

# Hypoport AG

*Ergebniskennzahlen*

*H1 2019*

# Unsere Mission

## Digitalisierung der Kredit-, Immobilien- & Versicherungswirtschaft



Kreditwirtschaft



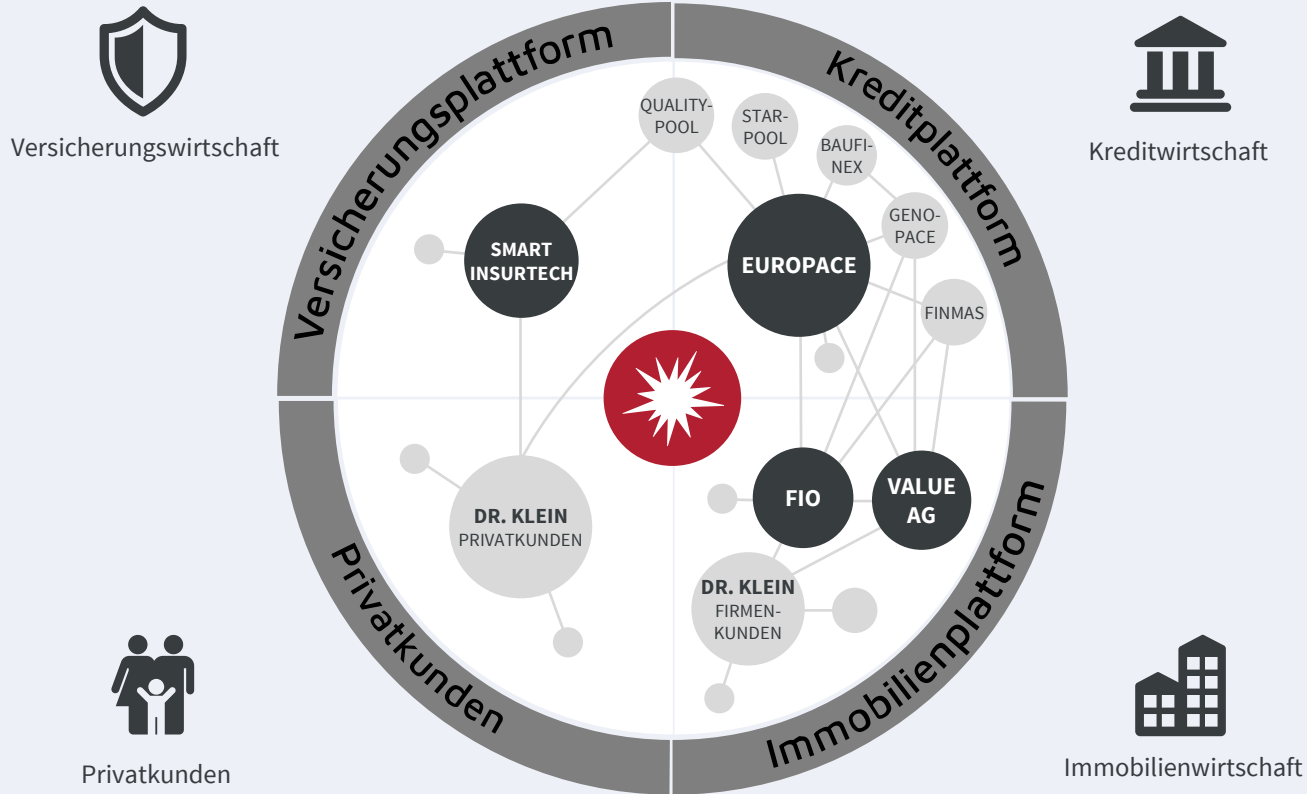
Immobilienwirtschaft



Versicherungswirtschaft

# Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

Die vier Hypoport-Segmente



# Hypoport – ein Netzwerk von Technologieunternehmen

## Investment-Highlights H1 2019 & Prognose Gesamtjahr 2019

### Kennzahlen H1 2019 (yoy)

- Umsatz: 157,1 Mio. € (+29%)
- Rohertrag: 82,2 Mio. € (+26%)
- EBIT: 15,8 Mio. € (+7%)
- EPS: 1,92 € (+2%)

### Hypoport wächst stärker als die jeweiligen Gesamtmärkte (yoy)

- Umsatzwachstum Segment Kreditplattform: +23%
  - Umsatzwachstum Segment Privatkunden: +14%
  - Umsatzwachstum Segment Immobilienplattform: +44%
  - Umsatzwachstum Segment Versicherungsplattform: +94%
- Immobilienfinanzierungs-  
markt: +5%\*
- Wohnungstransaktionsmarkt: +7%\*\*
- Versicherungsmarkt: +2%\*\*\*

### Prognose Gesamtjahr 2019

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

\* Quelle: Deutsche Bundesbank, Werte vorläufig \*\*Quelle: eigene Schätzung \*\*\*Quelle: GDV, Wert für Kalenderjahr 2018, da keine quartalsweise Erhebung erfolgt.

# Inhalt

## **1. Marktumfeld**

2. Kennzahlen Segmente

3. Kennzahlen Überblick

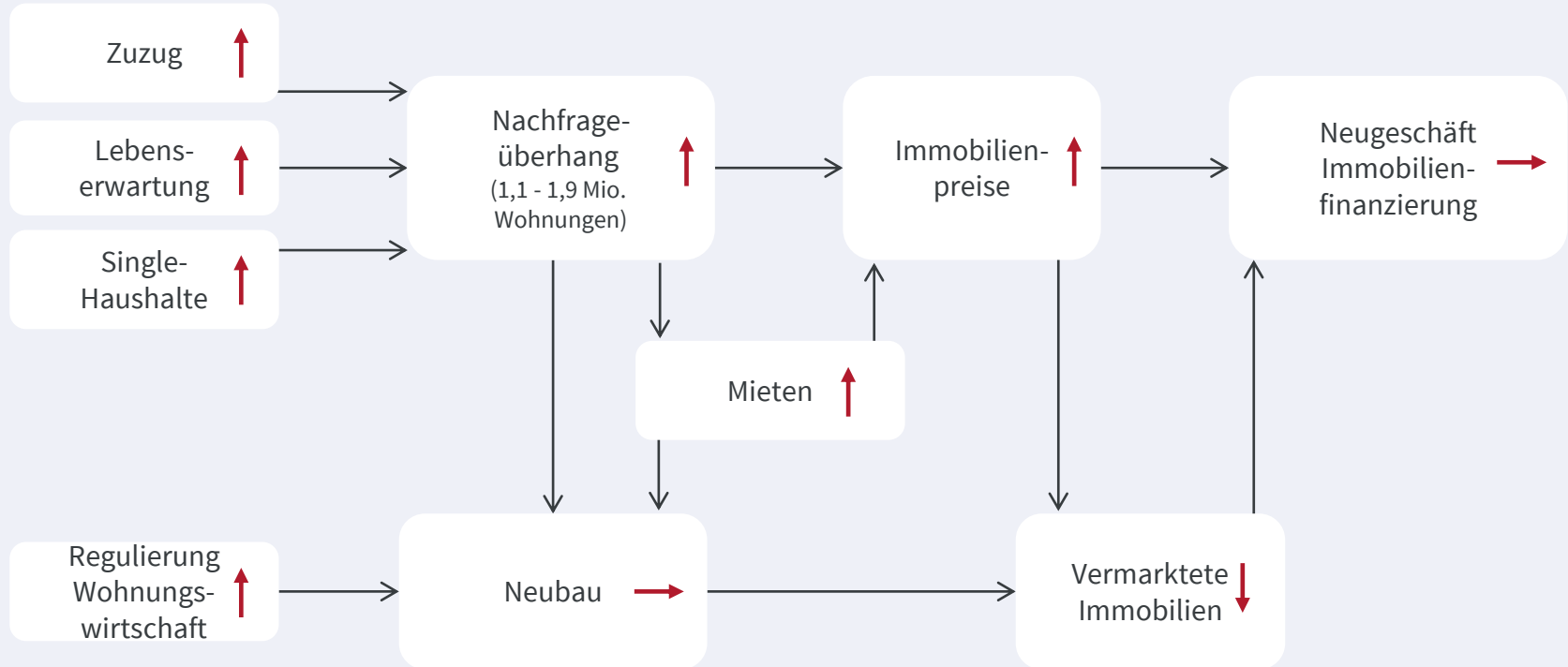
4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen

5. Investment Highlights & Ausblick

Anhang

# Dramatischer Nachfrageüberhang am Wohnungsmarkt

Faktoren für die Entwicklung des Wohnungsmarktes in Deutschland



# Immobilienfinanzierung – Markt hat hohe Potentiale

Marktfaktoren private & institutionelle Wohnimmobilienfinanzierung

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

\* Quelle: Statistisches Bundesamt

# Inhalt

1. Marktumfeld

**2. Kennzahlen Segmente**

3. Kennzahlen Überblick

4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen

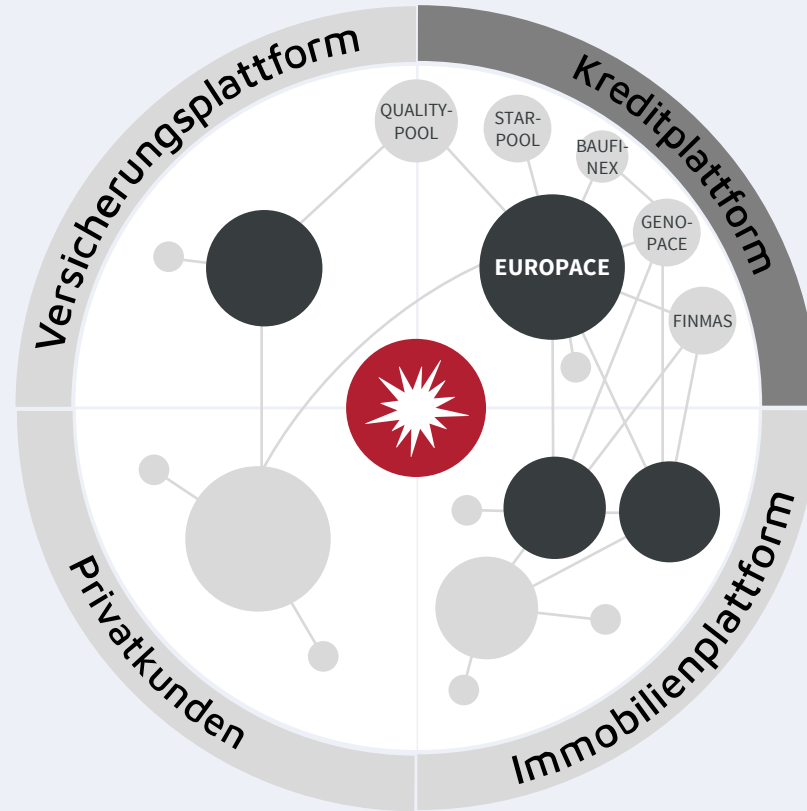
5. Investment Highlights & Ausblick

Anhang



# Kreditplattform

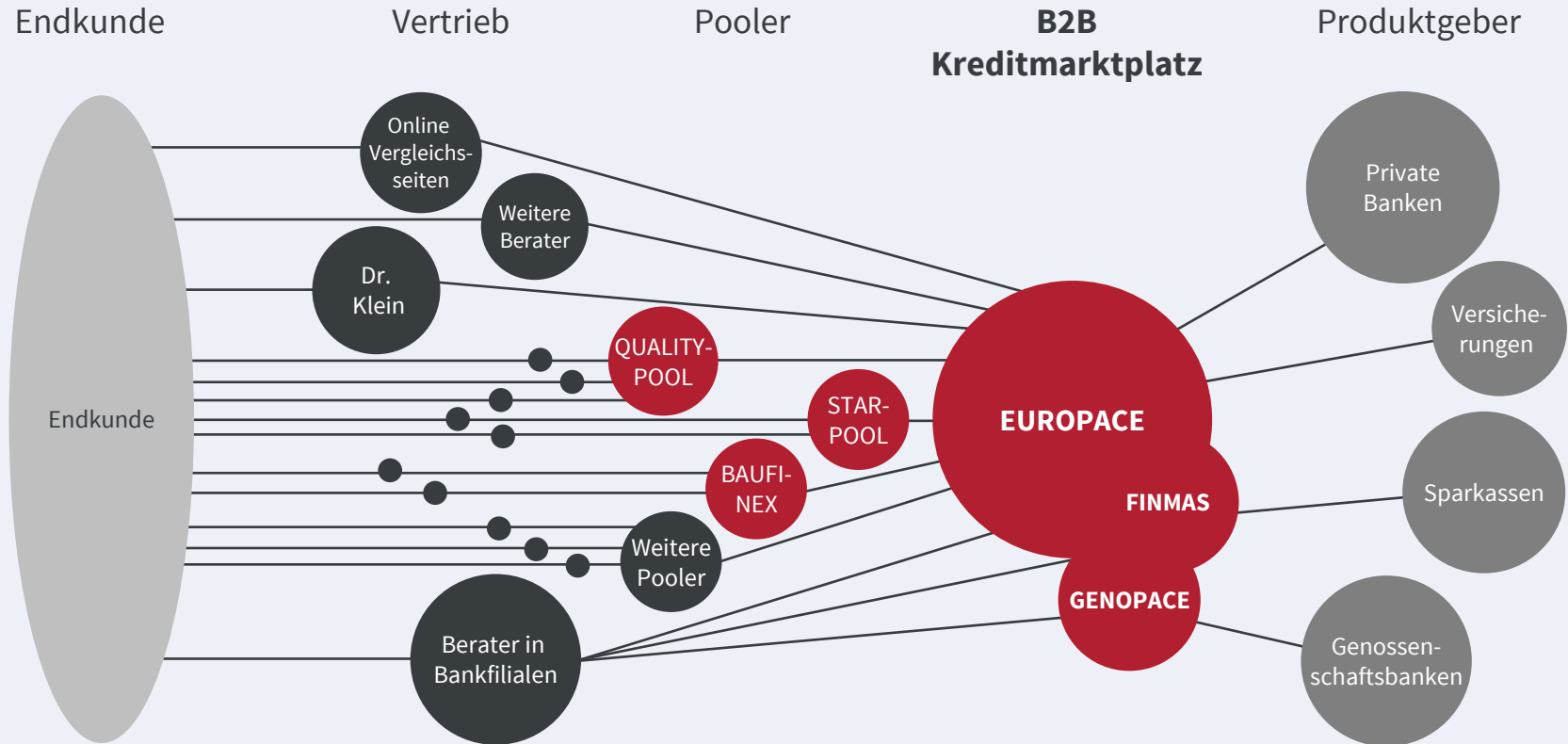
Geschäftsmodell & Segmentergebnisse



Kreditwirtschaft

# Kreditplattform

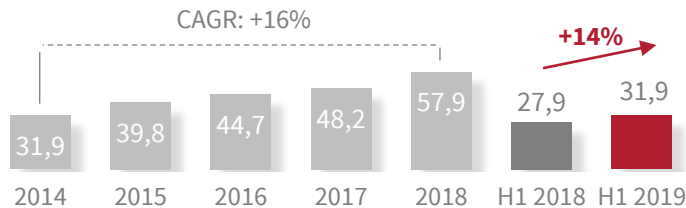
## Geschäftsmodell



# EUROPACE schlägt den Markt erneut deutlich

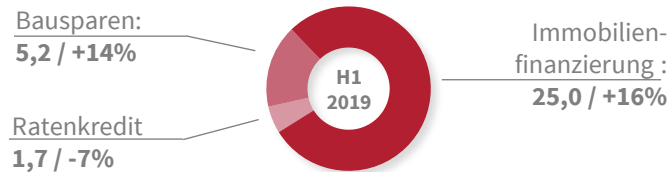
## Kreditplattform: Transaktionsvolumen und Partneranzahl

### Transaktionsvolumen (Mrd. €)\*\*



\*\* Zahlen vor Storno

### Transaktionsvolumen nach Produktgruppen (Mrd. €)

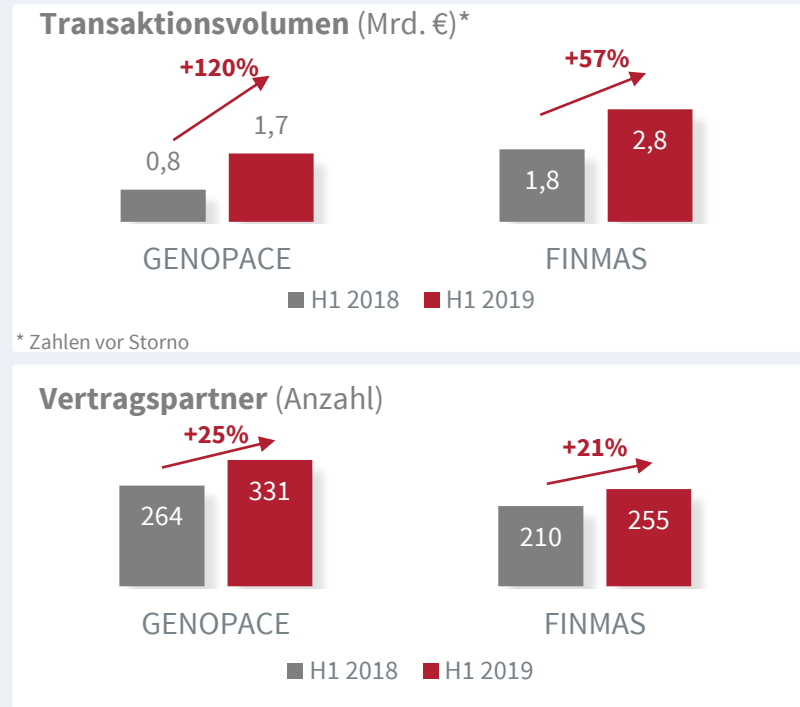


- Rekord beim durchschnittlichen Transaktionsvolumen pro Vertriebstag\* von 260 Mio. € in H1 2019 (+15% YoY). In Q2 2019 wurden sogar 275 Mio. € erreicht.
- Wichtigste Produktgruppe Immobilienfinanzierung wächst auf EUROPACE um 16% gegenüber dem ersten Halbjahr 2018 (Gesamtmarkt +5%).
- Durch den gekoppelten Vertrieb liegt das Wachstum der Produktgruppe Bausparen (+14%) auf vergleichbarem Niveau.
- Leichter Rückgang in der kleinsten Produktgruppe Ratenkredit (-7%) ist vor dem außerordentlich starken Vorjahreszeitraum einzuordnen.

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

# Starkes Wachstum bei Regionalbanken setzt sich fort

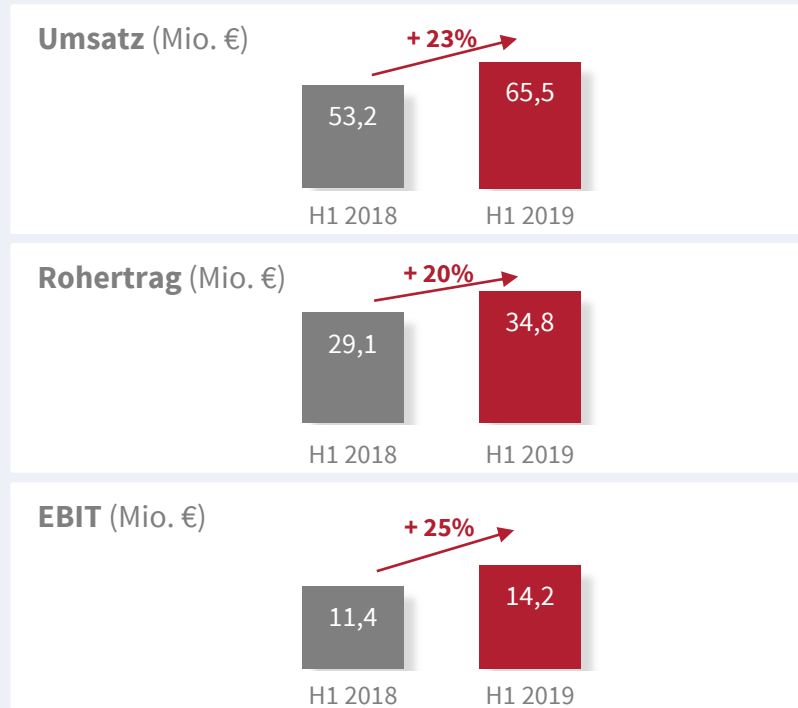
## Transaktionsvolumen Vertriebe und Vertragspartner GENOPACE & FINMAS



- Verbreitung von EUROPACE im Vertrieb bei Sparkassen und Genossenschaftsinstituten steigt weiter deutlich überproportional zum Gesamtmarktplatz.
- Insbesondere Genossenschaftsinstituten nutzen seit Sommer 2018 verstärkt GENOPACE. Zudem stärkt IT-Anbindung zum bankeigenen System der genossenschaftlichen Finanzgruppe das Geschäft.
- Seit Q1 2018 steigt die Wachstumsdynamik (yoy) des Transaktionsvolumens bei GENOPACE von 18% über 82% in Q1 2019 auf 154% in Q2 2019 (yoy) deutlich an.
- Auch die Sparkassen-Vertriebe steigern ihr Transaktionsvolumen über FINMAS mit +57% erneut deutlich.
- Steigerung der Vertragspartneranzahl um 26% bzw. 21% bringt zusätzliches Potential für GENOPACE bzw. FINMAS.

# Deutliches Wachstum sichert Marktführerschaft

## Kreditplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Umsatz im Segment Kreditplattform stieg im ersten Halbjahr 2019 um 23% auf über 65 Mio. Euro an.
- Das Wachstum stammt aus allen vier Vertriebssegmenten (Finanzvertriebe, Private Banken, Genossenschaftliche Institute, Sparkassen).
- Trotz hoher Investitionen in nächste Generation von EUROPACE und Ausbau der Key Account Ressourcen für Regionalbanken deutliche Steigerung des EBIT.
- Vernetzung zwischen Segment Kreditplattform und Segment Immobilienplattform mit den neuen Gesellschaften FIO und Value AG schafft weiteres Umsatzpotenzial.

# Akquisition von REM CAPITAL

## Übersicht REM CAPITAL und Einordnung in Hypoport-Netzwerk

### REM CAPITAL AG

- Auf Finanzierung durch öffentliche Fördermittel & Zuschüsse spezialisierte Unternehmensberatung.
- Ca. 50 Mitarbeiter an sechs Standorten in Deutschland.
- Über 1.000 realisierte Finanzierungsprojekte.
- Über 7 Mio. Euro Umsatz in 2018.

### Vorteile für Hypoport

- REM CAPITAL ergänzt das seit 2017 bestehende Corporate Finance Team der Dr. KLEIN Firmenkunden AG um Kompetenz im Bereich Förderfinanzierung.
- Vorbereitung des geplanten Starts einer dedizierten Plattform zur Abwicklung von Unternehmensfinanzierungen (> 5 Mio. Euro) im Jahr 2020.

### Weitere Angaben

- Neues Unternehmen wird im Segment Kreditplattform eingeordnet.

# REM CAPITAL & die Plattform für Unternehmenskredite

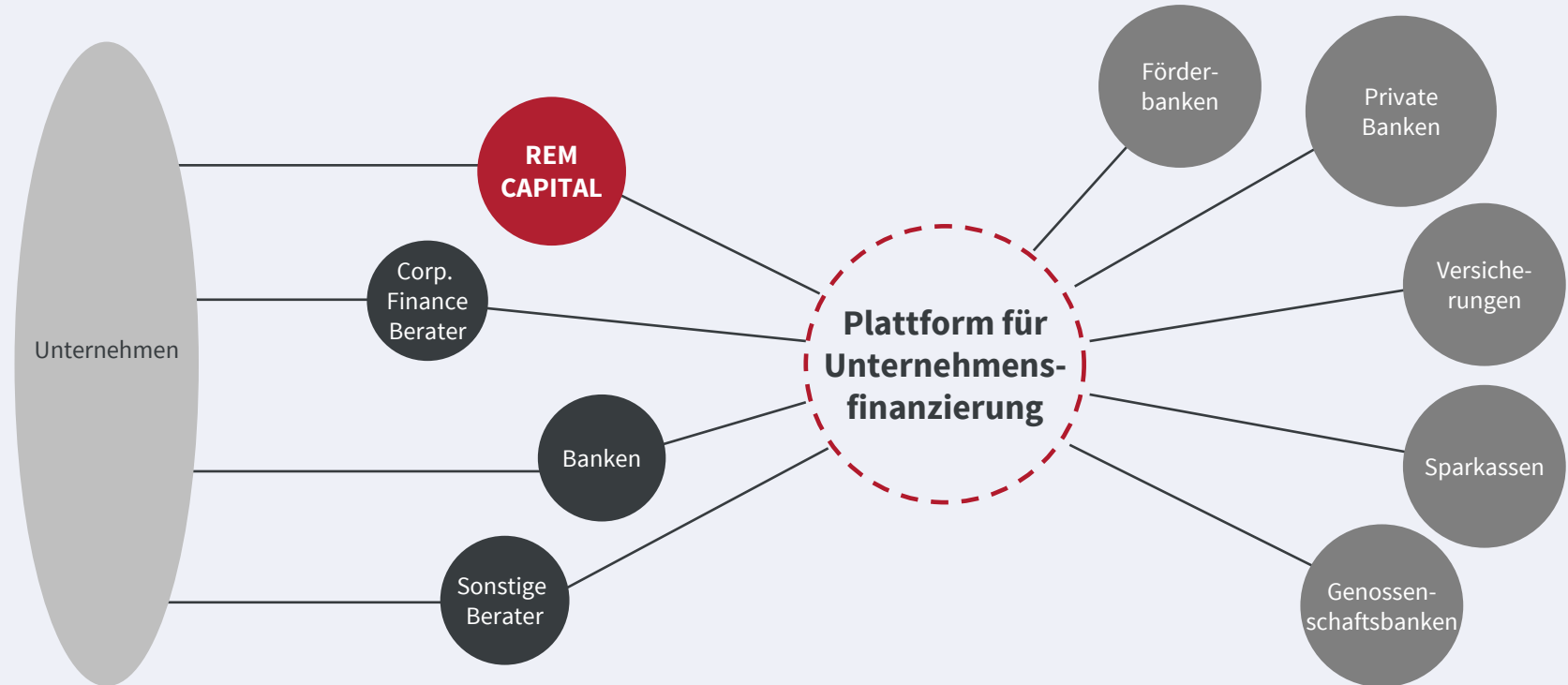
Geplantes Geschäftsmodell

Unternehmen

Berater

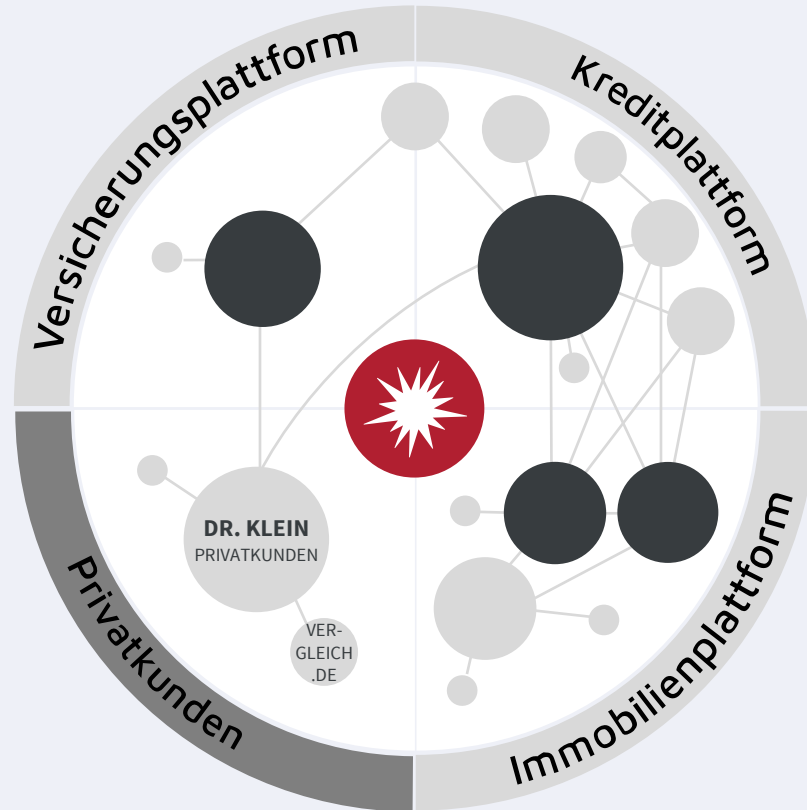
B2B Plattform

Produktpartner



# Privatkunden

Geschäftsmodell & Segmentergebnisse



Privatkunden



# Privatkunden

## Geschäftsmodell

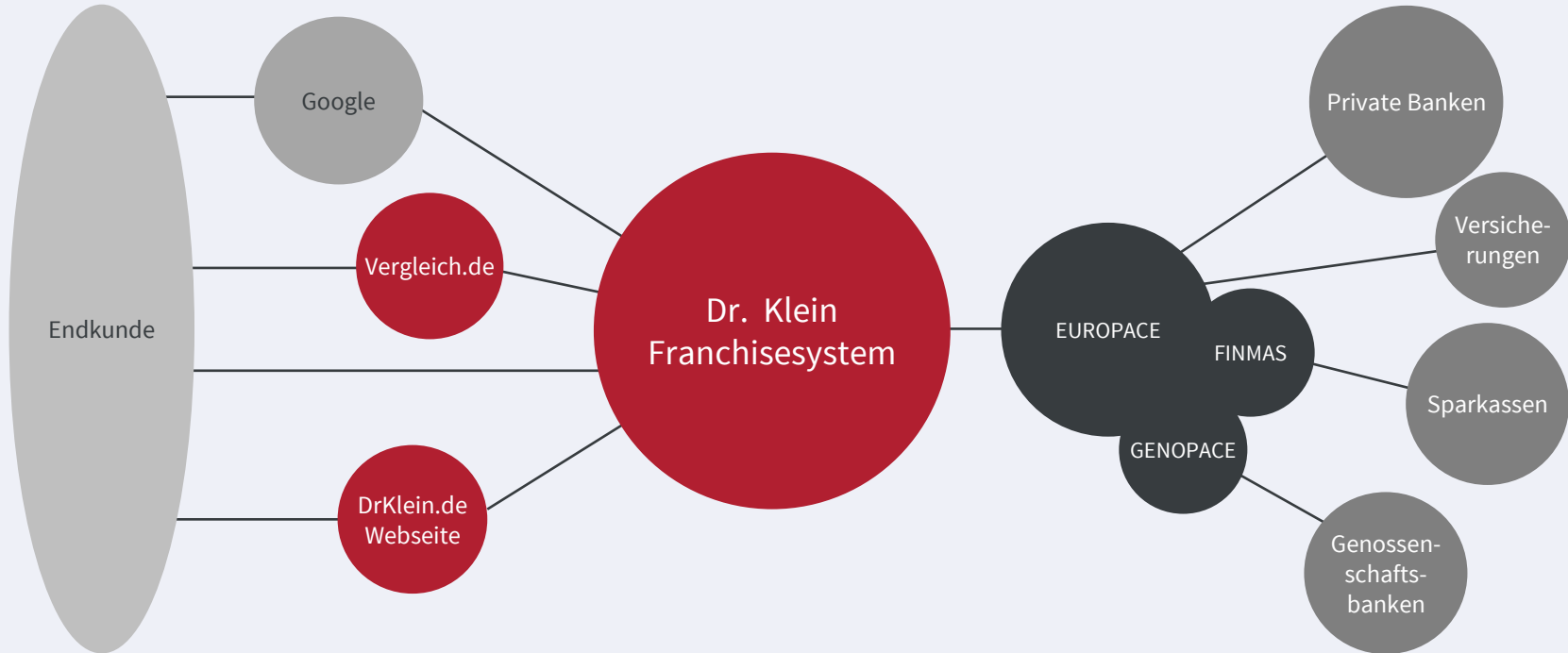
Endkunde

Lead-Generierung  
durch...

**Beratung**

Produktzugang  
durch....

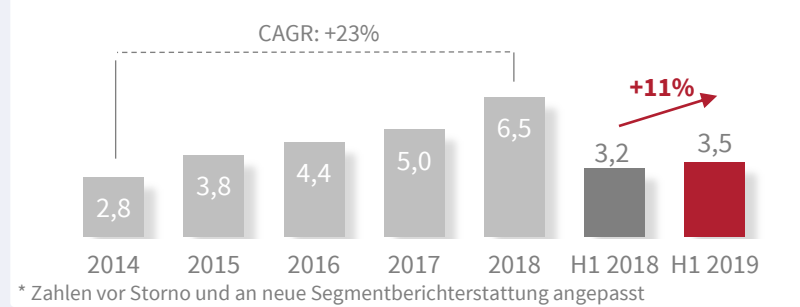
Produktgeber



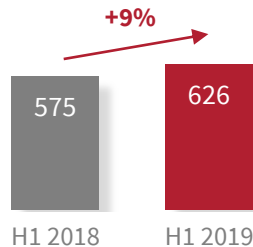
# Dr. Klein Privatkunden gewinnt Marktanteile

Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl

## Vermittlungsvolumen (Mrd. €)\*



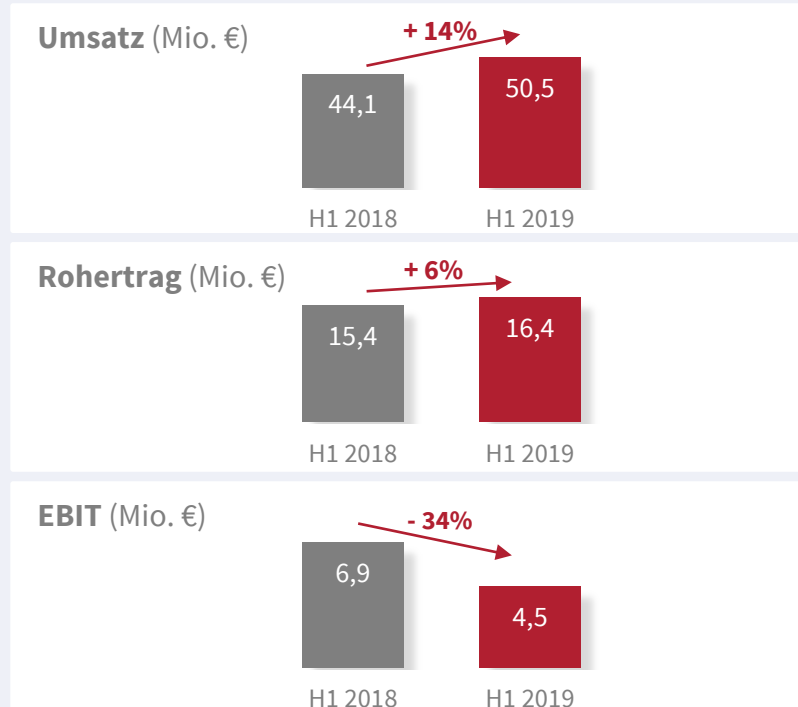
## Berater Finanzierung im Filialvertrieb (Anzahl)



- Erneut Ausweitung der Marktanteile im nur leicht gestiegenem Gesamtmarkt (+ 5%) der Immobilienfinanzierung.
- Weiter steigendes Interesse der Verbraucher an neutraler Finanzierungsberatung schafft wachsende Kundenbasis.
- Die Anzahl der Finanzierungsberater stieg weiter an und lag zum 30. Juni 2019 rund 9% höher als zum Vorjahreszeitpunkt.
- Zusammenspiel von höherer Anzahl an Beratern und steigender Nachfrage bildet gute Grundlage für weiter steigenden Marktanteil von Dr. Klein.

# Dr. Klein mit Umsatzrekord

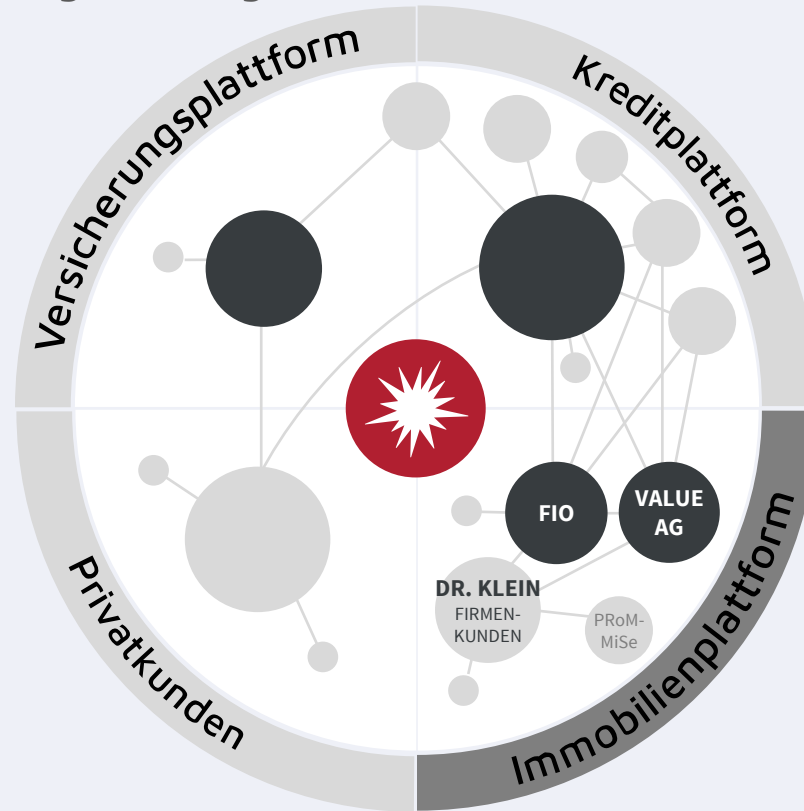
## Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Durch Ausweitung des Vermittlungsvolumens steigt der Umsatz gegenüber dem ersten Halbjahr 2018 an.
- Anbindung zahlreicher neuer regionaler Produktpartner verschlechtert temporär die Durchschnittsmarge.
- Gründe für den Rückgang des EBIT waren die Kosten der vertraglichen Anbindung neuer Produktpartner, Investition in Digitalisierung der Prozesse und Aufbau von Personalkapazitäten.
- Zudem fallen nach Segmentwechsel des White-Label-Ratenkredits in 2018 die gesamten Overheadkosten weiterhin im Segment Privatkunden an und müssen zukünftig allein getragen werden.

# Immobilienplattform

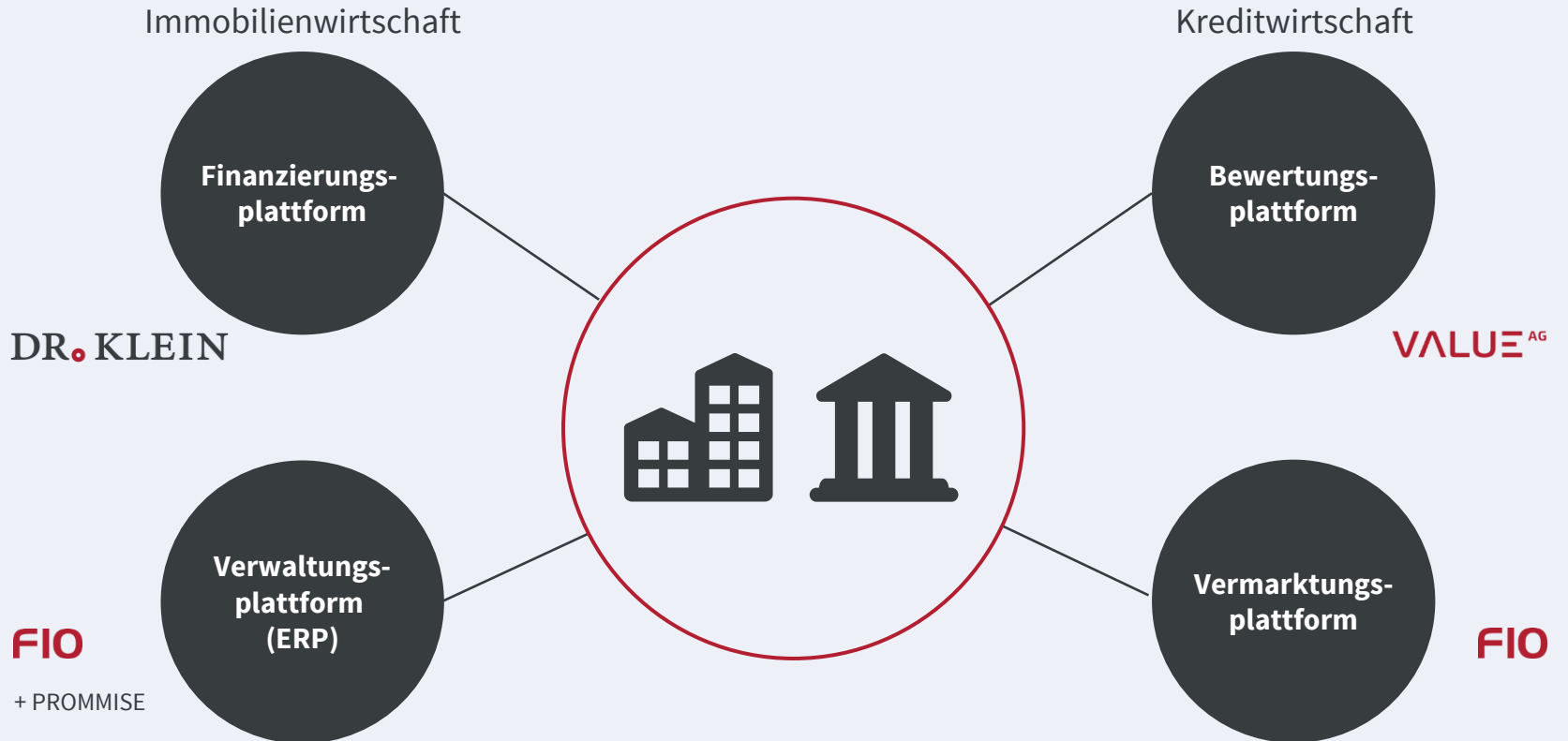
Geschäftsmodell & Segmentergebnisse



Immobilienwirtschaft

# Digitalisierung der deutschen Wohnungswirtschaft

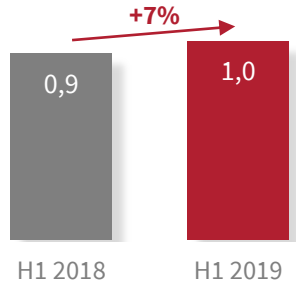
## Immobilienplattform – Geschäftsmodell



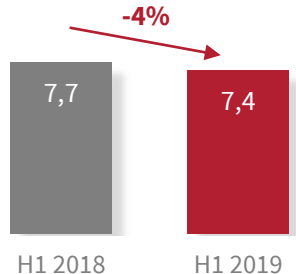
# Verunsicherung durch politische Debatten

## Immobilienplattform: Finanzierungsplattform

### Vermittlungsvolumen DR. KLEIN Firmenkunden (Mrd. €)



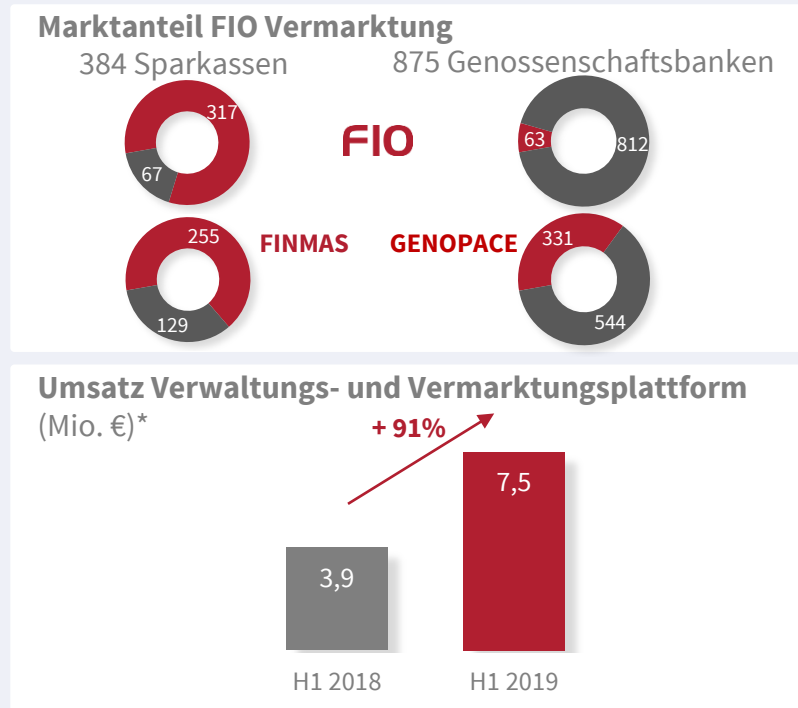
### Umsatz Finanzierungsplattform (Mio. €)



- Geschäftstätigkeit innerhalb des Segments ist die Vermittlung von Finanzierungen für die deutsche Wohnungswirtschaft sowie begleitende Beratung.
- Impulsloses bzw. leicht sinkendes Zinsumfeld seit Sommer 2018 führte zu ungünstigen Rahmenbedingungen.
- Zudem führt politisch motivierte Diskussion über Eingriffe in den Mietmarkt zur Investitionszurückhaltung.
- Leichter Rückgang des Umsatzes erklärt sich durch leicht gesunkene Provision bei Einzelabschlüssen.
- Zukünftig wird das Corporate Finance Team im Segment Kreditplattform angesiedelt sein.

# Riesiges Marktpotenzial für FIO wird deutlich

Immobilienplattform: Verwaltungsplattform und Vermarktungsplattform



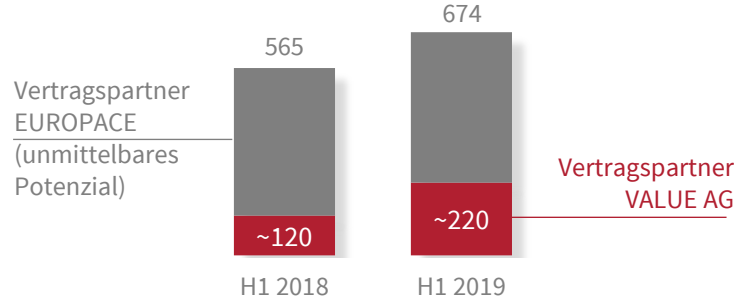
\* Umsätze der FIO SYSTEMSAG und Hypoport B.V. (PRoMMiSe)

- Geschäftsmodell innerhalb des Segments ist die Entwicklung von Softwarelösungen für die Verwaltung und Vermarktung von Immobilien für die Wohnungs- und Kreditwirtschaft.
- Kreditwirtschaft ist in Deutschland führend bei der Vermarktung von Immobilien. 6 der TOP-10 Immobilienmakler in Deutschland nutzen FIO.
- Auf FINMAS-Tagung, EUROPACE-Konferenz und GENOPACE-Konferenz wurde FIO als neues Angebote im Hypoport-Netzwerk erfolgreich positioniert und trifft auf hohe Akzeptanz.
- Technische Integration der Plattformen von EUROPACE und FIO Vermarktung begann in 2018 und setzt sich 2019ff. fort.

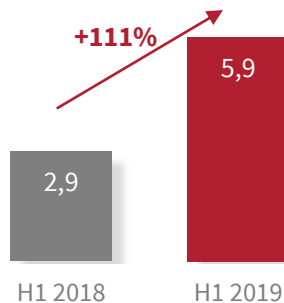
# Anbindung weiterer Partner entwickelt sich gut

## Immobilienplattform: Bewertungsplattform

### Synergiepotenzial EUROPACE-Partner für VALUE AG



### Umsatz Bewertungsplattform (Mio. €)

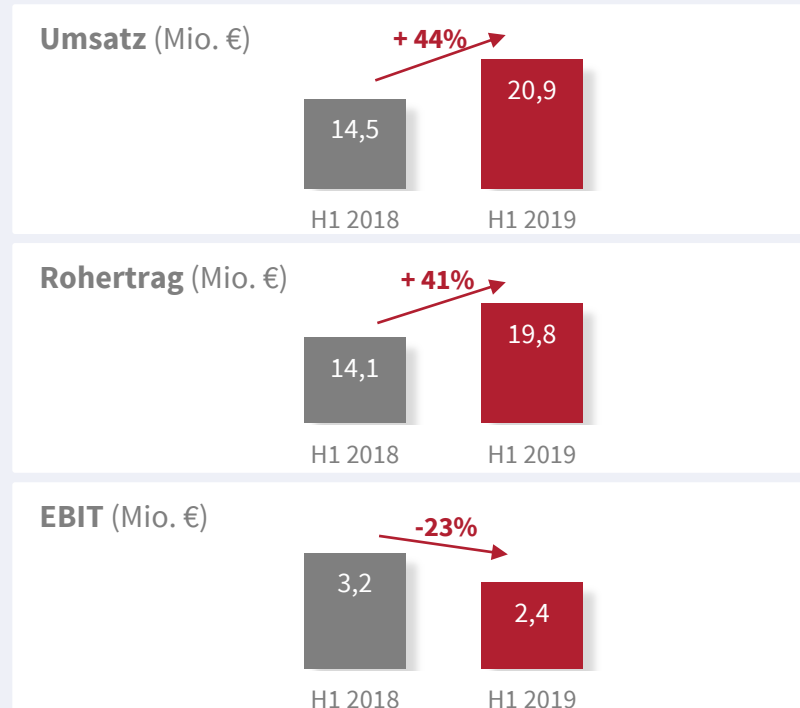


- Geschäftsmodell innerhalb des Segments ist die integrierte Bewertung von Immobilien für die finanzierenden Banken, also für die Produktpartner von EUROPACE.
- Verdoppelung des Umsatz im ersten Halbjahr 2019 ergibt sich durch organisches und anorganisches Wachstum.
- Steigende Anzahl der Bankpartner, welche bereits den Service der VALUE AG nutzen, verdeutlicht Potenzial für wiederkehrende Umsatzerlöse.
- Technische Integration der Plattformen von EUROPACE und VALUE AG wird 2019ff. weiter ausgebaut.
- Hohe Investitionen in eigene Bewertungsplattform mit hohem Automatisierungsgrad legen Grundstein für nächsten Schritt im traditionell noch manuellen Bewertungsgeschäft.



# Starkes Umsatzwachstum und weitere Investitionen

## Immobilienplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



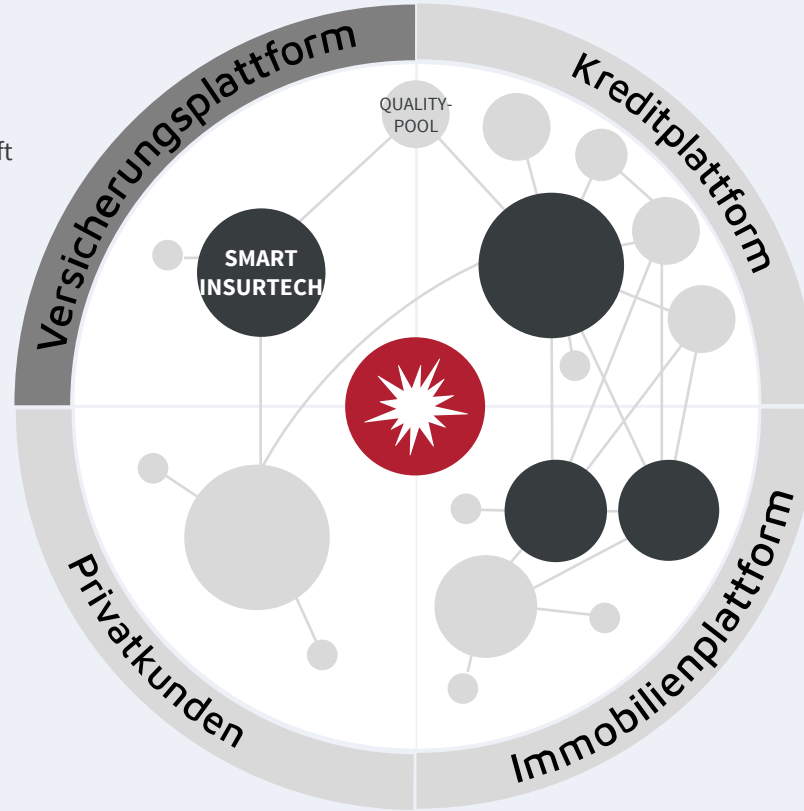
- Umsatzwachstum des Segments erfolgt durch gute operative Entwicklung von Verwaltungsplattform, Vermarktungsplattform und Bewertungsplattform.
- Lediglich die Umsätze der Finanzierungsplattform gingen leicht zurück.
- Steigender Anteil von wiederkehrenden Leistungen wie SaaS und Immobilienbewertung schafft stabile, zinsunabhängige Umsatzbeiträge.
- EBIT-Rückgang aufgrund Zurückhaltung der deutsche Wohnungswirtschaft bei Finanzierungen und Anlaufinvestitionen in die Bewertungsplattform.
- Zudem erfolgen weitere Investitionen, um Synergien zwischen Immobilienplattform (Verwaltungsplattform, Vermarktungsplattform, Bewertungsplattform) und Kreditplattform (EUROPACE) zu heben.

# Versicherungsplattform

Geschäftsmodell & Segmentergebnisse

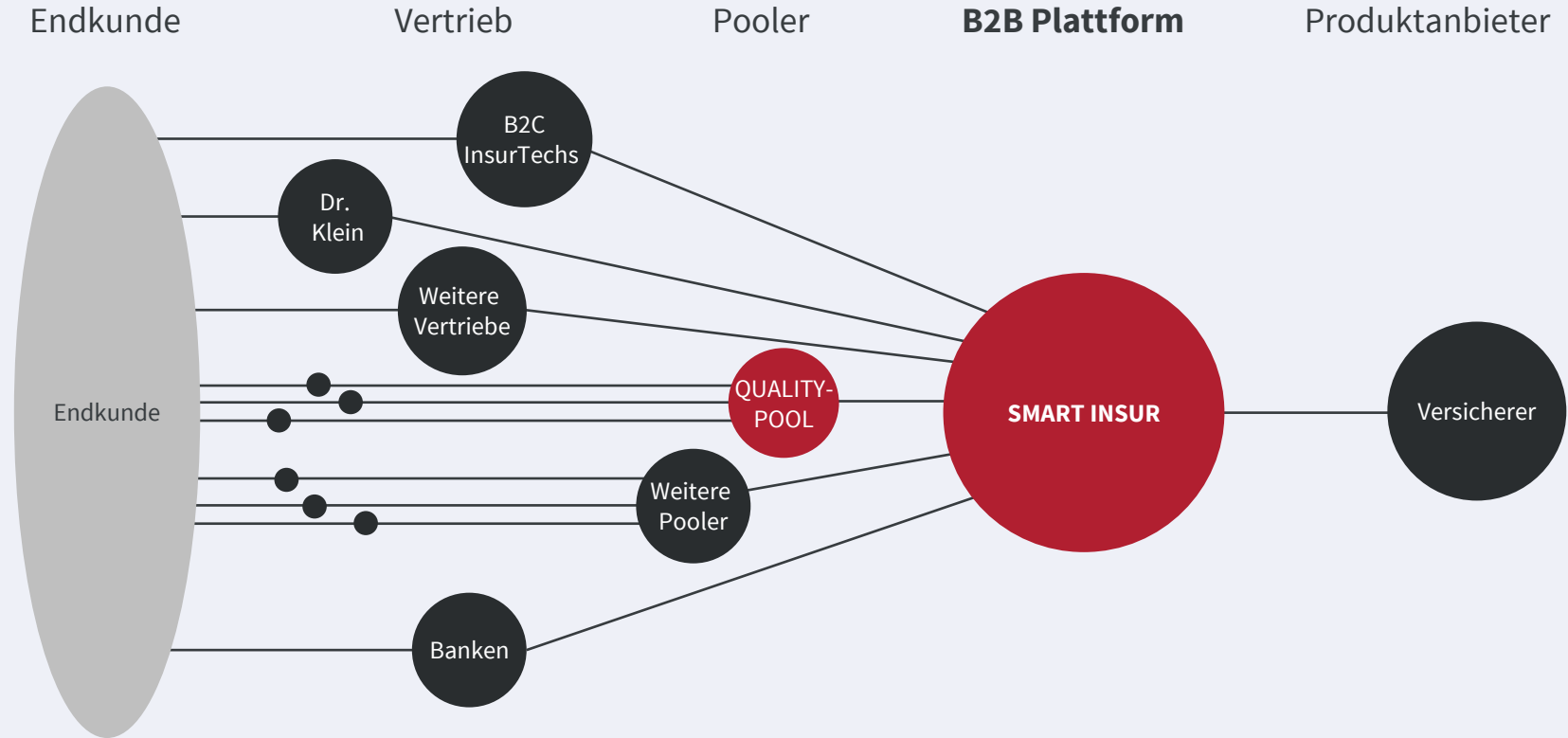


Versicherungswirtschaft



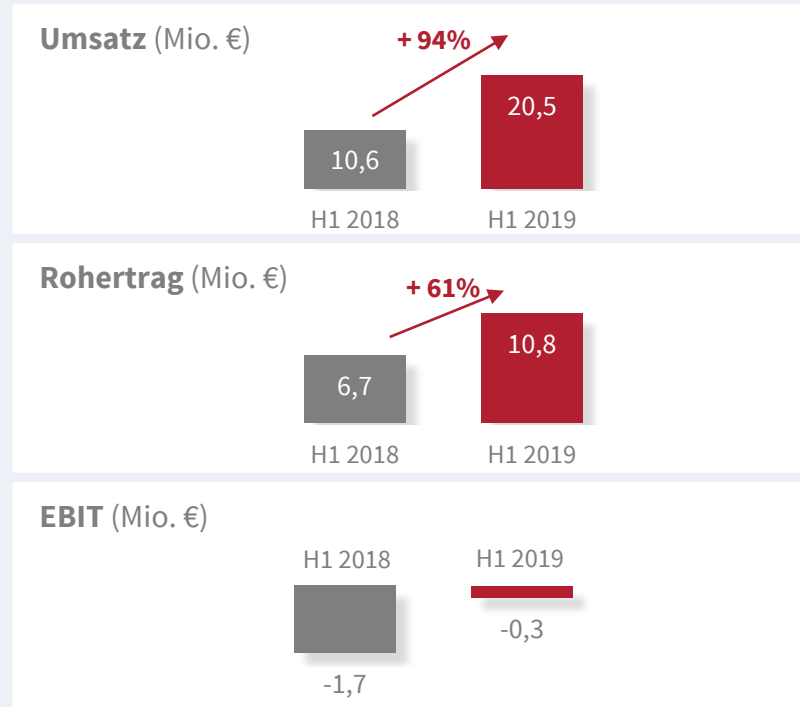
# Versicherungsplattform

## Geschäftsmodell



# Segment bündelt Versicherungstechnologien

## Versicherungsplattform: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Die technische und kulturelle Integration der erworbenen Unternehmen verläuft positiv und entfalten die erhofften Synergien.
- Fokus liegt auf Gewinnung von Marktanteilen durch integrative Gesamtlösungen und attraktive Preismodelle.
- Für B2C-InsurTechs (z.B. App als digitaler Versicherungsordner) hat sich SMART INSUR bereits als Standard etabliert.
- Fokus des Vertriebes liegt auf großen Maklerorganisationen und Maklerpools. Zudem zeigen Banken Interesse an Nutzung von SMART INSUR, um Vertriebskanal der Multi-Versicherer-Angebote auszubauen.
- Nach gutem Jahresstart wird für das Gesamtjahr 2019 mit einer deutlichen EBIT-Verbesserung gerechnet.

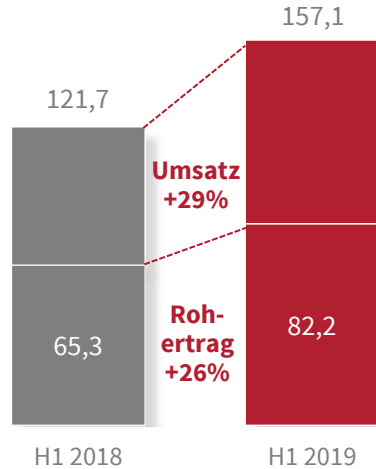
# Inhalt

1. Marktumfeld
  2. Kennzahlen Segmente
  - 3. Kennzahlen Überblick**
  4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen
  5. Investment Highlights & Ausblick
- Anhang

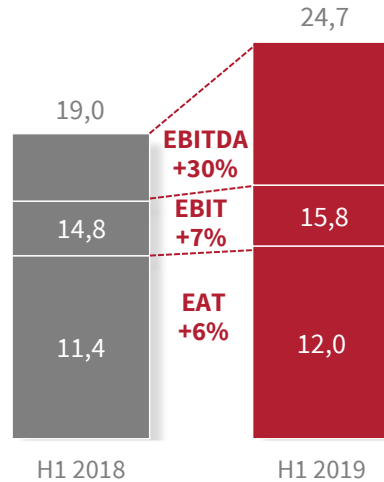
# Hypoport-Gruppe wächst deutlich

## Hypoport-Kennzahlen im Überblick

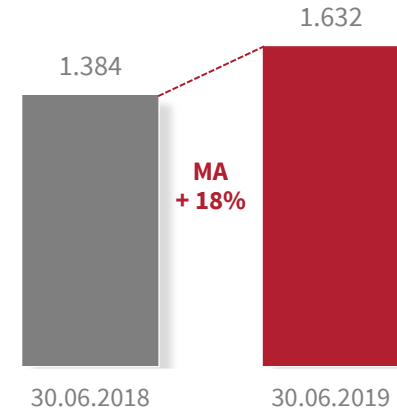
Wachstum (Mio. €)



Ergebnis (Mio. €)



Mitarbeiter (Anzahl)

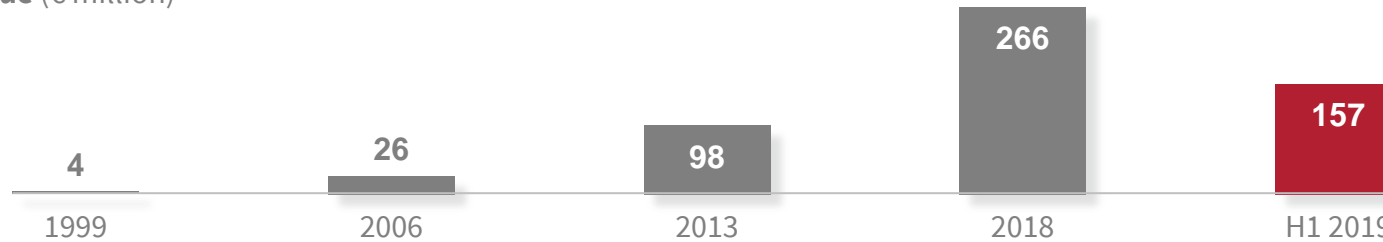


# Historische Entwicklungsphasen der Hypoport-Gruppe

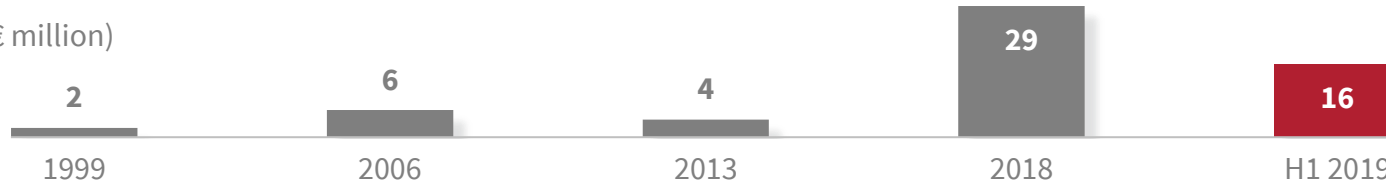
## Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBIT



Revenue (€ million)



EBIT (€ million)



# Inhalt

1. Marktumfeld
  2. Kennzahlen Segmente
  3. Kennzahlen Überblick
  - 4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen**
  5. Investment Highlights & Ausblick
- Anhang

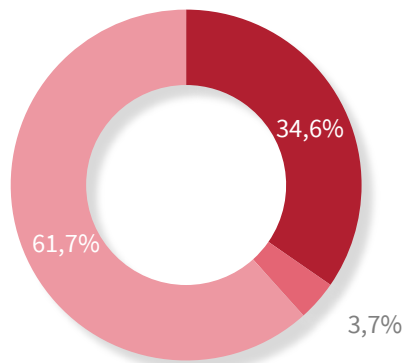


# Marktkapitalisierung rund 1,5 Milliarden Euro

## Übersicht Aktionärsstruktur und Aktienkennzahlen

### Aktionärsstruktur zum 30. Juni 2019

- Ronald Slabke (CEO)
- Eigene Aktien
- Streubesitz  
(davon über 5% Union Investment, über 3% Nicolas Schulmann und über 3% Wasatch)



### Kennzahlen & Indizes

KENNZAHL	DETAILS	WERT
Eps	Gewinn je Aktie 6M 2019	1,92 €
Aktienanzahl	Gesamte Aktienanzahl	6.493.376
Market Cap	Marktkapitalisierung 30.06.2019	~1,6 Mrd. €
Handelsvolumen	Ø Handelsvolumen pro Tag in H1 2019:	~1,7 Mio. €
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs in H1 2019	243,00 €
Tiefstkurs	Niedrigster Schlusskurs in H1 2019	147,00 €
Indizes	SDAX, Prime All Share, CDAX, DAXplus Family, GEX	

# Inhalt

1. Marktumfeld
  2. Kennzahlen Segmente
  3. Kennzahlen Überblick
  4. Aktionärsstruktur & Aktienkennzahlen
  - 5. Investment Highlights & Ausblick**
- Anhang

# Investment highlights

**+22%** UMSATZWACHSTUM  
**CAGR 5 Jahre**

**1,8** MODERATE VERSCHULDUNG  
Nettoverschuldung  
/ 12 M EBITDA

**+50%** EBIT-ANSTIEG  
**CAGR 5 Jahre**

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

**10** AKQUISITIONEN  
in 5 Jahren

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

## Prognose 2019

In 2019 erwartet Hypoport ein **prozentual zweistelliges Wachstum** mit einem Umsatz zwischen 310 und 340 Mio. € und einem EBIT zwischen 32 und 40 Mio. €.

# Kontakt

## **Christian Würdemann**

Head of Group Operations

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

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

## **Jan H. Pahl**

Investor Relations Manager

Tel: +49 (0)30 420 86-1942

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

## **Hypoport AG**

Klosterstraße 71

10179 Berlin

Germany

# Disclaimer

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

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

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

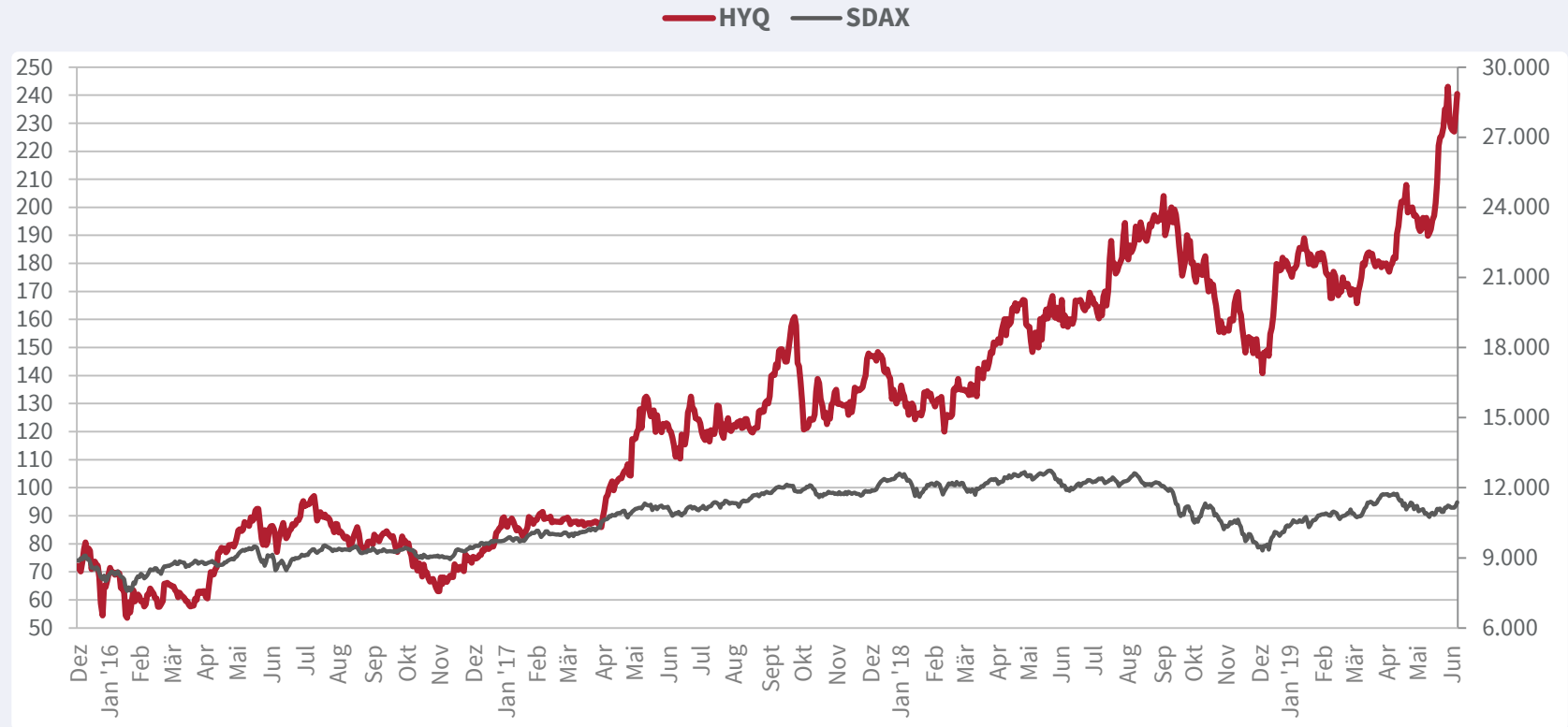
This presentation serves information purposes only and does not constitute or form part of an offer or solicitation to acquire, subscribe to or dispose any, of the securities of Hypoport AG.

©Hypoport AG. All rights reserved.

# Anhang

# Starker Anstieg des Aktienkurses

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





# Hypoports Investor Relations Tätigkeit

Investorentermine, professionelle Analysteneinschätzung, Auszeichnungen

ANALYST	EMPFEHLUNG	KURSZIEL	DATUM
Bankhaus Metzler	Verkaufen	€214,00	31. Jul 2019
Berenberg	Kaufen	€210,00	14. Mai 2019
Commerzbank	Halten	€229,00	26. Jul 2019
KBW (Stifel)	Kaufen	€255,00	08. Jul 2019
Pareto Scurities	Halten	€200,00	26. Jul 2019
Warburg	Kaufen	€250,00	02. Jul 2019

## Index & Auszeichnungen

- SDAX
- Warburg 'Best Ideas 2019'
- Berenberg 'DACH Mid Caps Top Picks 2019'
- Pareto Securities 'German Best Ideas Portfolio 01/19'
- Sdk 'Unternehmen des Jahres 2017'

Datum	Termine 2019
Oktober 2019	Transaktionsvolumen Europace Q3
04. Nov. 2019	Q3 Ergebnisse

## JÜNGSTE INVESTORENTERMINE

Konferenz	Hamburg	06/2019
Konferenz	Berlin	06/2019
Konferenz, Roadshow	New York, Chicago	05/2019
Konferenz	Warschau	04/2019
Roadshow	Kopenhagen, Helsinki	04/2019
Konferenz	Paris	04/2019
Roadshow	Brüssel	04/2019
Roadshow	London	03/2019
Konferenz	Frankfurt	02/2019
Konferenz	Lyon	01/2019
Konferenz	London	12/2018
Konferenz	Berlin	11/2018
Konferenz	Frankfurt	11/2018
Roadshow	Paris	11/2018
Konferenz	München	09/2018
Roadshow	London	09/2018
Roadshow	Wien	09/2018
Konferenz	Kopenhagen	08/2018
Roadshow	Oslo, Helsinki	08/2018
Roadshow	Edinburgh	08/2018