Privatkunden verfügt über Standorte mit nennenswertem Kundenaustausch. Hier wurde jedoch durch das Angebot einer Video-unterstützten Beratung konsequent den Bedürfnissen der Verbraucher entsprochen.

Die branchenspezifischen Parameter der Kreditwirtschaft für private Wohnimmobilien, des Wohnungstransaktionsvolumens sowie der Versicherungswirtschaft haben sich in 2021 positiv entwickelt (vgl. Textabschnitt „Branchenverlauf“) und werden sich nach Einschätzung der Hypoport SE in 2022 wie folgt entwickeln:

Für 2022 rechnet der GDV mit einem Beitragsplus von 2-3%. Für 2021 erwartet die Hypoport-Gruppe analog zur Einschätzung des GDV somit Steigerungsraten des Prämienvolumens leicht unterhalb der Inflationsrate, basierend auf der Annahme einer konstanten Gesamtanzahl an Versicherungsverträgen in Deutschland kombiniert mit einer inflationsbedingten Anpassung der Versicherungssummen und somit steigenden Prämien für die jeweiligen Einzelverträge.

Hinsichtlich des Neugeschäftsvolumens für private Immobilienfinanzierungen sowie des Wohnungstransaktionsvolumens erwartet die Hypoport-Gruppe für 2022 Wachstumsraten im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich. Hauptgrund hierfür dürften die weiter steigenden Immobilienpreise aufgrund des Nachfrageüberhangs sein, während die Anzahl der vermarkteten Objekte wie in den vergangenen Jahren weiterhin konstant bleiben oder sogar leicht abnehmen dürfte.

Auch mittel- bis langfristig erwartet die Hypoport-Gruppe eine positive Entwicklung des Neugeschäftsvolumens für private Immobilienfinanzierungen. Nach der Corona-Krise wird neben dem erwarteten Anstieg der Haushaltseinkommen die Netto-Zuwanderung nach Deutschland, aufgrund der erwartet positiveren wirtschaftlichen Entwicklung, relativ zu anderen Staaten der Europäischen Union nach Lockerung der Reisebeschränkungen ansteigen. Die aus beiden mittelfristigen Faktoren, steigendes Haushaltseinkommen und Zuwanderung, resultierende steigende Nachfrage nach Wohnraum, sowie die intakten Langfristfaktoren 2.-5. (s. Textabschnitt Branchenverlauf), werden zu weiteren Preissteigerungen am Immobilienmarkt führen.

Für die vier Segmente der Hypoport-Gruppe sowie der gesamten Unternehmensgruppe ergibt sich vor dem Hintergrund dieser allgemeinwirtschaftlichen und branchenspezifischen Erwartungen der folgende Ausblick auf das Geschäftsjahr 2022:

Das **Segment Kreditplattform** konzentriert sich auf die Gewinnung weiterer Marktanteile durch einen Ausbau der Vertragspartnerbasis. Dieser Ausbau wird gerade im Bereich private Immobilienfinanzierung aufgrund der bereits hohen

Abdeckung überwiegend qualitativ, also durch Weiterentwicklung bestehender Partner erfolgen. Neben der zu erwartenden positiven Entwicklung des Gesamtmarktplatzes Europace von 10-20% Anstieg des Transaktionsvolumens gegenüber dem Vorjahr, wird insbesondere den Teilmarktplätzen für den Sparkassen Sektor (FINMAS) und den Sektor der Genossenschaftsbanken (GENOPACE) eine zentrale Rolle zukommen. Für FINMAS rechnen wir mit Wachstumsraten von 25-50% des Transaktionsvolumens. Für GENOPACE erwarten wir, dass sich diese Wachstumsrate in 2022 auf einem etwas höheren Niveau von 40-70% bewegen wird. Die Entwicklung des durch ungebundene Vermittler und private Banken unter Einbeziehung von Europace vermittelten Volumens wird für 2022 ebenfalls deutlich über der Gesamtmarktentwicklung erwartet. Darüber hinaus sollten durch die Hebung von Synergiepotenzialen mit dem Segment Immobilienplattform neue Produkte und zusätzliche Services die Integrationstiefe und Bindung der Kunden erhöhen. Der Bereich Ratenkredit wird wie in 2021 durch die von den Corona-Maßnahmen geprägte negative Marktentwicklung gebremst sein. Ob eine Lockerung der Corona-Maßnahmen ab Frühling / Sommer zu einer steigenden Konsumbereitschaft von Verbrauchern führen wird, bleibt abzuwarten. Unabhängig vom Gesamtmarkt erwarten wir auch in 2022 uns deutlich besser als dieser zu entwickeln und weitere Marktanteile zu gewinnen.

Der Bereich Corporate Finance (REM Capital und fundingport) hat sich in 2021 deutlich besser entwickelt als erwartet. Dies lag an einem außerordentlich starken Geschäft mit KfW-Förderdarlehen und -zuschüssen für den gehobenen deutschen Mittelstand im zweiten Halbjahr 2021. Bei weiterem organischem Wachstum und einem sich in dieser Dimension nicht wiederholendem Geschäft mit KfW-Förderdarlehen und -zuschüssen erwarten wir für REM Capital ein Umsatzniveau wie 2021. Für die Plattform fundingport werden in 2022 erste erwähnenswerte Umsätze erwartet.

Insgesamt werden für das Segment Kreditplattform somit in 2022 deutliche Umsatz- und Ergebnisanstiege (EBIT) erwartet.

Das **Segment Privatkunden** fokussiert sich bei der Kundengewinnung auf Finanzierungsprodukte. Die Nachfrage der Kunden nach produktanbieterunabhängigen Finanzierungen, durch einen freien Berater ist ein seit Jahren anhaltender Trend, der auch in 2022 und darüber hinaus anhalten dürfte. Der Vorteil der Vergleichbarkeit von mehreren Finanzierungsprodukten liegt hierbei auf der Hand und wird von mehr und mehr Verbrauchern realisiert. Von Bedeutung für das weitere Wachstum dieses Segments wird somit die Gewinnung und Anleitung neuer Berater sein, um der steigenden Nachfragen der Verbraucher

gerecht werden zu können. Die Anzahl der Berater wurde in 2021 um 9% gesteigert, was dem Segment eine gute Ausgangslage für das Jahr 2021 verschafft.

Insgesamt werden für das Segment Privatkunden in 2022 deutliche Umsatz- und leichte Ergebnissteigerungen (EBIT) erwartet.

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. Der Bereich Finanzierungsplattform (DR. KLEIN Wowi Finanz AG) ist aufgrund der traditionell hohen Umsatzvolatilität der am schwersten zu prognostizierende Teilbereich der gesamten Hypoport-Gruppe. Grund sind die meist sehr großvolumigen Finanzierungen der Wohnungsunternehmen, welche eine hohe Abhängigkeit zur Zinsvolatilität haben. Die von Hypoport erwartete Entwicklung für die anderen drei Plattformen (Vermarktungsplattform, Bewertungsplattform und Verwaltungsplattform) ist positiv. Insbesondere für das Geschäft mit Immobilienbewertung wird ein deutlich zweistelliges Umsatzwachstum prognostiziert. Hier hilft die deutliche Erhöhung der Kleindarlehensgrenze von 400.000 Euro auf 500.000 Euro. Unterhalb dieser Grenze finden standardisierte Besichtigungen statt, welche einen höheren Digitalisierungspotenzial am Markt aufweisen, das VALUE nutzen kann.

Um die Wachstumsdynamik aller Segmentunternehmen innerhalb der Immobilienplattform deutlich zu steigern sind für 2022 erhebliche Investitionen in den Ausbau der Geschäftsaktivitäten geplant. Dies gilt insbesondere für die Verwaltungsplattform, aber auch die Investitionen in die Anbindung der Bewertungsplattform an Europace sowie die Investitionen in die Vermarktungsplattform werden hochgehalten. Vor diesem Hintergrund rechnen wir für das Gesamtsegment in 2022 mit einem deutlichen, prozentual zweistelligen Umsatzanstieg, welcher, bedingt durch die hohen Investitionen, noch zu einem EBIT in etwa auf Vorjahresniveau führen dürfte.

Das **Segment Versicherungsplattform** strebt einen Marktstandard in der Versicherungswirtschaft, vergleichbar mit der Rolle von Europace in der Kreditwirtschaft an und tätigte hierfür beachtliche Investitionen in den vergangenen Jahren. Hypoport hat nach der erstmaligen Veröffentlichung von Kennzahlen zur operativen Entwicklung der Plattform SMART INSUR in 2021 sich vorgenommen in 2022 die Transparenz durch detailliertere Aufgliederung im Reporting der Prämienvolumen weiter zu verbessern. Für 2022 wird sowohl mit einer prozentual zweistelligen organischen Umsatzsteigerung der Plattformen SMART INSUR und ePension als auch mit dem anorganischen Wachstum durch AMEXPool gerechnet. Bei gleichzeitiger Ausweitung der Investitionen in die Plattformen wird das EBIT sich in etwa auf Vorjahresniveau bewegen.

Für die **gesamte Hypoport-Gruppe** rechnen wir - unter der Annahme, dass es zu keinen signifikanten Verwerfungen innerhalb der Kredit-, Immobilien- oder Versicherungsmärkten kommt - für das Geschäftsjahr 2022 mit einem Konzernumsatz zwischen 500 und 540 Mio. € und einem EBIT zwischen 51 Mio. € und 58 Mio. €.

Das Wachstum der Tochtergesellschaften wird auf Ebene der Hypoport SE zu einer Verbesserung des Beteiligungsergebnisses führen. Unter den Annahmen, dass es zu keinen signifikanten Verwerfungen in den operativen Märkten der Tochtergesellschaften kommt, gehen wir im nächsten Jahr von einem prozentual zweistelligen Wachstum des Geschäftsergebnisses (EBT) aus.

Dieser Lagebericht enthält Aussagen, die sich auf die zukünftige Entwicklung der Hypoport SE und seiner Tochtergesellschaften sowie wirtschaftliche und politische Entwicklungen beziehen. Diese Aussagen stellen Einschätzungen dar, die wir auf Basis aller uns zum jetzigen Zeitpunkt zur Verfügung stehenden Informationen getroffen haben. Sollten die zugrunde gelegten Annahmen nicht eintreffen oder weitere Risiken eintreten, so könnten die tatsächlichen Ergebnisse von den zurzeit erwarteten Ergebnissen abweichen.

Berlin, 4. März 2022

Hypoport SE - Der Vorstand

Ronald Slabke – Stephan Gawarecki