

# Zwischenbericht zum 30. September 2007



# Inhalt

1. Kennzahlen im Überblick
2. Geschäftsmodell und ausgewählte Geschäftsbereiche
3. Vorstellung der Strategie
4. Marktentwicklung
5. Highlights für Investoren

# Hypoport ist der am stärksten wachsende Finanzvertrieb im Prime Standard

Kennzahlen der Hypoport AG zum 30. September 2007

<b>in T€</b>	<b>9M 2007</b>	<b>9M 2006</b>	<b>Wachstum</b>
<b>Umsatz</b>	29.240	16.777	<b>74%</b>
<b>Gesamtleistung</b>	31.531	18.613	<b>69%</b>
<b>EBITDA</b>	6.403	2.164	<b>196%</b>
<b>EBIT</b>	4.356	876	<b>397%</b>
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	3.675	1.306	<b>181%</b>

# Trotz leichtem Nachfragerückgang auch starkes Wachstum in Q3

Kennzahlen des 3. Quartals der Hypoport AG

<b>in T€</b>	<b>Q3 2007</b>	<b>Q3 2006</b>	<b>CAGR</b>
<b>Umsatz</b>	10.218	6.876	<b>49%</b>
<b>Gesamtleistung</b>	10.984	7.628	<b>44%</b>
<b>EBITDA</b>	1.801	1.340	<b>34%</b>
<b>EBIT</b>	1.106	883	<b>25%</b>
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	1.384	618	<b>124%</b>

# Inhalt

1. Kennzahlen im Überblick
2. Geschäftsmodell und ausgewählte Geschäftsbereiche
3. Vorstellung der Strategie
4. Marktentwicklung
5. Highlights für Investoren

# Hypoport ist der internetbasierte Finanzdienstleister

Zwei Unternehmensteile, vier Geschäftsbereiche



Allfinanzvertrieb

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

B2B-Finanzmarktplätze

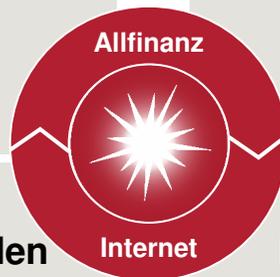
**EUROPACE**

Privatkunden

Finanzdienstleister

Immobilienfirmenkunden

Institutionelle Kunden



# Privatkundengeschäft basiert auf Lead-Generierung im Internet

## Generierung von Leads bei Dr. Klein

Google Web Bilder Groups News Produkte Mehr x

Suche:   [Erweiterte Suche](#)  
[Einstellungen](#)

Suche:  Das Web  Seiten auf Deutsch  Seiten aus Deutschland

Ergebnisse 1 - 10 von ungefähr 19.500.000 für **ratenkredit** (0,05 Sekunden)

**Ratenkredit ab 3,45% eff.**  
[www.ratenkredit-testsieger.de](http://www.ratenkredit-testsieger.de) Testsieger online abfragen - mit **Ratenkredit** Vergleich sparen!

**Postbank - Ratenkredit**  
[www.postbank.de](http://www.postbank.de) Anonyme Berechnung und schnelle Auszahlung. Online Sofortzusage!

**Ratenkredit Online**  
[www.easyCredit.de/Ratenkredite](http://www.easyCredit.de/Ratenkredite) easyCredit: Sofortzusage in 30 Sek - keine Sicherheiten nötig!

**Kredit-Magazin.de - Ratenkredit Vergleich und Informationen**  
Mit Kredit Magazin finden Sie einfach und direkt den richtigen **Ratenkredit**. Bequem über das Internet und zu besonders attraktiven Zinssätzen. ...  
[www.kredit-magazin.com/ratenkredit.htm](http://www.kredit-magazin.com/ratenkredit.htm) - 41k - [Im Cache](#) - [Ähnliche Seiten](#)

**Ratenkredit zu günstigen Konditionen - individuelle Ratenkredite ...**  
Ermitteln Sie den individuellen günstigen **Ratenkredit** für Ihre ganz persönlichen Wünsche!  
[www.drklein.de/ratenkredit.html](http://www.drklein.de/ratenkredit.html) - 26k - [Im Cache](#) - [Ähnliche Seiten](#)

**forum.de | Vergleich - Ratenkredit, Kredit, Finanzierung Darlehen ...**  
Vergleich - Ratenkredit, Kredit, Finanzierung Darlehen im Vergleich.  
[www.forum.de/kredit](http://www.forum.de/kredit) - 36k - [Im Cache](#) - [Ähnliche Seiten](#)

**Privatkredit und Ratenkredit**  
Privatkredit und **Ratenkredit** - Ihr günstiger Privatkredit. Jetzt einfach online berechnen. Tipps und Ratgeber zum Thema.  
[www.immobilienscout24.de/finanzen/ratenkredit/index.jsp](http://www.immobilienscout24.de/finanzen/ratenkredit/index.jsp) - 32k - [Im Cache](#) - [Ähnliche Seiten](#)

**Ratenkredit ab 3,45% eff.**  
**Ratenkredit: niedrige Zinsen. Der aktuellste Kredit-Vergleich. Vergleich.de/Ratenkredit**

**Ab 4,49% - Ratenkredit**  
Spezialist für den **Ratenkredit** - Ab 4,49% effekt. Jahreszins.  
[www.creditplusbank.de](http://www.creditplusbank.de)

**4 mal bester Ratenkredit**  
Testsieger-**Ratenkredit** ab 3,85% Ein Antrag, alle Anbieter. Gratis.  
[DrKlein.de/RatenKredit](http://www.drklein.de/RatenKredit)

**Kredit ab 3,85% effektiv**  
Wünsche schneller realisieren, einfach & günstig im Internet.  
[www.credit-europe.de](http://www.credit-europe.de)

**Fortis Ratenkredit**  
flexibler Kredit ab 4,49% eff. erhöhe & Laufzeit frei wählbar!  
[www.fortiscredit4me.de/Ratenkredit](http://www.fortiscredit4me.de/Ratenkredit)

**drigzins-Ratenkredit**

Suchmaschinen-optimierung

Keyword Brokering

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

Suche

Finanzierung **Versicherungen** Geldanlage Wohnungswirtschaft

Kfz Versicherung **Krankenversicherung** Altersvorsorge Risikovorsorge Haus & Wohnen Haftpflicht Rechtsschutz Newsletter

Private Krankenversicherung **Private Krankenversicherung Vergleich** Auslandskrankenversicherung Zusatzversicherung

Ratgeber FAQs

**DIE PASSENDE KRANKENVERSICHERUNG FÜR JEDEN.**

Ihr persönliches Krankenversicherungsangebot

**Angebot bearbeiten**

Leistungsdaten **Persönliche Daten** Kontaktdaten

Berufsgruppe

Kinder

Familienstand

Anrede

Vorname

Nachname

Geburtsdatum

Straße und Hausnummer

Berufsstatus\*

Familienstand\*

Anzahl der Kinder\*

Haben Sie Fragen zur privaten Krankenversicherung? Oder wünschen Sie Hilfe beim Ausfüllen des Formulars? Rufen Sie uns an!

Mo. bis Fr. - 9 bis 20 Uhr  
☎ 0451 - 1408 555

Sie können auch gerne kostenlos **Angebotservice** nutzen

Ihre Anfrage leiten wir an einen unsere externen Partner (Versicherungsmakler und Mehrfachagenten) in Ihrer Nähe weiter. Unsere Partner setzen sich mit Ihnen telefonisch in Verbindung und beraten Sie gerne kostenlos und unverbindlich. Bitte beachten Sie, dass eine Bearbeitung Ihrer Anfrage nur möglich ist, wenn Sie uns eine korrekte Telefonnummer angeben.

Lead

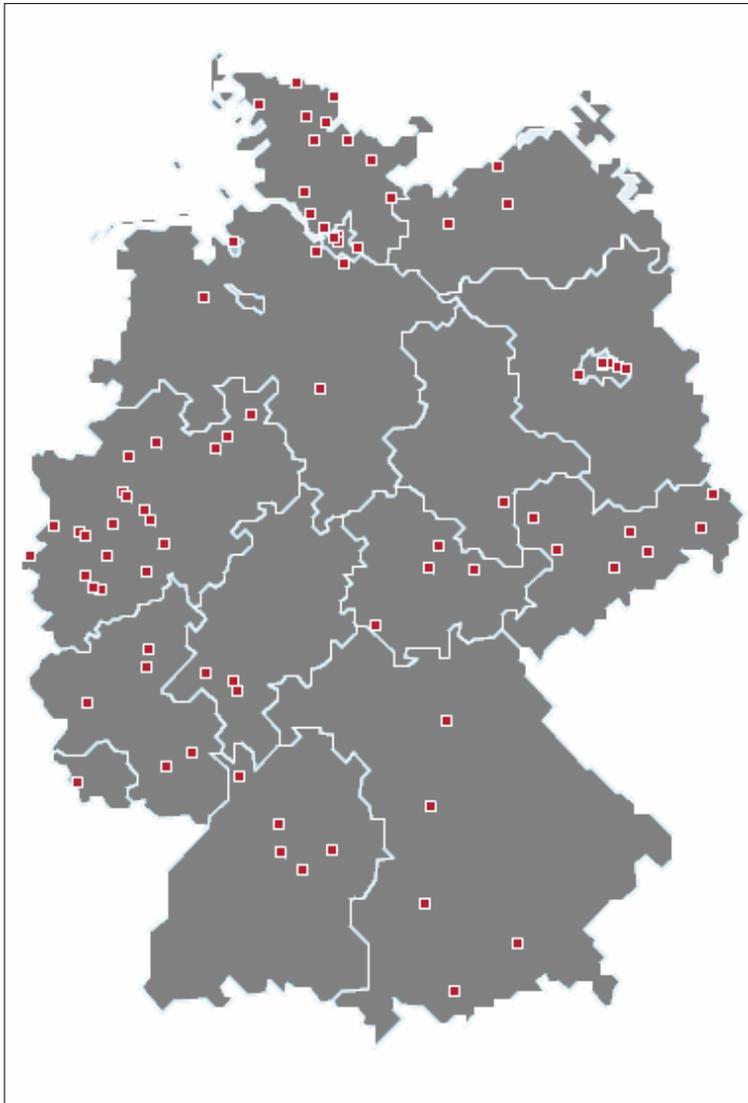
# Leads werden nach Kundenwunsch in Vertriebskanälen bearbeitet

## Lead-Bearbeitung und Cross-Channeling Privatkunden



# Vertriebskraft wurde ausgebaut

Filialnetz von Dr. Klein vor Ort



Entwicklung Vertriebskraft	01.01. – 30.09.2007	01.01. – 30.09.2006
Mitarbeiter im Telefonvertrieb	41	39
Berater im Filialvertrieb	53	16
Filialen von Franchisenehmern	80	76
Unabhängige Finanzberater im Maklervertrieb	1.206	831

# Testsiege durch gute Konditionen und hohe Beratungsqualität

Ausgewählte Rankings und Testsiegel von Dr. Klein



# Umsatz mit Privatkunden von 10,4 Mio. € auf 16,6 Mio. € gewachsen (9M)

Entwicklung im Geschäftsbereich Privatkunden

<b>Immobilienfinanzierung GB Privatkunden</b>	<b>01.01.–30.09.2007 TEUR</b>	<b>01.01.–30.09.2006 TEUR</b>	<b>01.07.–30.09.2007 TEUR</b>	<b>01.07.–30.09.2006 TEUR</b>
Anzahl Abschlüsse	7.622	6.466	2.285	2.147
Abschlussvolumen (Mio. €)	1.241	1.013	392	341
Umsatzerlöse (Mio. €)	9,82	6,55	3,13	2,67
Marge (%)	0,79	0,65	0,85	0,78

<b>Sonstige Finanzdienstleistungsprodukte GB Privatkunden</b>	<b>01.01.–30.09.2007 TEUR</b>	<b>01.01.–30.09.2006 TEUR</b>	<b>01.07.–30.09.2007 TEUR</b>	<b>01.07.–30.09.2006 TEUR</b>
Anzahl Abschlüsse	3.875	1.937	1.705	781
Umsatzerlöse (Mio. €)	6,82	3,82	2,94	1,91

# Geschäftsbereich Finanzdienstleister integriert Branche mit B2B

## Transaktionsplattform Europace

### Vertriebsorganisationen

DR. KLEIN  
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

HYPOTHEKENBÖRSE

Deutscher Ring  
Bausparkasse AG

creditweb®  
Wir finanzieren einfach.

ACCEDO AG

Bonnfinanz MLP

DSL|Bank AWD  
Ihr unabhängiger Finanzpartner

CONCORDIA  
Service-GmbH

VOLKSWOHL BUND  
VERSICHERUNGEN

r/d/s SEB



### Produktanbieter

Postbank

ING DiBa

DKB Deutsche Kreditbank AG

Deutsche Bank

GMAC RFC

BW Bank

Westdeutsche ImmobilienBank

helvetia

BHWA  
Der Baufinanzierer der Postbank

Einige Partner verwenden Europace bereits **ausschließlich** zur Abwicklung von Immobilienfinanzierungen

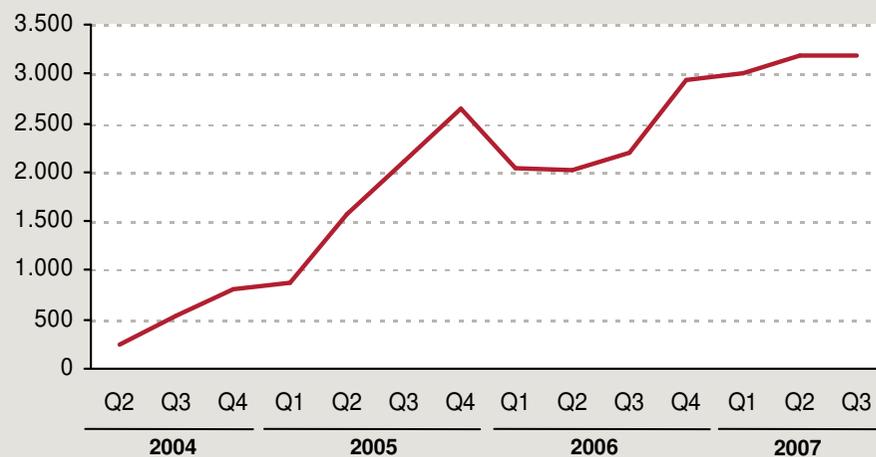
# Europace-Partner bündeln hohes Transaktionsvolumen

Entwicklung des Transaktionsvolumens und des Umsatzes im Geschäftsbereich Finanzdienstleister

## Finanzdienstleister

### Entwicklung Transaktionsvolumina auf EUROPACE

Transaktionsvolumen pro Quartal in Mio. €



Europace GB Finanzdienstleister	01.01. – 30.09.2007 TEUR	01.01. – 30.09.2006 TEUR	01.07. – 30.09.2007 TEUR	01.07. – 30.09.2006 TEUR
Transaktionsvolumen (Mio. €)	9.230	6.315	3.051	2.185
Umsatzerlöse (Mio. €)	6,17	3,52	1,66	1,24

# Inhalt

1. Kennzahlen im Überblick
2. Geschäftsmodell und ausgewählte Geschäftsbereiche
3. Vorstellung der Strategie
4. Marktentwicklung
5. Highlights für Investoren

# Vier Geschäftsbereiche auf Wachstum

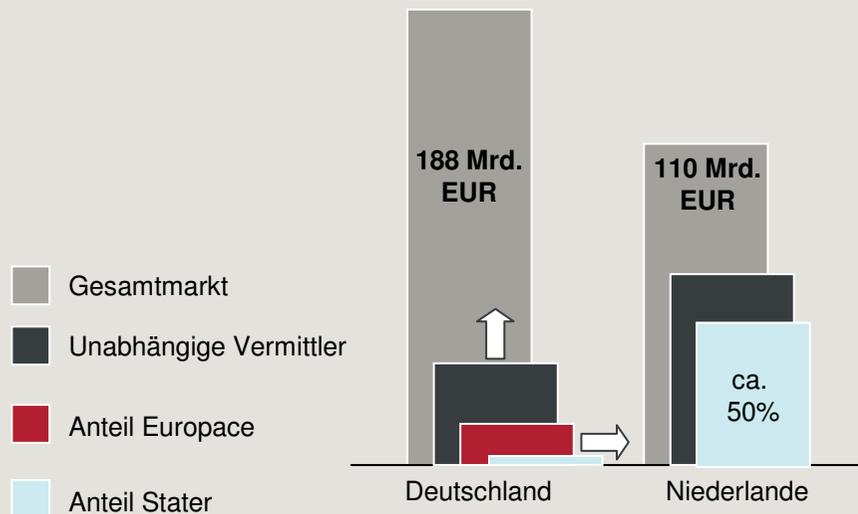
## Entwicklungsrichtung der Geschäftsbereiche

<b>GB Privatkunden</b> Führender internetbasierter Allfinanzvertrieb in Deutschland	<b>GB Immobilien- firmenkunden</b> Top 1 Anbieter für Finanzierungen und Versicherungen in der Wohnungswirtschaft	<b>GB Finanzdienst- leister</b> Europace als Marktstandard in Europa	<b>GB Institutionelle Kunden</b> Führende Reportingplattform für RMBS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Steigerung der Zugriffszahlen auf das Internet-Angebot von Dr. Klein → Leads</li> <li>• Ausbau Filialvertrieb und Maklervertrieb</li> <li>• Intensivierung Bestandskundengeschäft (Cross-Selling)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ergänzendes Spezialangebot für Wohnungsunternehmen</li> <li>• Ausbau des regionalen Vertriebs</li> <li>• Ausweitung der Produktpalette auf Versicherungs- und Kapitalmarktprodukte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gewinnung weiterer Vertriebsorganisationen</li> <li>• Angebot weiterer Finanzdienstleistungsprodukte</li> <li>• Etablierung in anderen Ländern in Europa</li> <li>• Steigerung des Marktanteils bei bestehenden Vertriebspartnern</li> <li>• Gewinnung von exklusiven Produktpartnern</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verlängerung der Wertschöpfungskette bis zum Kapitalmarkt als Informationsplattform (keine Übernahme von Kreditrisiken)</li> <li>• Steigerung des Marktanteils bei RMBS-Reporting</li> <li>• Abbildung aller europäischen ABS-Transaktionen in Europace</li> </ul>

# Starker Vermittlermarkt erleichtert Markteintritt für Europace in NL

Größter Immobilienfinanzierungs-Vermittlermarkt in Kontinentaleuropa: Niederlande

**Neugeschäftsvolumen und Vermittleranteil in Deutschland und den Niederlanden 2006**



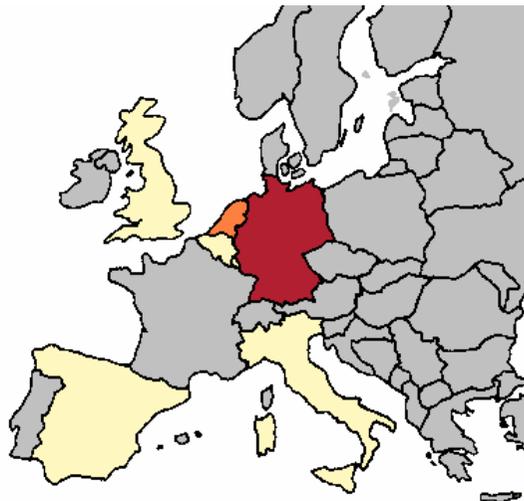
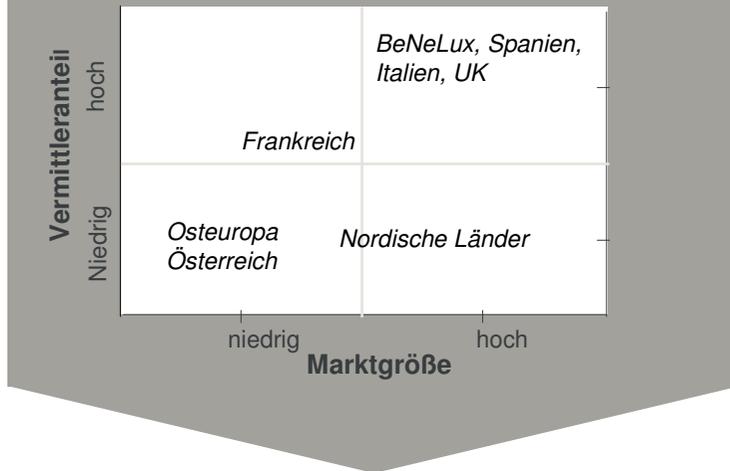
Quellen:  
Bundesbank, De Nederlandsche Bank,  
Mercer-Studie für Vermittleranteil, Unternehmensangaben

- Expansion von Europace in den niederländischen Markt wurde Ende 2006 durch Joint Venture zwischen Hypoport und Stater B.V. (größter Servicer in den Niederlanden) vorbereitet.
- Stater verschafft den Zugang zu unabhängigen Vermittlern und ist treibende Kraft zur Nutzung von Europace.
- Vermittlermarkt in den Niederlanden ist prädestiniert für die Nutzung von Europace:
  - Hohe Akzeptanz von Finanzvertrieben in der Bevölkerung;
  - klare Trennung zwischen Produktion, Vertrieb und Refinanzierung;
  - hohe Standardisierung und der damit verbundenen schnellen Abwicklung von Finanzierungsanfragen;
  - hohe Wettbewerbsintensität aufgrund des schnellen Markteintritts von Produktanbietern.

# In den nächsten Jahren wird der europäische Ausbau vorangetrieben

Weitere europäische Expansion von Europace

Evaluierung zeigt potentielle Zielmärkte:



- Benelux, Spanien, Italien und UK sind für Hypoport attraktive Zielmärkte. Um Investitionen zu sichern wird Hypoport nicht ohne einen starken Partner in einem Land starten.
- Mit Stater ergab sich ein solcher Partner in den Niederlanden. Hier besteht eine Gelegenheit zur mittelfristigen Ausweitung der gemeinsamen Aktivitäten auf Belgien.
- Je nach Bereitschaft bestehender Geschäftspartner gemeinsam in einem Land zu starten wird die Reihenfolge der Länder gewählt.
- Die Gesellschaft erwartet, dass die Etablierung eines Europace-Marktplatzes in einem Land drei Jahre benötigt.

# Sieben erfahrene Manager für die Unternehmensentwicklung

„Group Executive Committee“ (GEC) des Hypoport-Konzerns



Prof. Dr.  
**Thomas Kretschmar**  
(44)  
**Co-CEO**

Strategie, Marketing,  
Kommunikation, Recht



**Ronald Slabke**  
(33)  
**Co-CEO**

**GB Finanzdienstleister**  
Finanzen, Personal



**Klaus Kannen**  
(44)

**GB Privatkunden**  
Immobilien-  
finanzierungen



**Stephan Gawarecki**  
(38)

**GB Privatkunden**  
Sonstige Finanz-  
dienstleistungsprodukte



**Hans Peter Trampe**  
(43)

**GB Immobilienfirmen-  
kunden**



**Martin Damaske**  
(39)

**GB Institutionelle Kunden**



**Marco Kisperth**  
(37)

**Informationstechnologie**

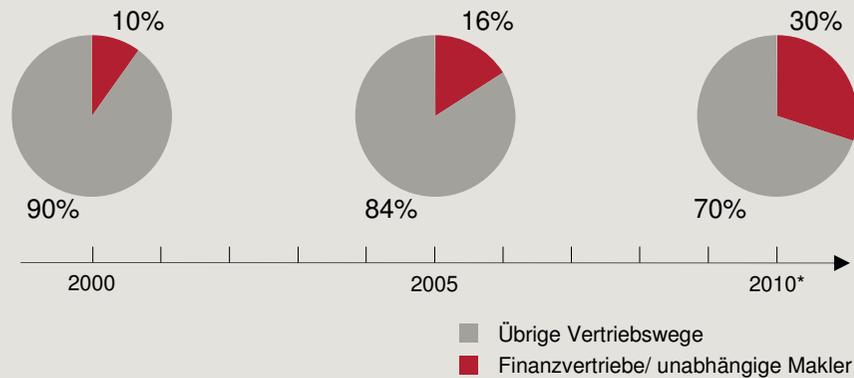
# Inhalt

1. Kennzahlen im Überblick
2. Geschäftsmodell und ausgewählte Geschäftsbereiche
3. Vorstellung der Strategie
4. Marktentwicklung
5. Highlights für Investoren

# Unabhängige Finanzvertriebe gewinnen Marktanteile

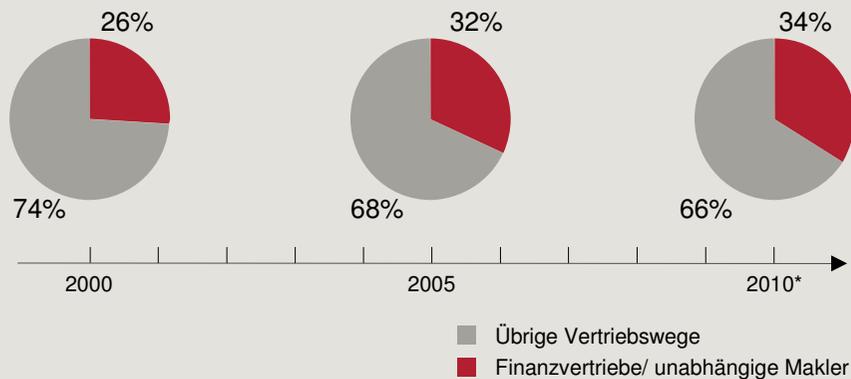
## Marktumfeld Geschäftsbereich Privatkunden

### Markttrend: Vertriebskanäle für Immobilienfinanzierungen



Quelle: bbw Marketing Immobilienfinanzierung 2006

### Markttrend: Vertriebskanäle für Lebensversicherungen



Quelle: Towers Perrin Tillinghast Vertriebswege Survey 2006

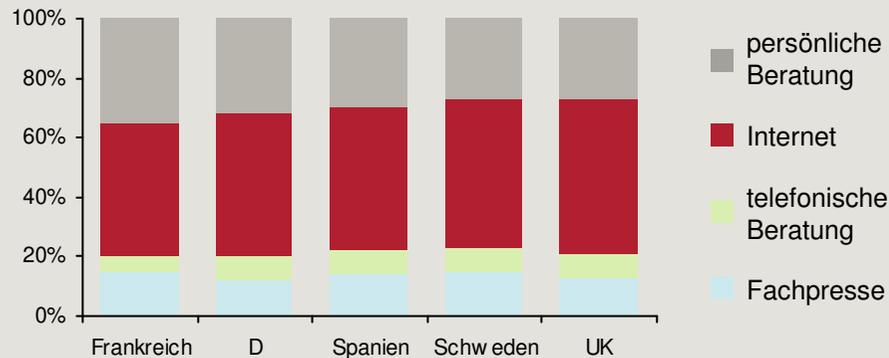
\*Schätzung

- Sowohl beim Vertrieb von Immobilienfinanzierungen als auch beim Vertrieb von Versicherungsprodukten werden unabhängige Makler und Finanzvertriebe an Bedeutung gewinnen.
- Vermittler verfügen über eine breitere Produktpalette und können so die Bedürfnisse der Kunden besser abdecken.
- Diese Entwicklung wird zusätzlich durch die Trennung von Vertrieb und Produktion bei Finanzdienstleistungsprodukten getrieben.

# Internet ist wichtigstes Informationsmedium für Finanzdienstleistungen

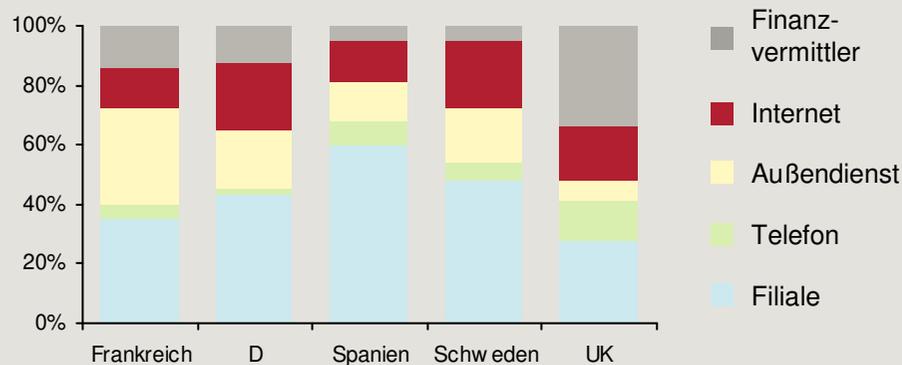
## Internetnutzung in der Immobilienfinanzierung für Privatkunden

### Internet ist wichtigste Informationsquelle und Anbahnungsinstrument



Quelle: Mercer Oliver Wyman: European Mortgage Distribution, 2007

### Vertriebskanäle für Immobilienfinanzierung in Europa



Quelle: Mercer Oliver Wyman: European Mortgage Distribution, 2007

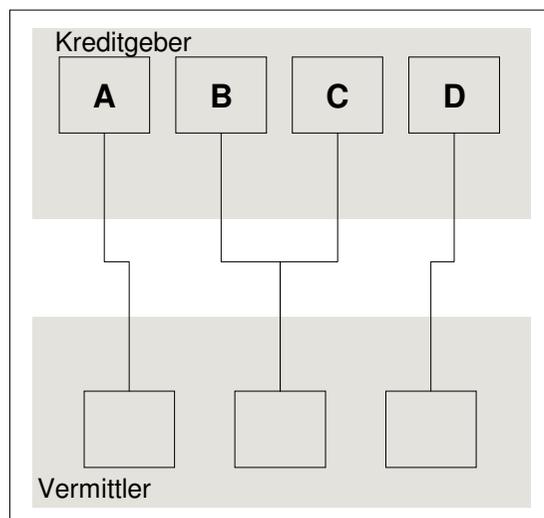
- Internet ist wichtigstes Medium zur Gewinnung von Interessenten (Leads) für Immobilienfinanzierungen.
- Für die Wandlung von Leads in Abschlüsse werden weiterhin auch klassische Vertriebskanäle genutzt.

# Die Zukunft gehört den Vermittlungsplattformen

Geschäftsbereich Finanzdienstleister: Organisation des Vermittlungsmarktes

## Vergangenheit

Wachstum der Vermittler

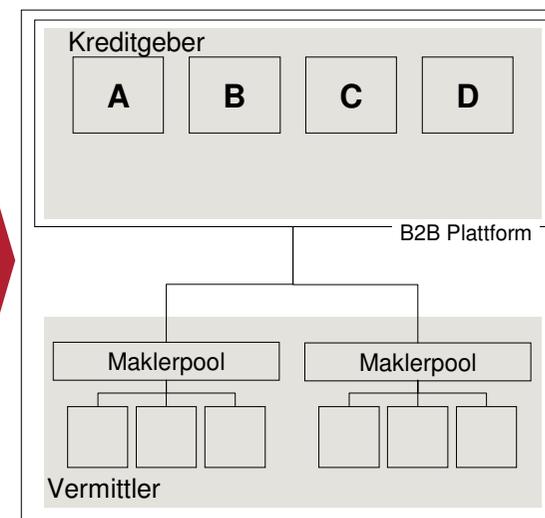


## Konsolidierung der Vermittler

Entstehung von Maklerpools  
Integration durch B2B-Plattform

## Zukunft

Plattform-Welt



- Begrenzte, aber stark wachsende Zahl von Vermittlern.
- Viele Vermittler, die mit nur einer Bank exklusiv zusammenarbeiten.
- Keine Technologieunterstützung.

„The recent growth of the German EUROPACE platform [...] illustrates the emergence of the ‚next generation‘ sourcing system.“

Mercer Oliver Wyman:  
European Mortgage Distribution, 2007, S. 22

- Alle wertschöpfenden Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette sind in einer Plattform integriert.
- Diese ist Technologieplattform für alle Marktteilnehmer.

# Inhalt

1. Kennzahlen im Überblick
2. Geschäftsmodell und ausgewählte Geschäftsbereiche
3. Vorstellung der Strategie
4. Marktentwicklung
5. Highlights für Investoren

# Wachstum von Hypoport wird durch zahlreiche Wettbewerbsstärken gefördert

## Highlights

### Hypoport THE FINANCE INTEGRATOR

- Internetbasiertes Geschäftsmodell verbindet beide Unternehmensteile
- Große Einkaufsmacht aufgrund des hohen Vermittlungsvolumens

#### Allfinanzvertrieb

- Mehrdimensionale Vertriebsstrukturen
- Unabhängigkeit
- Produktvielfalt
- Beraterspezialisierung

#### B2B-Finanzmarktplätze

- Generierung von Skaleneffekten
- Europace: der Finanzmarktplatz
- Eigene Technologiekompetenz
- Marktplatzeffekt: Starke Bindung der Vertriebsorganisation und hohe Markteintrittsbarrieren