



# Rekordjahr 2015

*Vorläufige  
Geschäftszahlen 2015*

# Mission: Finanzdienstleistung und Technologie

## Investment Highlights 2015

### Rekordzahlen 2015 (yoy)

- Umsatz: **+24%** (112,3 -> 139,0 Mio. €)
- EBIT: **+143%** (7,9 -> 19,3 Mio €)
- Xetra-Kurs: **+655%**
- EPS: **2,61 €**

### Hypoport wächst stärker als der Markt (yoy)

- Immobilienfinanzierungs-Markt lt. Bundesbank: **+22%**
- Europace: **+28%**
- Dr. Klein Privatkunden: **+47%**
- Dr. Klein Firmenkunden: **+26%**

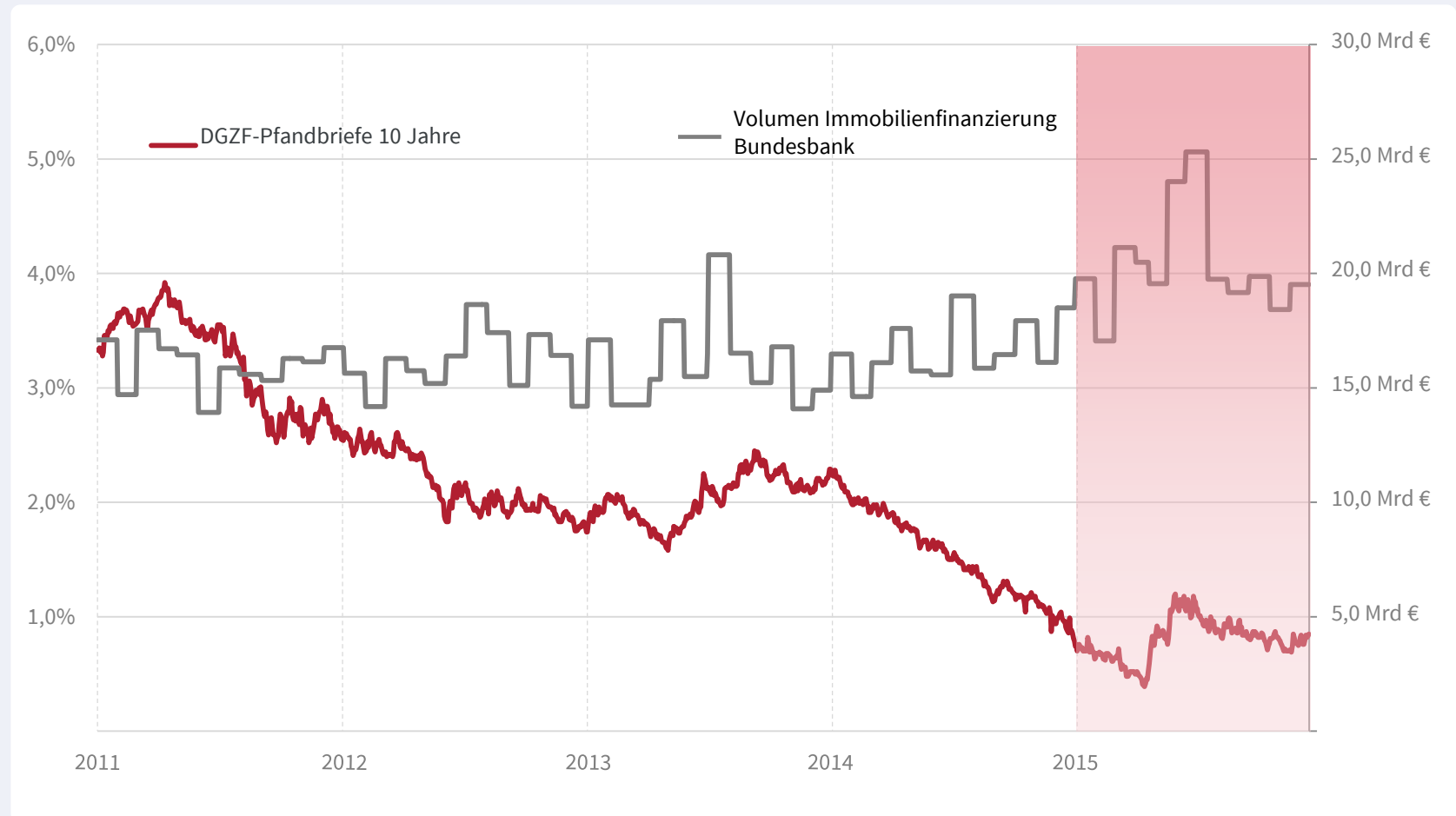
### Aufnahme in den S-Dax im 12/2015

# Inhalt

- 1. Marktumfeld**
2. Geschäftsbereiche
3. Kennzahlen im Überblick
4. Die Aktie
5. Ausblick

# Marktvolumen in der privaten Immobilienfinanzierung erstmals gewachsen

Entwicklung Zinsniveau und Immobilienfinanzierung in Deutschland



# Immobilienfinanzierung: Weiter positives Marktumfeld

Entwicklung und Einfluss des Marktumfelds der relevanten Finanzdienstleistungsprodukte

## Private Finanzierung

Privatkunden, Finanzdienstleister

- Strukturelles Marktwachstum durch Neubauten & Preisentwicklung
- Sondereffekt durch Zinsimpulse im Frühjahr
- Wohnimmobilienkreditrichtlinie beschäftigt Produktanbieter

## Gewerbliche Finanzierung

Institutionelle Kunden

- Wohnungswirtschaft soll mehr sozialen Wohnraum schaffen
- Regulierung „EnEV 2016“ erschwert kostengünstiges Bauen weiter
- Modernisierungsrückstau im Bestand nimmt weiter zu

# Inhalt

1. Marktumfeld
- 2. Geschäftsbereiche**
3. Kennzahlen im Überblick
4. Die Aktie
5. Ausblick

# Geschäftsbereich Finanzdienstleister

Vorstellung der Segmentergebnisse

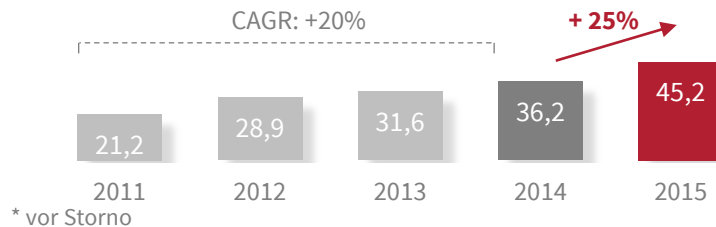


 **EUROPACE**

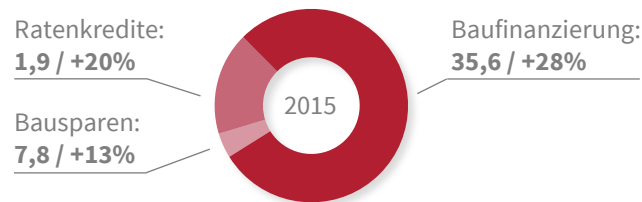
# EUROPACE gewinnt weiter deutlich Marktanteile

Finanzdienstleister: Transaktionsvolumen und Partneranzahl

## Transaktionsvolumen (Mrd. €)



## Transaktionsvolumen nach Produktsegment (Mrd. €)



## Vertragspartner (Anzahl\*)



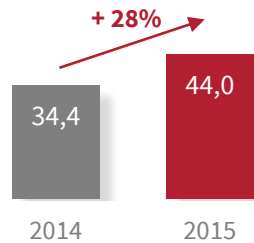
- Immobilienfinanzierung auf EUROPACE wächst weiter stärker als der Markt.
- Bausparvolumen profitiert von optimierter Cross-Selling-Lösung der Plattform.
- Vollständige Umstellung aller Partner auf EUROPACE 2 BaufiSmart in 2016 geplant.
- Neues Ratenkredit-Frontend KreditSmart trägt erste Früchte und ist wichtige Grundlage für neue Kooperationen.
- Finmas: 114 Sparkassen angebunden (+24% ytd). 17 der Top-25 sind Partner.
- Genopace: 141 Volks-/Raiffeisenbanken angebunden (+22% ytd). 18 der Top-25 sind Partner.



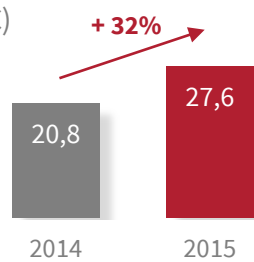
# EUROPACE gewinnt weiter deutlich Marktanteile

Finanzdienstleister: Transaktionsvolumen und Partneranzahl

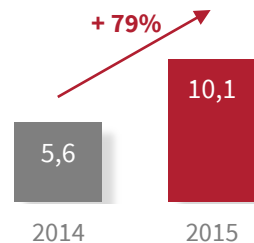
Umsatz (Mio. €)



Rohertrag (Mio. €)



EBIT (Mio. €)



- EBIT-Marge weiter ausgebaut.
- Q4 erwartungsgemäß saisonbedingt etwas schwächer.
- Erfolgreichstes Geschäftsjahr bei Umsatz und Ertrag.

# Geschäftsbereich Privatkunden

Vorstellung der Segmentergebnisse

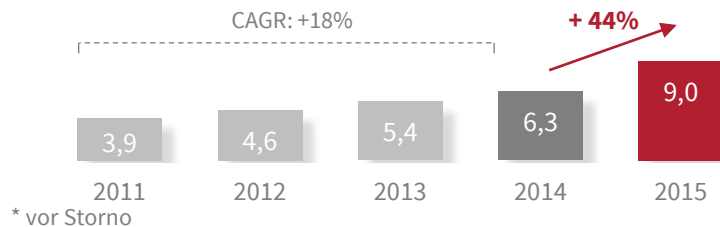
**DR. KLEIN**  
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN



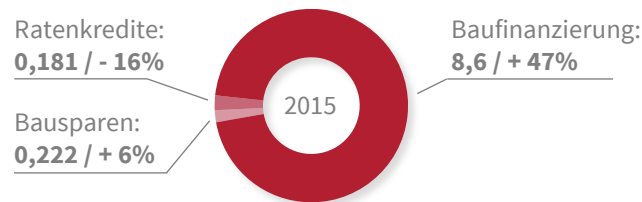
# Dr. Klein baut Volumen in der privaten Immobilienfinanzierung konsequent aus

Privatkunden: Vermittlungsvolumen Finanzierung und Berateranzahl

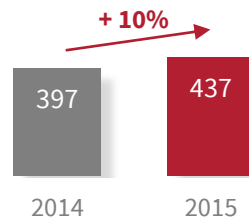
## Transaktionsvolumen (Mrd. €)



## Transaktionsvolumen nach Produktsegment (Mrd. €)



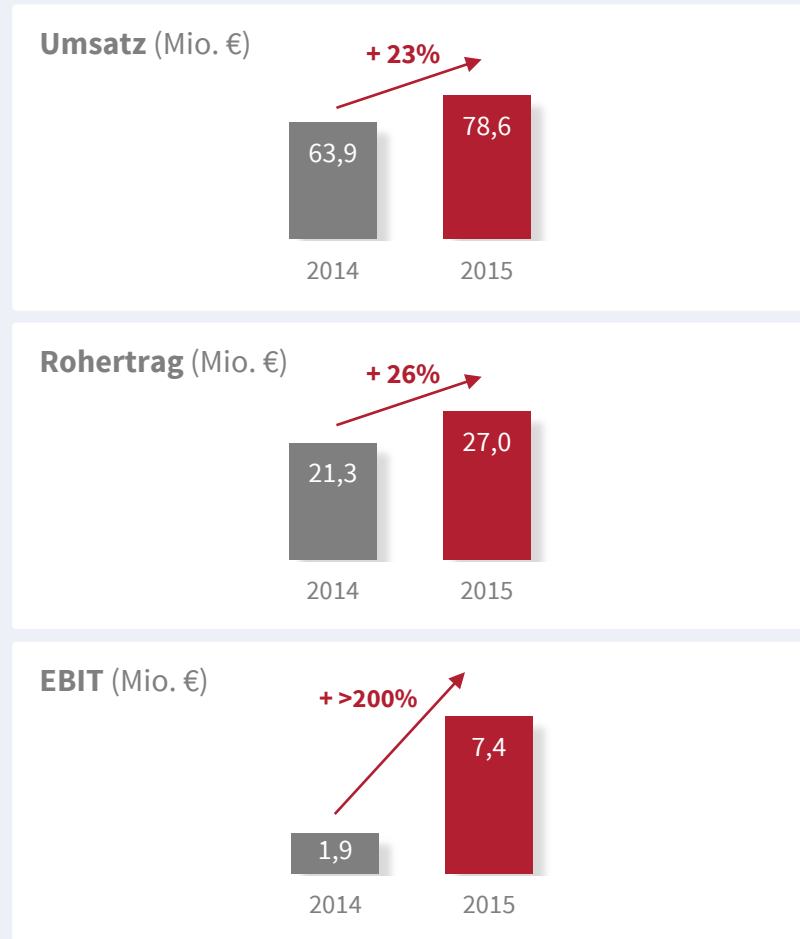
## Berater Finanzierung im Filialvertrieb (Anzahl)



- In der Immobilienfinanzierung werden weiterhin deutliche Marktanteile gewonnen.
- Ratenkredit bleibt aufgrund des Wettbewerbsumfeldes Nischenprodukt.
- Organischer Berateraufbau erfolgt weiterhin überwiegend im Franchisesystem.
- Produktivitätssteigerung bei Finanzierungsberatern durch Einführung von Europace 2 BaufiSmart.

# Dr. Klein Franchisesystem zeigt Skalierungspotential

Privatkunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Ausweitung der Marktanteile im Bereich Finanzierung lässt Umsatz deutlich zweistellig wachsen.
- Produktivitätssteigerung bei Beratern und Reduzierung der Versicherungs-Verluste führt zu EBIT-Sprung.
- Dennoch Ertrag durch letztmalige Risikovorsorge für Versicherungs-Vorschüsse in Höhe von 1,5 Mio. Euro belastet.
- Erfolgreichstes Geschäftsjahr bei Umsatz und Ertrag.

# Geschäftsbereich Institutionelle Kunden

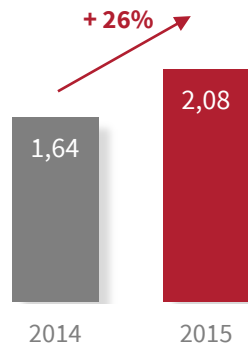
Vorstellung der Segmentergebnisse



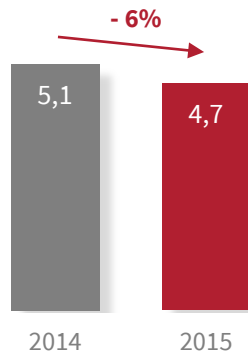
# Volumensteigerung unterstreicht Marktstellung

Institutionelle Kunden: Vermittlungsvolumen und Consulting-Umsatz

Vermittlungsvolumen Finanzierung (Mrd. €)



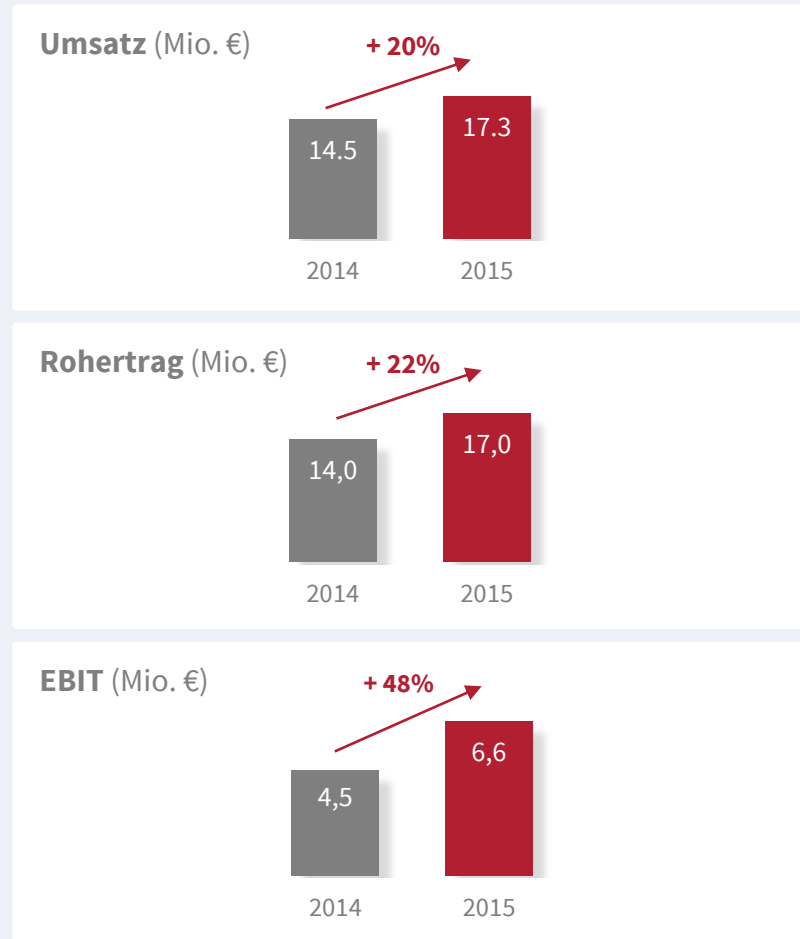
Consulting-Umsatz (Mio. €)



- Konsequente Steigerung des Finanzierungsvolumens führt zu einem neuen Rekordergebnis in der Vermittlung von langfristigen Finanzierungen in 2015.
- Leichter Rückgang der Consultingumsätze aufgrund verstärkten Fokus auf Finanzierungsvermittlung.
- Positive Marktveränderungen und geringe Erfahrung der Wohnungswirtschaft im Neubau verbreitern den Neukundenzugang.

# Starke Einzelabschlüsse unterstützen Ertragsentwicklung

Institutionelle Kunden: Umsatz, Rohertrag und Ertrag



- Zusätzlich zu einem starken Grundgeschäft wurden insbesondere bei großen Wohnungsunternehmen hochvolumige Finanzierungen arrangiert.
- Langfristiger Ausbau der Betreuungsressourcen führt zu einem stetigen Ausbau der Kundenbeziehungen und breitem Wachstum in allen Regionen Deutschlands.
- Erfolgreichstes Geschäftsjahr bei Umsatz und Ertrag.

# Junge Geschäftsmodelle





# Der Nachwuchs in der Hypoport Unternehmensfamilie

## Geschäftsmodelle im Aufbau

Research	GB	Status	Reifegrad
<b>Europace for Issuer</b>	IK	Marktführer in NL. Erste Kunden in Afrika und Asien gewonnen.	Expansion Stage
<b>Finmas</b>	FDL	114 Sparkassen angebunden (+24% ytd). 17 der Top-25 sind Partner.	Expansion Stage
<b>Genopace</b>	FDL	141 Volks-/Raiffeisenbanken angebunden (+22% ytd). 18 der Top-25 sind Partner.	Expansion Stage
<b>Hypoport Invest</b>	IK	Vertrieb wurde in 2015 aufgenommen	Early Stage
<b>Hypoport InsureTech</b>	PK	Verwalteter Versicherungsbestand 122,6 Mio. € Jahresprämie (+11% ytd)	Early Stage

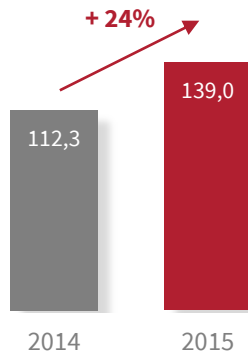
# Inhalt

1. Marktumfeld
2. Geschäftsbereiche
- 3. Kennzahlen im Überblick**
4. Die Aktie
5. Ausblick

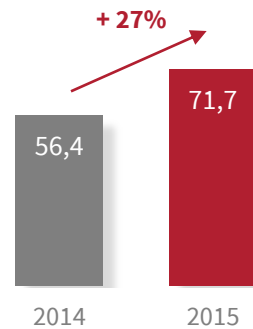
# Hypoport setzt Wachstum konsequent fort

## Hypoport-Kennzahlen im Überblick

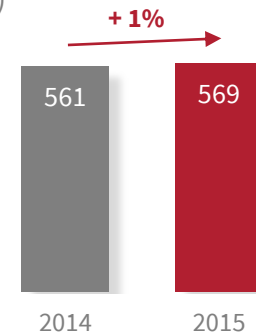
**Umsatz**  
(Mio. €)



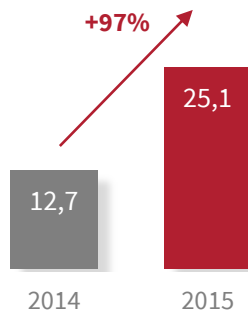
**Rohrertrag**  
(Mio. €)



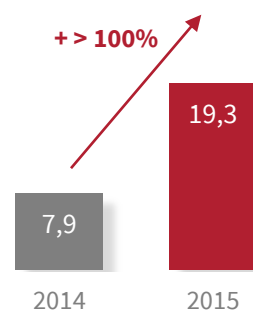
**Mitarbeiter**  
(Anzahl)



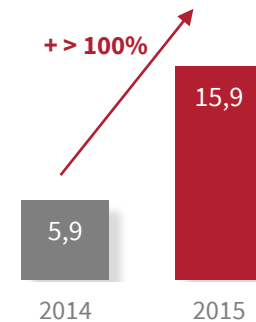
**EBITDA**  
(Mio. €)



**EBIT**  
(Mio. €)



**Konzernergebnis**  
(Mio. €)



1. Marktumfeld
2. Geschäftsbereiche
3. Kennzahlen im Überblick
- 4. Die Aktie**
5. Ausblick

# Investor-Relations-Aktivitäten wurden ausgeweitet

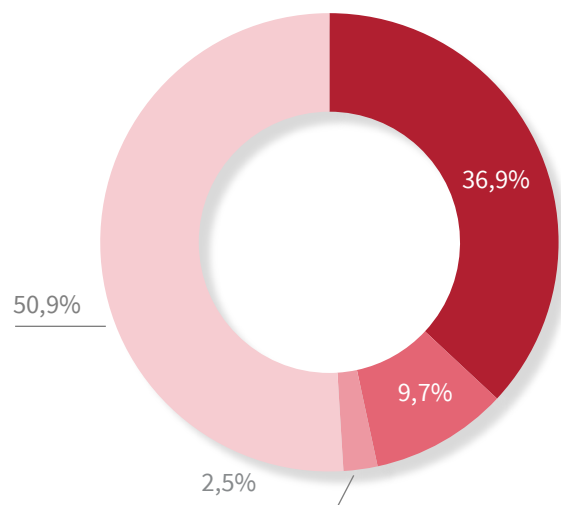
Aktionärsstruktur, Aktienrückkaufprogramme und Investor-Relations-Aktivitäten

## Aktionärsstruktur zum 31. Dezember 2015

### Festbesitz

- Ronald Slabke (Founder, CEO)
- Deutsche Postbank AG
- Eigene Aktien der Gesellschaft

### Streubesitz



## Aktienrückkaufprogramme zum 04. März 2016

JAHR	ERWORBENE AKTIEN	MAX. KURS
2016	5.754 Stücke	65,00 €
2015	52.467 Stücke	40,00 €
2015	33.655 Stücke	19,00 €

## Investor-Relations-Aktivitäten

DATUM	VERANSTALTUNG	ORT
11/2015	Deutsches Eigenkapitalforum	Frankfurt a. M.
11/2015	Prior Kapitalmarktkonferenz	Frankfurt a. M.
09/2015	Bausektorkonferenz	Frankfurt a. M.
08/2015	Small Cap Conference	Frankfurt a. M.
08/2015	H1/15 Conference Call	Bundesweit
05/2105	Roadshow	Frankfurt a. M.

Zusätzlich diverse One-On-Ones

# Aktienkurs folgt den erfolgreichen Geschäftszahlen

Kursverlauf, Research und S-Dax-Ranking

**Kurs der Hypoport-Aktie** (Tagesschlusskurse, Xetra, Euro) zum 04. März 2016



## Research & Indizes

ANALYST	EMPFEHLUNG	KURSZIEL	DATUM
ODDO Seydler	Kaufen	72,00 €	23.02.2016
Montega	Kaufen	78,00 €	19.01.2016
Indizes	S-Dax, GEX, DAX Int. Mid 100		

## Kennzahlen

KENNZAHL		WERT
EPS	Earnings per share	2,61 €
P/E Ratio	P/E Ratio 04.03.2016	23,24
Höchstkurs	Höchster Schlusskurs	80,50 €
Tiefstkurs	Tiefster Schlusskurs	12,23 €

# Inhalt

1. Marktumfeld
2. Geschäftsbereiche
3. Kennzahlen im Überblick
4. Die Aktie
- 5. Ausblick**

# Hypoport wird das profitable Wachstum fortsetzen

## Investment Highlights

- Die Domäne von Hypoport ist die Finanzdienstleistung unterstützt durch Technologie.
- Hypoport wird seine Familie aus Tochterunternehmen fördern und erweitern.
- Das Wachstum im „Wohnen“-Markt verstärkt den Erfolg.
- Regulierung und Margendruck beschleunigt die Digitalisierung der Finanzdienstleistung.
- Hypoport nutzt seine Kompetenz in technologie-basierten Finanzdienstleistungen um weiter Marktanteile zu gewinnen.
- Hypoport erwartet für 2016 ein prozentual leicht zweistelliges Umsatz- und Ertragswachstum.



# Kontakt

**Christian Würdemann**

Head of Group Operations

Tel +49(30) 420 86 - 0

E-Mail [ir\(at\)hypoport.de](mailto:ir(at)hypoport.de)

**Hypoport AG**

Klosterstraße 71

D-10179 Berlin

# Disclaimer

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

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

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

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

©Hypoport AG. All rights reserved.